

**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL
CONFERENCE**

**ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ ТА УПРАВЛІННЯ:
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА**

**ECONOMICS, FINANCE AND MANAGEMENT:
THEORY AND PRACTICE**

**Збірник тез доповідей
Book of abstracts**



**30 червня 2017 р.
June 30, 2017**

**м. Полтава, Україна
Poltava, Ukraine**

**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL
CONFERENCE**

**ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ ТА
УПРАВЛІННЯ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА**

**ECONOMICS, FINANCE AND
MANAGEMENT: THEORY AND PRACTICE**

**Збірник тез доповідей
Book of abstracts**

**30 червня 2017 р.
June 30, 2017**

**м. Полтава, Україна
Poltava, Ukraine**

УДК 33
ББК 65

Економіка, фінанси та управління: теорія та практика: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 30 червня 2017 р.). – Полтава: ЦФЕНД, 2017. – 203 с.

У збірнику тез доповідей представлено матеріали учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, фінанси та управління: теорія та практика» з:

Gori State Teaching University
College of International Business ISM Slovakia in Prešov
Відокремлений підрозділ «Миколаївська філія Київського національного університету культури і мистецтв»
ВСП Агротехнічний коледж Уманського національного університету садівництва
ДВНЗ «Київський національний університет ім. Вадима Гетьмана»
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Державна фіскальна служба України
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара
Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського
Донецький національний університет ім. Василя Стуса
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького
Київський національний торговельно-економічний університет
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка
Львівський державний університет внутрішніх справ
Міжнародний економіко-гуманітарний університет ім. академіка Степана Дем'янчука
Міжнародний університет фінансів
Молдавская экономическая академия
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Національний університет «Львівська політехніка»
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Одеська національна академія зв'язку ім. Олександра Степановича Попова
Одеський національний економічний університет
Одеський національний політехнічний університет
Полтавська державна аграрна академія
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
Сумгайтський державний університет
Університет державної фіскальної служби України
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця
Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна
Херсонський національний технічний університет
Хмельницький національний університет
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича
Чернігівський національний технологічний університет

У збірнику тез доповідей висвітлюються результати наукових досліджень з економіки, фінансів та управління.

Тематика конференції охоплює актуальні проблеми: економіки та управління національною економікою; економіки та управління підприємствами; економічної теорії та історії економічної думки; світового господарства і міжнародних економічних відносин; енергозбереження; розвитку продуктивних сил і регіональної економіки; інновацій та інноваційної діяльності; демографії, економіки праці, соціальної економіки й політики; бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту; фінансів, банківської справи та страхування; математичних методів, моделей та інформаційних технологій в економіці; статистики; маркетингу; публічного управління та адміністрування; менеджменту.

Видання розраховане на науковців, викладачів, працівників органів державного управління, студентів вищих навчальних закладів, аспірантів, працівників державного сектору економіки та суб'єктів підприємницької діяльності.

© Автори тез, 2017

© Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2017

**ЗМІСТ
CONTENTS**

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ SECTION 1. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY	9
<i>Бойко Я. М.</i> ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ: РІВЕНЬ ТА ДИНАМІКА	9
<i>Борейко В. І.</i> РОЛЬ СУЧАСНОЇ ДЕРЖАВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	12
<i>Брендак А. І., Несторишен І. В., Туржанський В. А.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ	15
<i>Буринська О. І.</i> ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ПЕРВИННОГО АНАЛІЗУ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ЙОГО СТАЛОСТІ.....	18
<i>Джадан І. М.</i> НАУКОВЕ ПІДґРУНТЯ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ З УРАХУВАННЯМ НАПРЯМІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В СВІТОГОСПОДАРСЬКІЙ СИСТЕМІ	20
<i>Миронов О. В.</i> ОБ'ЄКТИВІЗАЦІЯ УПОВНОВАЖЕНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАТОРІВ В УКРАЇНІ – АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ДЛЯ БІЗНЕСУ	24
СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ SECTION 2. ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES	27
<i>Вербівська Л. В.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	27
<i>Шеянова Ю. Д.</i> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	32

Шкребень Р. П., Комарков Д. В.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	36
--	----

**СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ
ДУМКИ**

SECTION 3. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT.....	41
--	-----------

Керя О. С.

ЕТАПИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	41
--	----

**СЕКЦІЯ 4. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

SECTION 4. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	44
--	-----------

Сімахова А. О.

ГЛОБАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	44
--	----

СЕКЦІЯ 5. ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

SECTION 5. ENERGY SAVINGS.....	46
---------------------------------------	-----------

Калініченко О. В.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА	46
--	----

**СЕКЦІЯ 6. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА
ЕКОНОМІКА**

SECTION 6. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES AND REGIONAL ECONOMY.....	51
--	-----------

Зварич О. І.

ТРАДИЦІЙНІ ТА НОВІТНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЯ РЕГІОНУ ЕКОНОМІЧНОГО	51
---	----

СЕКЦІЯ 7. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

SECTION 7. INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY.....	56
---	-----------

Доуртмес П. О.

ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	56
--	----

Іоргачова М. І., Коцюрубенко Г. М.

СТРИМУЮЧІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ..	59
--	----

Каранузова Д. І., Станкевич І. В.

ТРАДИЦІЙНІ ТА ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ
ПРОЕКТАМИ: ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ 62

Лігоненко Л. О., Гладіліна В. К.

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА 66

Makasarashvili T. Sh., Giguashvili G. G., Khorguashvili T. Iu.

PRIORITY DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT
IN GEORGIA 70

Охримович М. М.

ШЛЯХИ ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ В
ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СФЕРІ 73

Полякова О. Ю., Шликова В. О.

ПРОБЛЕМИ ПАТЕНТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ЧИ ДОПОМОЖЕ
РЕФОРМА? 77

Яхяева А. Ю.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ
ИННОВАЦИОННОГО НАПРАВЛЕНИЯ 80

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

**SECTION 8. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL
ECONOMICS AND POLITICS 83**

Гапак Н. М.

МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ 83

Пікуліна О. А., Буркіна Н. В.

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ 86

Шандар А. М.

ДІАГНОСТИКА ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ БІДНОСТІ
СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ 90

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

SECTION 9. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT 95

Драгомир Н. М.

К ВОПРОСУ ОБ УЧЕТЕ ПОКУПКИ – ПРОДАЖИ ПРЕДПРИЯТИЯ 95

Сарапіна О. А., Гальченко Є. С.

РОЗПОДІЛ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ В КОНТЕКСТІ
УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ 100

Селіванова Н. М., Делік Н. С.

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ
НЕРОЗПОДІЛЕНОГО ПРИБУТКУ 103

Фрунзэ Т.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ
ПО ДОГОВОРАМ НА СТРОИТЕЛЬСТВО В СООТВЕТСТВИИ С
НСБУ И МСФО 108

Худик О. Б.

СИСТЕМА ПРИНЦИПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО
АНАЛІЗУ 112

Штик Ю. В., Андрющенко Є. В.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ПРИРОДНИЙ КАПІТАЛ» 114

Штик Ю. В., Бугайова К. В.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ 116

Штик Ю. В., Черненко Я. В.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПРИБУТКУ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО
ФОРМУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ 120

СЕКЦІЯ 10. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ
SECTION 10. FINANCE, BANKING AND INSURANCE 123

Барилюк М.-М. Р.

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ 123

Бондаренко О. С.

ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА 127

Булах І. І., Шиманська О. В.

РОЛЬ ФІНАНСІВ У СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
УКРАЇНИ..... 131

Голіков С. С.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ..... 133

Квасницька Р. С.

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО
ПРИЗНАЧЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ ГАРАНТІЇ..... 138

Митрофанова І. П., Лемішко О. О.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 141

Мінкович В. Т., Лукачина С. С.

АНАЛІЗ МОЖЛИВИХ ЗМІН В СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ 145

Стрекаль О. О.

МІСЦЕ СУЧАСНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ
СИСТЕМ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ
(НА ПРИКЛАДІ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ)..... 149

Шумська С. С.

МОНЕТАРНА ПІДТРИМКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ В УКРАЇНІ..... 154

**СЕКЦІЯ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ
SECTION 11. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND
INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS..... 159**

Двоєглазова М. В., Чередніков О. М.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО
АНАЛІЗУ 159

Кобець С. П.

ПРОГНОЗУВАННЯ ВРОЖАЙНОСТІ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ З
ВРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ОСНОВНИХ ГІДРОМЕТЕОРОЛОГІЧНИХ
ФАКТОРІВ 161

Лапшин В. І., Кузніченко В. М.

РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ 164

Поліщук В. В., Поліщук А. В.

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ РІЗНОГО
ПОХОДЖЕННЯ 167

Ющенко Н. Л.

ПРО ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРИЙНЯТТЯ
РІШЕНЬ ЩОДО МОДЕРНІЗАЦІЇ ПУНКТІВ ГЕНЕРУВАННЯ І МЕРЕЖ
ТРАНСПОРТУВАННЯ ПАРУ, ГАРЯЧОЇ ВОДИ ТА
КОНДИЦІЙОВАНОГО ПОВІТРЯ 170

СЕКЦІЯ 12. СТАТИСТИКА

SECTION 12. STATISTICS..... 174

Пономарьова Т. В., Чала Т. Г.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ОПЕРАТИВНИХ
ІНДИКАТОРІВ БІЗНЕС-СТАТИСТИКИ 174

СЕКЦІЯ 13. МАРКЕТИНГ

SECTION 13. MARKETING..... 178

Hvizdová E.

MARKETING OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS – A PREREQUISITE
FOR SUCCESSFUL COMPANY DEVELOPMENT..... 178

Трохановський В. І.

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ КОМПЛЕКСОМ МАРКЕТИНГУ
ПІДПРИЄМСТВА 182

Яцишина Л. К.

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗБІЛЬШЕННЯ ВАРТОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА 185

СЕКЦІЯ 14. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

SECTION 14. PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION 189

Касян О. А., Бондарчук Н. В.

ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ЇЇ НЕГАТИВНИЙ ВПЛИВ НА
СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО 189

СЕКЦІЯ 15. МЕНЕДЖМЕНТ

SECTION 15. MANAGEMENT 194

Захарченко О. О.

МЕНЕДЖМЕНТ: СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ 194

Кузьмін О. Є., Гончар М. Ф.

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ..... 197

Яценко Я. С.

МОТИВУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ
УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 200

СЕКЦІЯ 1

SECTION 1

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ
ECONOMICS AND MANAGEMENT OF
NATIONAL ECONOMY

УДК 336.748.12

Бойко Я. М.

к. е. н., доцент,

доцент кафедри економіки підприємства,

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ: РІВЕНЬ ТА ДИНАМІКА

Починаючи з 1996 року, в Україні наявна помірна та галопуюча види інфляції, а у 2002 та 2012 роках навіть спостерігалася незначна дефляція. Як правило, усі значні сплески інфляції в Україні частково мають монетарний характер та пов'язані з різкою девальвацією гривні чи світовими економічними кризами (1998 – 2000 рр., 2008 р., 2014 – 2015 рр.) (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1

Рівень інфляції в Україні, 1991 – 2016 рр.

Роки	Індекс інфляції, %
1991	390
1992	2100
1993	10256
1994	501
1995	281,7
1996	139,7
1997	110,1
1998	120
1999	119,2
2000	125,8
2001	106,1
2002	99,4
2003	108,2
2004	112,3
2005	110,3
2006	111,6
2007	116,6
2008	122,3
2009	112,3
2010	109,1
2011	104,6

Продовж. табл. 1

Роки	Індекс інфляції, %
2012	99,8
2013	100,5
2014	124,9
2015	143,3
2016	112,4

Джерело: узагальнено автором за даними [1]

Разом з тим, останній стрибок інфляції (2014 р.) та досягнення нею свого максимуму за останні 20 років (2015 р.) спричинені, перш за все, політичною кризою та загарбницькою війною, яку розпочала Російська Федерація.

Також однією з найважливіших причин інфляційного сплеску є зростання тарифів на комунальні послуги впродовж 2015 – 2017 рр., які подорожчали у десятки разів.

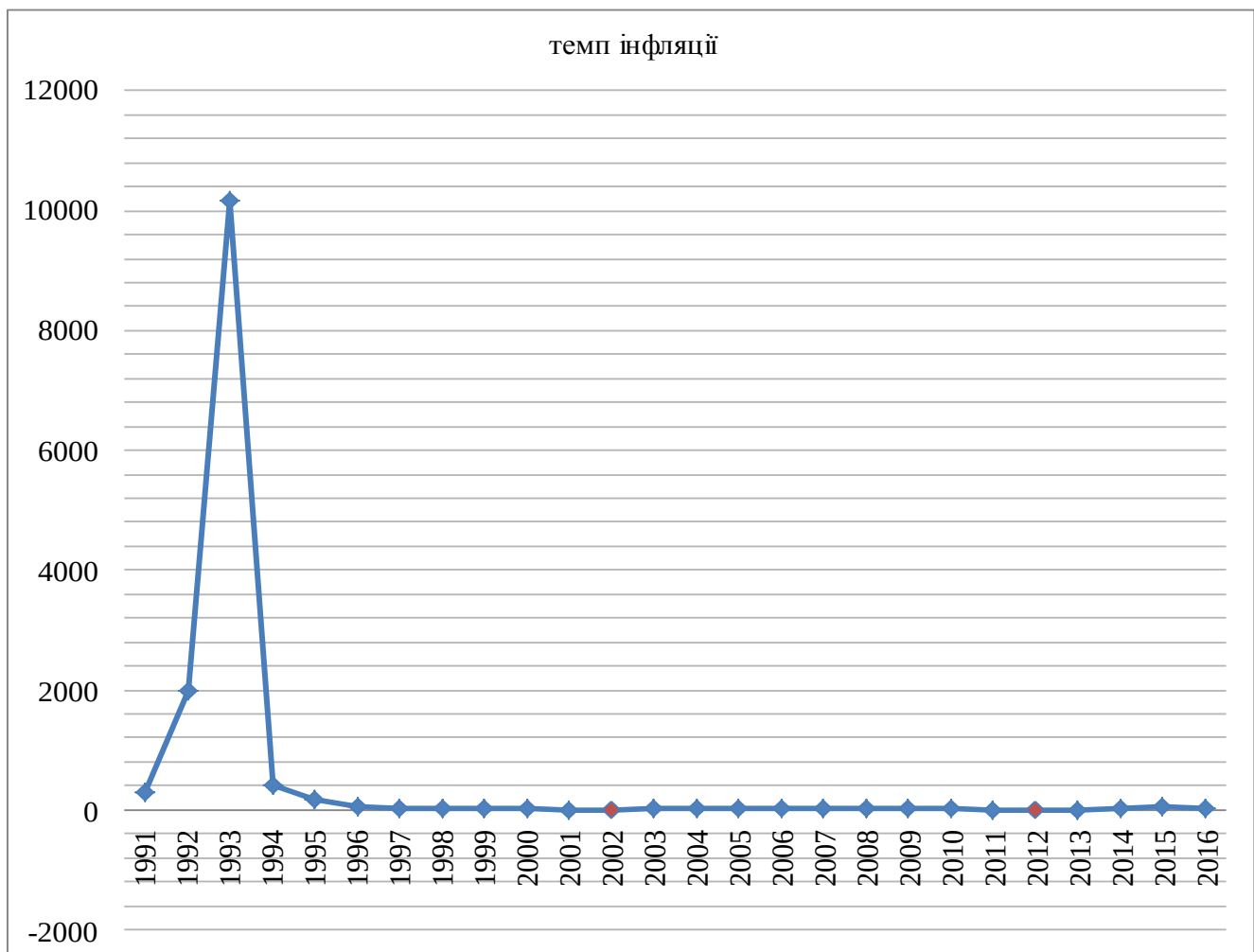


Рис. 1 Динаміка інфляції в Україні, 1991 – 2016 рр.

Джерело: узагальнено автором за даними [1]

Роль держави у регулюванні явища інфляції та подоланні його негативних наслідків є дуже значною. В антиінфляційній політиці виділяються два підходи: обмеження причин інфляції та здійснення заходів по адаптації до неї. Один із широко використовуваних заходів при першому підході – це політика доходів. Такі дії спрямовані на стабілізацію рівня цін та корегування доходів (заморожування заробітної плати, збільшення оподаткування, зменшення державних витрат на соціальні програми, обмеження кредитування). Практика їх застосування в різних країнах показує, що певний ефект такі заходи приносять, але повністю усунути інфляційні процеси і їх негативні наслідки не можуть.

Важливим заходом боротьби з інфляцією за певних обставин є грошові реформи – повна або часткова структурна перебудова діючої грошової системи.

До цього напряму належать і заходи, які базуються на залежності між інфляцією та безробіттям, що знаходить своє відображення у кривій Філіпса. Вона вказує на обернену залежність між динамікою безробіття і середньорічними темпами приросту цін (тобто, високі темпи інфляції супроводжуються зменшенням безробіття і економічним зростанням, а скорочення темпів інфляції веде до збільшення безробіття і уповільнення економічного розвитку).

При виборі антиінфляційної політики потрібно цю залежність враховувати. Якщо її метою є стабілізація цін, то це обов'язково приведе до зростання безробіття і зниження темпів економічного зростання. Якщо її метою є зниження безробіття, то це спричинить посилення інфляційного тиску на економіку. Дію цієї закономірності підтвердила практика розвинених країн у другій половині XX ст.

Другий підхід у регулюванні інфляції виходить з того, що інфляцію неможливо подолати, а тому рекомендуються заходи, які зменшують її негативні наслідки (найпоширенішим заходом є індексація доходів). Відповідний закон про індексацію доходів прийнятий і в Україні.

Список літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.1

Борейко В. І.

д. е. н., доцент, проректор з наукової роботи,
Міжнародний економіко-гуманітарний
університет ім. академіка Степана Дем'янчука

РОЛЬ СУЧАСНОЇ ДЕРЖАВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Двадцять п'ять років економічних невдач України заставляє нас знову оцінити вибраний нею шлях, здійснювані ринкові реформи, використовувані механізми та інструменти, а також оцінити роль сучасної держави в забезпеченні розвитку національної економіки.

На думку В. М. Гейця «... політичні діячі, які спочатку виступали ініціаторами цих реформ, мали досить невиразне, якщо не сказати більше, уявлення про природу того суспільства, яке збиралися реформувати» [1, с. 262]. Однак, з початку розбудови незалежної України пройшло два з половиною десятиліття. За цей час появилася нова політична еліта, вивчилися у західних та вітчизняних університетах нові українські економісти, проте, стратегія економічного розвитку нашої країни так і не визначена.

Як зазначають М. Бутко та Л. Подоляк, які проаналізували ефективність вітчизняної правової бази: «... на відміну від розвинутих країн ЄС, вітчизняне правове поле, що регламентує управління розвитком відповідної сфери господарських відносин, не є цілісним, а це – одна з головних причин його системної неузгодженості як у змістовому плані, так і в часовому вимірі» [2, с. 37].

Отже, українська держава по суті усунулася від виконання покладених на неї функцій. Це зумовлено безмежною вірою українських трансформаторів у здатність ринкової економіки самостійно врегульовувати всі спірні питання.

Тому, В. Мамутов справедливо вважає, що: «Економічна наука давно довела і практика економічно розвинутих країн підтвердила доцільність та необхідність добиватися у соціально-економічній політиці оптимального поєднання державного регулювання економіки з ринковою саморегуляцією. Держава не повинна допускати як невиправданого втручання у господарську діяльність, так і економічної анархії, розгулу ринкової стихії» [3, с. 59].

Ще після Великої економічної кризи 30 років ХХ століття Дж. М. Кейнс обґрунтував необхідність державного регулювання економічних процесів. Основний висновок вченого: сучасні ринки, через вплив на них монополій і олігополій, неконкурентні, а тому й нездатні автоматично регулювати попит і пропозицію, особливо співвідношення між цінами і заробітною платою. Оскільки

ринок не здатний до саморегуляції, держава повинна відігравати активну роль у здійсненні цього завдання. При цьому, важливу роль у підтриманні стабільної схильності людей до споживання, а отже, у забезпеченні ефективного використання інвестицій, відіграє прогнозована економічна політика держави: «... умови чіткої рівноваги вимагають, щоб заробітна плата і ціни, а отже, і прибуток, зростали б усі разом в тій самій пропорції, що і витрати, тобто щоб реальне значення всіх величин, включаючи обсяги виробництва і зайнятість, залишилися незмінними у всіх відношеннях» [4, с. 154].

Цю ж думку ще раніше відстоював всесвітньовідомий український економіст М. І. Туган-Барановський: «Загалом, сучасний господарський розвиток веде до об'єднання капіталу в господарські організації все більші та більші. Безперечно, це викликає деякі хоробливі явища, до котрих не повинна байдуже ставитися суспільна влада. Сучасна держава не боїться діяльно вмішуватися в господарське життя і вона має цілковиту змогу усувати шкідливий вплив капіталістичних організацій різного роду» [5, с. 140].

Необхідність державного регулювання ринкової економіки зумовлюється тими негативами, які можуть бути присутніми в людях і відповідно переноситися на політику фірм: прагнення до максимізації прибутку, усунення конкурентів через монополізацію ринку, збагачення за рахунок інших країн та ін. Тому при формуванні державних механізмів управління ринковою економікою, крім макроекономічних факторів, слід враховувати мікроекономічні, тобто фактори, які діють на рівні підприємств, та мотиви людської діяльності, оскільки розуміння цих мотивів, з одного боку, допоможе визначити поведінку менеджерів фірм у тій чи іншій економічній ситуації, з іншого – схильність населення до заощаджень та інвестицій і його реакцію на зміну ситуації на ринку.

В загальному виді можна виділити такі функції держави в сфері управління економікою країни, які не може виконати будь-яка інша інституція:

- формування законодавчої та організаційно-правової бази функціонування економіки країни, у тому числі податкового законодавства;
- охорону державної та приватної власності;
- перерозподіл доходів між галузями, регіонами та верствами населення;
- створення сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату;
- забезпечення соціально-еколого-економічного розвитку країни як основи для підвищення благополуччя та рівня життя населення;
- затвердження та упровадження протекціоністських заходів для захисту вітчизняних товаровиробників;
- заохочення експортно-орієнтованої та імпорто-замінної діяльності через пільгове оподаткування експортерів та виробників нової продукції;
- захист економічної незалежності країни;

- здійснення справедливої, науково-обґрунтованої соціальної політики;
- вирівнювання в розвитку різних регіонів країни.

Отже, із наведеного можна зробити висновок, що для того, щоб забезпечити динамічний розвиток національної економіки та підвищити соціальний рівень життя населення, потрібно всебічно дбати про збільшення багатства країни в цілому. А оскільки багатство країни складається з багатства індивідів, сімей, підприємств, територіальних громад і загальнонаціонального багатства та створюється роботою індивідів, держава повинна створити такі умови господарювання, де індивідуальні талант, ініціатива і самовіддача мали б можливість проявитися, діставати гідну винагороду та оцінку в суспільстві. Іншими словами, механізми державного регулювання повинні створювати привабливість для населення, підприємств та іноземних інвесторів тієї сфери, яка є визначальною для розвитку економіки на поточний момент.

Класики політичної економії вважали, що ринок забезпечує перетікання капіталів та трудових ресурсів у найбільш прибуткові галузі. Однак негайної прибутковості наука та інноваційна діяльність підприємств, які визначають перспективу розвитку економіки на майбутнє, не дають, тому держава повинна створити пільговий режим функціонування для них. Аналогічно, потрібно створити переваги для експортерів, інвесторів, виробників високотехнологічної продукції, а також підприємств, які впроваджують ощадливі технології.

Виходячи з наведеного, слід погодитися з висновком, що вступ України в нову стадію розвитку вимагає продовження глибоких реформ, які стосуються в першу чергу взаємин держави, ринку і суспільства. При цьому, реформи повинні бути спрямовані не на механічне зміцнення адміністративних функцій, а на ринкову трансформацію ролі держави в економіці. Реалізація реформ, які створять сприятливе середовище для функціонування суб'єктів різних розмірів та форм власності забезпечить успішний розвиток національної економіки.

Список літератури

1. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи). Інститут економічного прогнозування; за редакцією академіка НАН України В. М. Гейця. – К. : Логос, 1999. – 500 с.
2. Бутко М. Державне регулювання як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів / М. Бутко, Л. Подоляк // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 36 – 44.
3. Мамутов В. Про поєднання держрегулювання і ринкової саморегуляції / В. Мамутов // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 59 – 65.
4. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей / Дж. М. Куйнс. – К. : АУБ, 1999. – 189 с.
5. Туган-Барановський М. І. Політична економія. Курс популярний / М. І. Туган-Барановський. – К. : Наукова думка, 1994. – 263 с.

УДК 339.543

Брендак А. І.

начальник відділу координації та розвитку системи
управління ризиками управління профілювання митних ризиків
Департаменту організації протидії митним правопорушенням,
Державна фіскальна служба України,

Несторишен І. В.

к. е. н., доцент, провідний науковий співробітник
відділу дослідження проблем організації митного контролю,
Науково-дослідний центр митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
університету державної фіскальної служби України,

Туржанський В. А.

к. е. н., доцент, старший науковий співробітник
відділу дослідження проблем організації митного контролю,
Науково-дослідний центр митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
університету державної фіскальної служби України

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Сучасний етап розвитку суспільних відносин у міжнародному просторі характеризується посиленням впливу інтеграційних процесів, для яких характерне нівелювання значення державних кордонів, внаслідок чого відбувається підвищується відкритість національних систем, прискорення руху товарів та капіталу, а також збільшення пасажиропотоків, що в умовах зростання терористичних загроз актуалізує питання забезпечення безпеки держави не лише у сфері вантажних, але й пасажирських перевезень. Особливо гострими зазначені питання є в Україні після візової лібералізації з країнами Європейського Союзу, що вимагає розроблення та впровадження сучасних ризикоорієнтованих інструментів контролю за пасажирськими перевезеннями, які б дозволяли максимально ефективно запобігати загрозам зовнішнього характеру.

Відповідно до цього, Всесвітньою митною організацією (WCO), Міжнародною асоціацією повітряного транспорту (IATA) та Міжнародною організацією цивільної авіації (ІКАО) було розроблено документи, які були направлені на підвищення рівня безпеки міжнародних авіаційних пасажирських перевезень, а саме:

– рекомендації ВМО/IATA/ІКАО щодо подання попередньої інформації про пасажирів (API), березень 2003 р.;

– рекомендації ІКАО щодо персональних записів про пасажирів (PNR), квітень 2006 р.

Зазначимо, у 2012 р. ВМО прийняла Рекомендації щодо використання попередньої інформації про пасажирів (API) та персональних записів про пасажирів (PNR) для здійснення ефективного митного контролю. Основна увага Рекомендацій зосереджена на підвищенні ефективності контролю, що здійснюється на кордоні, з метою запобігання транснаціональних злочинів, серед яких незаконний обіг наркотиків, зброї та інших предметів контрабанди. Крім того, ВМО розглядає API/PNR основним компонентом Програми безпеки ВМО та дієвим інструментом забезпечення безпеки кордонів, який дозволяє спростити процедури контролю для пасажирів з низьким ступенем ризику.

Рекомендації щодо використання попередньої інформації про пасажирів (API) та персональних записів про пасажирів (PNR) визначають необхідність подання усіма авіаперевізниками інформації про пасажирів і членів екіпажу повітряного судна у вигляді набору даних API відповідно до структури Пасажирського списку (PAXLST) (табл. 1).

Таким чином, системи API і PNR утворюють ефективний інструмент спрощення пасажирських перевезень. Досвід країн, які впровадили зазначені системи свідчить, що вони допомагають митниці та її партнерам управляти потоками міжнародних перевезень, використовуючи управління ризиками для виявлення пасажирів, які можуть бути залучені або вчинили серйозні транснаціональні злочини. В той же час, варто розуміти, що розроблення, впровадження та обслуговування системи API пов'язано з істотними фінансовими витратами і вимагає виділення ресурсів як урядами, так і операторами авіаперевезень. Першочергові капіталовкладення пов'язані з розробленням системи, а також на створення інфраструктури для можливості передавання даних про пасажирів.

Таблиця 1

**Набори даних API та PNR відповідно до рекомендацій
міжнародних організацій**

Набір даних API	Набір даних PNR
Прізвище (пасажира, члена екіпажу) Ім'я По батькові (за наявності, або друге ім'я) Дата народження Стать Вид документа, що посвідчує особу, за яким оформлявся перевізний документ (квиток) Номер документа, що посвідчує особу, за яким оформлявся перевізний документ (квиток) Громадянство Найменування або код перевізника, який фактично виконує повітряне перевезення Пункт відправлення (за міжнародною кодифікацією) Пункт призначення (за міжнародною кодифікацією) Вид маршруту прямування (безпересадочний, транзитний, трансферний) Номер рейсу Дата і час вильоту повітряного судна Дата і час прибуття повітряного судна	А. Основні: Прізвище пасажира Ім'я По батькові (за наявності, або друге ім'я) Дата народження Стать Вид документа, що посвідчує особу, за яким оформлявся перевізний документ (квиток) Номер документа, що посвідчує особу, за яким оформлявся перевізний документ (квиток) Громадянство Найменування або код перевізника, фактично виконує повітряне перевезення Пункт відправлення (за міжнародною кодифікацією) Пункт призначення (за міжнародною кодифікацією) Номер рейсу Дата і час відправлення рейсу Маршрут прямування пасажира (включаючи історію зміни маршруту) Б. Додаткові: Код покажчика PNR Унікальний номер перевізного документа Кількість пасажирів в записі PNR і ПІБ цих пасажирів Інформація по запитуваних (фактичних) місцях на повітряному судні (за наявності) Підсумкова вартість Форма оплати (оплата готівкою, безготівкова оплата, в тому числі електронна оплата, номер і дата закінчення терміну дії платіжної (банківської) карти, повідомлення про попередню оплату, відомості про особу/агентство, що проводило оплату) Найменування і (або) код класу бронювання Код статусу бронювання (по ділянках маршруту) Пункти проміжної посадки для рейсів з проміжною посадкою (за міжнародною кодифікацією) Інформація про дати (дата створення PNR, дата бронювання, дата останнього зміни в PNR, дата оформлення перевізного документа, дата пізнього бронювання на рейс) Час оформлення перевізного документа Дані і код агентства/перевізника, що оформив перевізний документ Інформація про багаж та ручну поклажу (кількість місць, вага, номери багажних бірок; вага ручної поклажі) Інформація про реєстрацію (контрольний номер реєстрації, ідентифікатор агента по реєстрації, номер стійки реєстрації, час реєстрації, посадковий номер) Інформація про дату і час прибуття рейсу Інформація про неявку пасажира до вильоту

Джерело: узагальнено авторами

УДК 330.3

Буринська О. І.

аспірантка кафедри економіки підприємства
та управління персоналом,
Чернівецький національний університет
ім. Юрія Федьковича

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ПЕРВИННОГО АНАЛІЗУ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ЙОГО СТАЛОСТІ

Світова економічна наука та накопичений досвід розвитку високорозвинених суспільних формацій констатують гостру необхідність цілеспрямованого й обґрунтованого поступу на шляху забезпечення сталості. Загалом концепція сталого розвитку має на меті гармонізувати зростання економічних, екологічних та соціальних параметрів [1]. При цьому чітко виражені галузеві особливості окремих видів економічної діяльності. Так, чи не найбільшою мірою потребує сталості аграрний сектор, котрий являє собою особливе, специфічне середовище життя та підприємницької діяльності [2].

Аграрний сектор національної економіки можна розглядати як рушійну силу і одну із основних галузей імплементації постулатів сталого розвитку, оскільки прямо пов'язаний із виробництвом харчових продуктів, необхідних для забезпечення достойного рівня життя населення країни, формування внутрішньої безпеки. Одночасно Україна володіє високим потенціалом в даній галузі, тому за допомогою державної підтримки може стати потужним гравцем на міжнародній арені. Забезпеченні високої рентабельності та прибутковості суб'єктів аграрного виробництва забезпечить розвиток економіки держави загалом.

Первинний аналіз аграрного сектора національної економіки в контексті його сталості, пропонуємо проводити за визначеними показниками по трьох основних складових, а саме: економічній, соціальній та екологічній. Вибір конкретних показників зумовлений особливостями вітчизняної статистики.

1 група показників – економічна складова:

- динаміка та структура ВВП;
- виробництво зернових культур країнами світу;
- динаміка індексу обсягу сільськогосподарського виробництва;
- валова продукція сільського господарства;
- динаміка виробництва основних сільськогосподарських культур;

- динаміка поголів'я худоби та птиці;
- валова продукція сільського господарства за категоріями підприємств;
- динаміка рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах.

2 група показників – соціальна складова:

- зайняте населення та кількість найманих працівників в аграрному секторі;
- зайняте населення за основними видами економічної діяльності;
- динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності;
- частка оплати праці з загальних витрати на виробництво продукції сільського господарства за елементами;
- структура сукупних ресурсів сільських домогосподарств у середньому на місяць у розрахунку на одне домогосподарство;
- динаміка рівня продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах;
- мережа лікувально-профілактичних закладів, розташованих в сільській місцевості України.

3 група показників – екологічна складова:

- динаміка викидів забруднюючих речовин у атмосферу;
- земельні площі сільськогосподарських підприємств;
- рівень розораності земельного фонду;
- динаміка внесення мінеральних та органічних добрив;
- внесення мінеральних та органічних добрив сільськими домогосподарствами;
- динаміка урожайності основних сільськогосподарських культур;
- вапнування і гіпсування ґрунтів, площа, на якій застосовувалися засоби захисту рослин.

Сукупність перелічених показників дозволить первинно проаналізувати стан аграрного сектора на шляху до його сталості. Загалом економічний стан аграрного сектора можна вважати задовільним, особливо з урахуванням важких геополітичних умов, в яких перебуває Україна. Загрозливими є обсяги вирощування технічних культур, котрі виснажують ґрунти. Соціальне забезпечення громадян, задіяних у аграрному виробництві залишається на низькому рівні. Так, їх заробітна плата нижча за середню по Україні. Аграрний сектор має великий вплив на екологічну ситуацію в країні, оскільки прямо використовує природні ресурси у своєму виробництві. Неконтрольована діяльність призводить до несприятливих екологічних наслідків. Так, наприклад,

неконтрольоване та нерегламентоване внесення мінеральних добрив, окрім збільшення урожайності, має деструктивні впливи на якість отриманої продукції (збільшення концентрації пестицидів в продуктах харчування), забруднює поверхневі водойми, що спричиняє їх знищення та впливає на деградацію земель.

Список літератури

1. Итоговый документ Конференции ООН по устойчивому развитию «Рио+20» «Будущее, которого мы хотим» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : www.uncsd2012.org/thefuturewewant.html.

2. Лопатинськй Ю. М. Детермінанти сталого розвитку аграрних підприємств : [монографія] / Ю. М. Лопатинський, С. І. Тодорюк. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 220 с.

УДК 339.97

Джадан І. М.

старший викладач кафедри
економіки та підприємництва,
Міжнародний університет фінансів

НАУКОВЕ ПІДґРУНТЯ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ З УРАХУВАННЯМ НАПРЯМІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В СВІТОГОСПОДАРСЬКІЙ СИСТЕМІ

Широкий спектр опублікованих наукових праць у сфері формування імперативів маркетингу свідчить про те, що сьогодні існує значний досвід в області теорії і практики маркетингу, а, отже, і велика різноманітність напрямків його реалізації і використання. Одні науковці вважали маркетинг як комплекс заходів що сприяє реалізації товарів [1, 2]. Інші розглядають маркетинг як шлях від виробника до споживача [3, 4]. Деякі визначаючи маркетинг як «всі дії, необхідні для виконання людьми, які несуть відповідальність за стимулювання збуту і передачу товару особам, що займаються продажем і рекламою» [5]. А деякі вбачають ціль маркетингу не в організації збуту, а в вивченні потреб споживача, що зумовить реалізацію товару чи послуги без просування [6, 7]. Разом з тим, маркетинг є багатограним і неординарним науковим поняттям і при його формулюванні сьогодні якщо і існує єдина думка в системі наукового знання, то

серед вчених-економістів немає єдності у визначенні сутності концепції розвитку маркетингу на глобальному та національному рівнях, а також у формулюванні самого поняття «глобальний маркетинг». Дане положення пояснюється, перш за все, еволюцією маркетингової теорії, різноманіттям форм застосування маркетингу в прикладному аспекті, а також глобалізацією економічних процесів.

Загальновідомо, що термін «маркетинг» походить від англійського «market» (ринок) і означає діяльність у сфері ринку збуту, разом з тим, маркетинг як система економічної діяльності – поняття більш широке.

Зауважимо, що вперше науковий термін «маркетинг» з'явився в західній економічній літературі на початку XX століття, сенс і зміст якого змінювався в міру суспільного розвитку, соціального і економічного рівня функціонування світового господарства в цілому і окремих країн зокрема. При цьому розширювалося коло завдань, що вирішуються маркетингом, як на науковому, так і на прикладному рівні, в результаті чого його теоретична і практична значимість незмінно зростали, змінювався загальний характер маркетингової діяльності, спрямованість його методів та структура комплексу інструментів маркетингу.

Дослідивши маркетинг у відповідності з розвитком його концепцій наведено, розвиток маркетингу можна поділити на п'ять етапів [3, 7 – 10].

1. Домаркетинговий період (1946 – 1953 рр.). Для цього періоду характерна активізація продовольчої програми шляхом інтенсифікації забезпечення населення основними продовольчими та промисловими товарами та імпорт технологій з промислово розвинених країн (проведення спрощених маркетингових досліджень з використанням американської методики; формування ситуаційного маркетингу; виникнення японського суспільства комерційних наук).

2. Стадія вивчення та освоєння маркетингу (1954 – 1963 рр.) Для цього періоду характерне стрімке зростання обсягів виробництва, лібералізація торгівлі та торговельних відносин, переорієнтація споживачів з економії і накопичення на споживання (формування класичного розуміння маркетингу; посилення інтересу з боку менеджерів та вчених до теорії та практики маркетингу; розширення рекламної діяльності; введення в навчальні програми вищих навчальних закладів розвинених країн світу дисципліни «Маркетинг» (1963 р.); опубліковано кілька передових книг з основ маркетингу; формуються маркетингові школи: школа макромаркетинга, школа консюмеризма (основними представниками є Р. Нейдер, Й. Шумпертер, Дж. Кейнс), школа системного підходу в маркетингу (основоположники: Ланкастер, Беккер), школа, яка спирається на теорію поведінки споживача (яка надається Дж. Горвардом, Я. Шетом, П. Бліссом,

Р. Блекуеллом, Д. Коллетом), бихевиористкой школа (була сформована Е. Етціоні, Д. Колзом, Р. Кану, Дж. Томпсоном, Д. Марчем, Г. Саймоном), школа стратегічного управління маркетингом).

3. Стадія поширення (1964 – 1969 рр.) Для цього періоду характерне, збільшення купівельної спроможності населення, значне збільшення попиту на предмети розкоші, активізація японської промисловості у процесах диверсифікації виробництва та розширення експортних операцій (поширення маркетингу; створення Токійського центру збуту).

4. Розширення сфери збуту і функцій маркетингу (1970 – 1973 рр.) Для цього періоду характерне загострення кризи енергетичних ресурсів, посилення проблем з охороною навколишнього середовища, зниження якості життя (розвиток концепції маркетингу; у зв'язку із загостренням існуючих і виникненням нових соціальних проблем виникла концепція соціально-етичного маркетингу).

5. Глобальний маркетинг (1974 р. – по теперішній час) Для цього періоду характерне насичення ринків, швидкий розвиток галузей, які використовують найбільш досконалі і передові технології, збільшення ринкової квоти, ліквідація торговельних бар'єрів (концентрація маркетингу на завоюванні і підтримці конкурентоспроможності національної економіки на світових ринках; у маркетинговій діяльності істотного значення набуває питання стратегічного планування, спрямованого на врахування вимог зарубіжних споживачів при розробці структури асортименту продукції, завоювання і підтримці конкурентоспроможності продукції; підвищення ефективності японського маркетингу за рахунок тісної співпраці компаній з урядовими органами (без покровительства з їх боку); гостра конкуренція на внутрішніх ринках, сприяє зростанню ефективності компаній і полегшує їх участь в конкурентній боротьбі на міжнародних ринках; в середині 1980-х років формується інформаційне середовище маркетингу, основоположниками якого є Ф.Котлер, Д. Леві та ін.).

Необхідно додати, наукові школи учених-маркетологів [1, 4 – 6, 11 – 14] пропонують розглядати еволюцію маркетингових теорій розвитку національної економіки у відповідності з до розвитку його концепцій:

- концепції вдосконалення виробництва, заснованої на споживчих перевагах широко доступних по ціні товарів. У такому разі суть концепції управління полягає у вдосконаленні виробництва і зниження ціни;

- концепції традиційного маркетингу, припущення якої базується на визначенні потреб і запитів цільових ринків;

– концепції соціального маркетингу (соціально-орієнтованого або соціально відповідального маркетингу), суть якої полягає у поєднанні задоволених потреб споживачів і довгострокового суспільного благополуччя [12] або тотожній за змістом концепції освіченого маркетингу, яка припускає задоволення споживачів шляхом збереження благополуччя споживачів та суспільства в цілому [4].

На основі проведеного дослідження систематизовано теорії маркетингу за еволюційною ознакою та обґрунтовано їх становлення, як самостійного наукового напрямку.

Гарантування високого рівня конкурентоспроможності та безпеки національної економіки як ключового фактора соціально-економічного розвитку держави об'єктивно потребує глибокого дослідження наукового підґрунтя розвитку маркетингових теорій на засадах системного підходу, причому не лише на рівні підприємства, виду економічної діяльності чи суспільства, а й у функціональних сферах національної економіки.

Отже, структурна зв'язаність елементів формування та розвитку системи маркетингу є необхідною умовою економічного зростання, дестабілізація якої може призвести до неочікуваних економічних наслідків розвитку національної економіки.

Список літератури

1. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг [Текст] / Дж. Эванс, Б. Берман / скор. пер. з англ./ авт. передмова та наук. ред. А. А. Горячев. – М. : Економіка, 1990. – 350 с.
2. Drucker Peter F. Management [Text] / Peter F. Drucker / Tasks, Responsibilities, Practices. – N. Y., «Harper R. Row», 1973. – p. 64 – 65.
3. Kotler P. Phasingout Weak Products [Text] / P. Kotler / Harvard Business Review. – 1965. – March – April. – P. 107 – 118.
4. Котлер Ф. Маркетинг – менеджмент [Текст] / Ф. Котлер / Пер. з англ. Під ред. Л. А. Волкової, Ю. Н. Каптуревського – СПб: Пітер, 2001. – 752 с.
5. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетингу [Текст] / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг / Пер. з англ. – 2-е европ. вид. – М.: СПб.; К.: Видавничий дім «Вільямс», 2002. – 944 с.
6. Ламбен Жан-Жак. Стратегічний маркетинг. Європейська перспектива [Текст] / Жан-Жак Ламбен / Пер. с французского. / СПб: Наука, 1996. – 589 с.
7. Levitt T. Marketing Myopia [Text] / T. Levitt / Harvard Business Review. – 1976. – Vol. 55 (October). – P. 26 – 44.
8. Маджаро С. Міжнародні відносини маркетинг [Текст] / С. Маджаро. – М.: Міжнародні відносини, 1979. – 263 с.

9. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг [Текст] / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак / Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – друге, доп. і випр. вид. – К.: КНЕУ, 2001. – 106с.
10. Berry L. Problems and Strategies in Services Marketing [Text] / L. Berry / Journal of Marketing. – 1985. – Spring. – P. 33 – 46.
11. Пилипчук В. П., Оснач О. Ф., Коваленко Л. П. Промисловий маркетинг [Текст] / В. П. Пилипчук, О. Ф. Оснач, Л. П. Коваленко / Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 264 с.
12. Гаркавенко С. С. Маркетинг [Текст] / С. С. Гаркавенко / Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. – 4-те вид. доп. – Київ: Лібра, 2006. – 720 с.
13. Дихтль Е, Хершген Х. Практичний маркетинг [Текст] / Е. Дихтль, Х. Хершген / Учебн. пособие / Пер. с нем., под ред. И. С. Минкої дослідження. Практичне. – М.: Вища школа, ИНФРА-М, 1996. – 255 с.
14. Малхорта Н, Нэреш К. Маркетингові дослідження. Практичний посібник [Текст] / Н. Малхорта, К. Нэреш / 3-е видав.: Пер. з англ. – М.: Видавничий дім «Вильямс», 2002. – 960 с.

УДК 339.5

Миронов О. В.

молодший науковий співробітник,
Науково-дослідний центр митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
університету державної фіскальної служби України

ОБ’ЄКТИВІЗАЦІЯ УПОВНОВАЖЕНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАТОРІВ В УКРАЇНІ – АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ДЛЯ БІЗНЕСУ

Сьогодні в Україні відбувається активне обговорення проекту Закону України «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо уповноваженого економічного оператора та спрощень митних формальностей» (реєстраційний № 4777 від 03.06.2016), яким передбачено надання суттєвих спрощень митних формальностей для підприємств з високим ступенем довіри; закладення передумов для майбутнього визнання статусу уповноважених економічних

операторів, що надається митними органами України, органами країн ЄС, та участь українських УЕО у формуванні безпечних ланцюгів постачання товарів відповідно до вимог Рамкових стандартів безпеки і полегшення міжнародної торгівлі ВМО; підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на зовнішньому та внутрішньому ринку [1].

В контексті дослідження рівня спрощень процедур торгівлі в Україні корисним є результати аналітичного звіту «Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу», підготовленого за результатами другої хвилі опитування українських імпортерів та експортерів (2015 – 2017 рр.) [2]. Метою дослідження була оцінка впливу змін у політиці та практиці органів влади й регуляторного середовища у сприянні та спрощенні процедур торгівлі та оцінка рівня залучення бізнесу до діалогу з владою у сфері розробки заходів зі сприяння торгівлі на національному та регіональному рівнях.

Практично половина (47 %) опитаних підприємств повідомили, що хотіли б отримати статус Уповноваженого економічного оператора (УЕО), який дає можливість користуватися спеціальними перевагами і спрощенням на митниці. 34 % підприємств не мають бажання отримати цей статус, а 19 % опитаних не змогли відповісти на це запитання. Найчастіше в статусі УЕО зацікавлені підприємства, що здійснюють як експорт, так і імпорт. 52 % із цих підприємств зазначили, що хотіли б отримати такий статус. Для порівняння, серед підприємств, що здійснюють лише експорт, у статусі УЕО зацікавлені 43 % опитаних, а серед тих, що здійснюють лише імпорт, – 42 % (рис. 1).

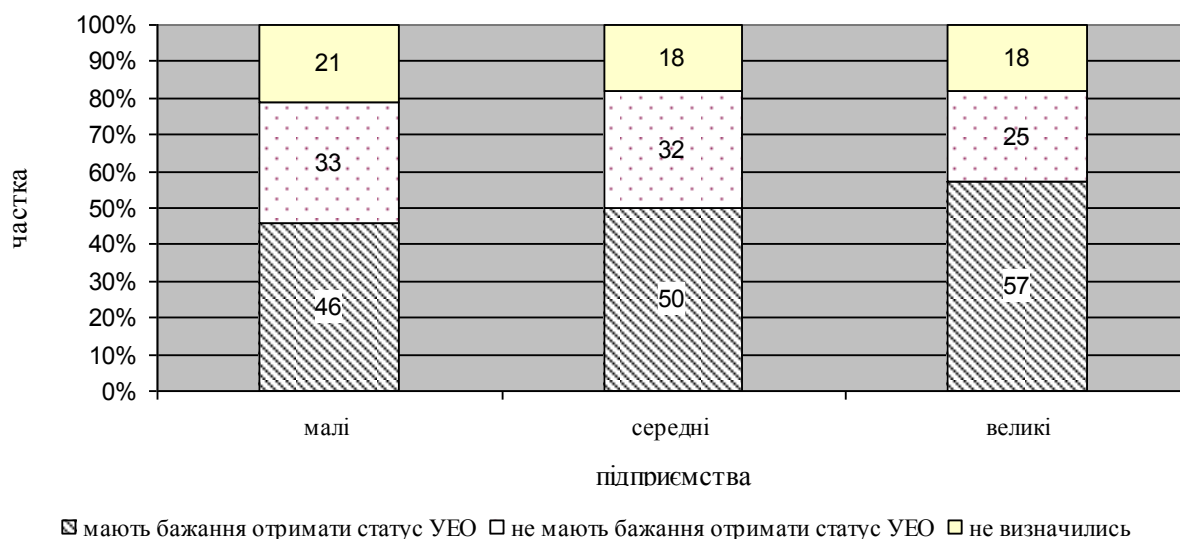


Рис. 1. Частка підприємств, що бажають отримати статус УЕО в Україні
Джерело: [2]

Що більший розмір підприємств, тим частіше вони висловлюють бажання стати Уповноваженими економічними операторами. Зокрема, більше половини великих підприємств (57 %) зацікавлені в статусі УЕО. Для середніх підприємств відповідна частка зменшується до 50 %, а для малих підприємств – до 46 %. Серед мікропідприємств вона найменша: статус УЕО хотіли б отримати 36 % з них. Підприємства Хмельницької, Волинської, Вінницької, Чернігівської та Одеської областей висловили найбільше бажання отримати статус УЕО – там більше половини опитаних підприємств повідомили, що хотіли б отримати такий статус. Крім цього, приблизно половина опитаних підприємств цікавляться цим статусом у Кіровоградській, Сумській та Тернопільській областях.

Отже передбачені цим законопроектом новації для вітчизняного митного законодавства є досить актуальними для вітчизняного та зарубіжного бізнес-середовища та носять досить рішучий та кардинальний характер, що дозволить одночасно за рахунок формування системи міцної довіри між митницею та економічними операторами побудувати ефективну систему митного контролю, яка б враховувала інтереси як бізнесу (щодо спрощення митних формальностей), так і державних контролюючих органів (щодо забезпечення національної безпеки).

Список літератури

1. Проект Закону України «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо уповноваженого економічного оператора та спрощень митних формальностей» : проект [розроблено КМУ, реєстраційний № 4777 від 03.06.2016]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59320.

2. Аналітичний звіт «Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу» / Проект «Діалог зі сприяння торгівлі» // [ГО «Інститут економічних досліджень та політичних консультацій»] – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dia.dp.gov.ua/opublikovano-zvit-sproshhennya-procedur-torgivli-v-ukra%D1%97ni-ocinki-ta-ochikuvannya-biznesu-20162017>.

СЕКЦІЯ 2 ||| **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**
SECTION 2 ||| **ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**

УДК 005.35:658

Вербівська Л. В.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Чернівецький національний
університет ім. Юрія Федьковича

**ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Соціальне спрямування економічного розвитку є на сьогоднішній день основоположним критерієм еволюційних процесів в економіці європейських країн. З середини ХХ століття предметом дискусій та практичних дій в багатьох цивілізованих країнах світу стає соціальна відповідальність бізнесу. Вона є важливою складовою частиною ефективного управління будь-яким підприємством. Підвищення соціального статусу підприємств, а також покращання їх ділової репутації в умовах ринкової економіки є передумовою оптимізації його економічних та адаптаційних характеристик по відношенню до національного та глобального економічного середовища. Формування даного напрямку розвитку діяльності бізнесу ефективно та можливе лише при застосуванні зваженої та запланованої стратегії, яка повинна впроваджуватися вповноваженими особами підприємницької організації.

Важливою складовою даного напрямку є реалізація соціальних та екологічних програм, які спрямовані на вирішення проблем зайнятості, соціального страхування та пенсійного забезпечення, надання соціальних гарантій різним верствам населення, захисту навколишнього середовища та ін. Найбільш помітний вклад в сучасну теорію соціальної відповідальності та дослідження понять, пов'язаних з нею, здійснили вітчизняні дослідники О. Ю. Березіна, Н. В. Водницька, З. І. Галушка, Л. А. Грицина, А. М. Колот, О. В. Степанова, Н. А. Супрун, Є. В. Мішенін, С. В. Мельник, І. М. Царик та ін.

Соціальна відповідальність бізнесу найбільш поширена серед розвинутих країн Європи. В Європі вона є складовою стратегій розвитку держав. В одних країнах вона інтегрована в державну політику (Данія, Франція, Фінляндія, Швеція), в інших – є прерогативою великих компаній (Греція, Ірландія, Нідерланди, Словенія). Саме тому більшість країн ЄС уже розробили або розробляють національні стратегії соціальної відповідальності. Необхідність розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні зумовлена низкою різноманітних чинників [7]:

1) низький рівень корпоративної культури та, як наслідок, фінансова й економічна слабкість значної частки суб'єктів в Україні, діяльність яких орієнтована на виживання;

2) правовий нігілізм і деформація правової свідомості, прагнення оминати закон, а не дотримуватися його;

3) низький рівень усвідомлення суспільством ролі бізнесу через порівняно нетривалу його сучасну історію та практику реалізації ним власної соціальної відповідальності;

4) нерозуміння бізнесом та суспільством основних завдань і механізмів реалізації соціально відповідального бізнесу через термінологічну (нормативну) невизначеність;

5) закритість більшості українських суб'єктів господарювання для широкої громадськості, детальні відомості про діяльність є закритою інформацією для внутрішнього користування;

6) дисбаланс складових реалізації політики соціальної відповідальності українськими компаніями тощо.

В Україні на даний момент існують тенденції до ведення соціально відповідального бізнесу і реалізації особливо благодійницької діяльності. Більшість українських бізнес-компаній не розуміє, що таке соціальна відповідальність, а отже, не спрямовує свою діяльність в цьому напрямку. Тому особливо важливим є розуміння поняття соціальної відповідальності. Соціальна відповідальність – це відповідальність організацій за вплив її рішень і діяльності на суспільство та навколишнє середовище через прозору і етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства [1, с. 179]. На сьогоднішній день існують різноманітні підходи до визначення поняття «соціальна відповідальність» (табл. 1).

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «соціальна відповідальність»

Розуміння соціальної відповідальності	Джерело/організація
Відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозоре й етичне поведіння, що: а) сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я і добробут суспільства; б) враховує очікування зацікавлених сторін і відповідає законам; в) узгоджується з міжнародними нормами поведінки та інтегроване в діяльність всієї організації	Міжнародний стандарт соціальної відповідальності ISO26000
Концепція, що дозволяє інтегрувати в повсякденну діяльність комерційних підприємств соціальні та екологічні аспекти, а також враховувати їх у процесі добровільної взаємодії із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами, групами впливу)	«Зелена книга» Європейської комісії
Досягнення комерційного успіху засобами, які ґрунтуються на етичних нормах і повазі до людей, спільноти, навколишнього середовища	Об'єднання корпорацій США «Business for Social Responsibility»
Довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їх родин, громади й суспільства загалом	Світова Рада Компаній за Сталий Розвиток – WBCSD
Сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству й допомагає досягти економічного, соціального та екологічного усталеного розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу	Міжнародний форум лідерів бізнесу – IBLF

Джерело: узагальнено автором за даними [1, с. 178], [2, с. 13], [4, с. 5 – 26]

Звичайно, більшість підприємств потребує регулювання з боку держави для впровадження у своїй роботі принципів соціальної відповідальності. Оскільки соціальна відповідальність є цілком добровільною для введення на підприємствах, потрібно вводити систему заохочення для вітчизняних підприємств, що мотивувала б їх дотримуватися принципів соціально відповідальної діяльності. Для позначення головних аспектів діяльності підприємств, які бажано підпорядковувати принципам соціальної відповідальності, до розроблення вітчизняних стандартів можна запозичити вже існуючі, що перевірені досвідом світових організацій і компаній. Сюди можна віднести наступні напрямки діяльності як: освітні заходи, фінансова підтримка спортивних та культурних подій, заходів для дітей та молоді, благодійність, покращення якості продукції, підтримка здоров'я працівників та покращення умов праці, тренування або навчання працівників [2, с. 14].

Для популяризації соціальної відповідальності в Україні необхідно прийняти та конструктивно доопрацювати діюче нормативно-правове

забезпечення соціальної відповідальності бізнесу (табл. 2), а саме: закони України «Про соціальну відповідальність», «Про соціальне підприємництво», ухвалити відповідні підзаконні акти та державні стандарти органічного виробництва, які в законодавчому порядку значно покращать діяльність бізнесових структур при провадженні соціальної діяльності [5, с. 85 – 96].

Таблиця 2

**Нормативно-правове забезпечення соціальної
відповідальності бізнесу в Україні**

Галузь	Перелік документів
Соціально-трудова сфера	Конституція України; Кодекс законів про працю (регулює питання, пов'язані з трудовими контрактами, робочим часом, умовами праці, безпекою на робочому місці, соціальним захистом, порядком вирішення трудових спорів тощо); Господарський Кодекс України; Закон України «Про охорону праці»; Закон України «Про відпустки»
Інформація та реклама	Положення таких документів забезпечують доступ до інформації: Конституція України; Закон України Про екологічний аудит; Закон України Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення; ст. 21 Закону України Про охорону навколишнього середовища закріплює право населення на доступ до екологічної інформації та активну участь у відповідних заходах
Права людини	Україна закріпила ряд правових норм, які відповідають фундаментальним вимогам та стандартам правових актів ООН та підписала принципові міжнародні документи з захисту прав людини
Навколишнє середовище	Закон України Про охорону навколишнього середовища закріплює цілий ряд положень щодо захисту навколишнього середовища, а також передбачає певні пільги для підприємств, які використовують альтернативні джерела енергії та інноваційні технології

Джерело: узагальнено автором

На формування соціальної відповідальності в Україні впливає ряд факторів: структура економіки (переважання галузей важкої промисловості); іноземні інвестиції (міжнародна практика); неефективна система соціального захисту (утримання дитячих садків, будинків відпочинку; підтримка сфер охорони здоров'я та освіти); важкий регуляторний тягар (приховування реальних прибутків, «тіньова» зайнятість); відсутність інституційної підтримки (відсутність урядового органу, який міг би запроваджувати інструменти, стандарти й методики реалізації політики соціальної відповідальності та розвиненої мережі неурядових організацій, які б могли підтримувати діяльність із соціальної відповідальності); трудове законодавство (численні порушення існуючих норм і вимог законодавства, характерний високий рівень безробіття, незахищений ринок праці, низька зайнятість жінок на ринку праці) [6, с. 337].

Таким чином, державне стимулювання поширення принципів соціальної відповідальності матиме позитивний вплив на підвищення рівня добробуту

суспільства. Наслідки для країн, які ігнорують та не використовують принципи соціальної відповідальності можуть бути негативними. Це може призвести до збільшення податкового тягара та зменшення рівня конкурентоспроможності держави. Принципи соціальної відповідальності та її дії, що відбуваються на підприємстві, в гармонії з виробничою діяльністю мають бути обов'язково елементами сучасного менеджменту. Орієнтація України на соціально орієнтоване управління бізнесом, без якого є неможливою успішна інтеграція України у світову економічну систему, ставить перед вітчизняними підприємствами нові завдання, важливість яких пов'язана саме із соціальною відповідальністю, тобто, на державному рівні – відповідальність перед суспільством і, окремо перед кожним громадянином, та на підприємницькому рівні – відповідальність перед державою, своїм колективом та споживачами.

Список літератури

1. Галушка З. І. Організаційний механізм соціально відповідального бізнесу / З. І. Галушка, В. Ю. Грунтковський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 6. – С. 178 – 183.
2. Гражевська Н. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в умовах загострення глобальних проблем сучасності [Текст] / Н. Гражевська, А. Мостепанюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – № 12 (177). – 2015. – С. 12 – 17.
3. Колосок А. Зарубіжний досвід соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні / А. Колосок // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. – 2015. – № 1. – С. 15 – 19.
4. Колот А. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5 – 26.
5. Король С. Я. Нормативні документи із соціальної відповідальності бізнесу / С. Я. Король // Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 85 – 96.
6. Сивак О. Б. Соціальна відповідальність в підприємницькій діяльності: вітчизняний та зарубіжний досвід / О. Б. Сивак // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 1 (22). – С. 333 – 338.
7. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf.

УДК 338.432.001.18

Шеянова Ю. Д.

Харківський національний економічний
університет ім. Семена Кузнеця

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

В умовах постійних змін зовнішнього середовища а також мінливості ринку перед керівництвом сільськогосподарських підприємств постає завдання необхідності застосування ефективного стратегічного планування діяльності для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Швидкий розвиток сучасного вітчизняного ринку посилює необхідність стратегічного планування розвитку діяльності сільськогосподарських підприємств.

Зниження конкурентоспроможності продукції українських виробників, поширення іноземних товарів на вітчизняному ринку, міжнародна конкуренція - усі ці проблеми роблять стратегічне планування одною з найголовніших управлінських проблем, вирішення якої дозволить сільськогосподарським підприємствам розвиватися та отримувати економічний прибуток.

Для ефективного управління підприємством на всіх рівнях приділяється увага вмінню приймати оптимальні рішення, які впливають на майбутнє і зіставляють поточну діяльність зі стратегічними цілями [1]. Основними завданнями стратегічного планування є розробка оптимального набору стратегій довгострокового розвитку та визначення цілей. Завдяки функціональним можливостям стратегічного планування можливо забезпечити зв'язок діяльності підприємства з його перспективним розвитком. В сучасних економічних умовах роль стратегічного планування постійно підвищується, адже його застосування дає можливість моніторингу поточної ситуації, а це є основою для планування майбутнього розвитку підприємства [2].

Актуальність даної теми полягає в тому, що незважаючи на трансформацію підходів, принципів та завдань планування в умовах ринку, незмінним залишається розуміння керівництва в необхідності розробки стратегій сільськогосподарського підприємства на всіх етапах його розвитку.

Існує велика кількість підходів щодо формування стратегій підприємства і тому є необхідність в їх обґрунтуванні та аналізі. Значний внесок у розвиток сучасних теорій стратегічного планування внесли такі вчені: П. Окиффи, Ч. Бреннан, А. Геррманн та інші.

Метою тез є обґрунтування необхідності розробки і застосування стратегічного управління на сільськогосподарських підприємствах.

Чіткого і загальновизнаного визначення поняття стратегічного планування не існує. Дослідивши змістовність поняття можна стверджувати, що стратегічне планування – це сукупність дій та рішень керівництва підприємства, що спрямовані на створення стратегічних планів, за допомогою яких підприємство досягне поставлених цілей та місії. Стратегічне планування базується на взаємозв'язку внутрішніх та зовнішніх економічних процесів. Стратегія підприємства, перш за все, розкриває найголовніші напрямки розвитку та визначає основні цілі, які спрямовані на загальну стратегію розвитку в цілому [3].

До основи розробки стратегій покладено програму розвитку економічної системи, використання ресурсів, картину майбутнього, управлінські рішення. Для створення стратегії необхідно розробити методи вдосконалення конкурентних переваг для швидкої адаптації до мінливих умов.

В умовах сьогодення стратегії українських аграрних підприємств мають ґрунтуватися на інноваційно-інвестиційних рішеннях та створюватися на основі нововведень. Створення стратегічних планів ґрунтується на прогнозі майбутнього стану, аналізі переваг та загроз на зовнішньому середовищі компанії, ретельному дослідженні сучасних.

Метою кожного аграрного підприємства є забезпечення функціонування та розвитку. Для досягнення цієї мети, підприємство аграрної сфери повинно створювати конкурентні переваги та реалізовувати їх, а це можливо тільки при розробці ефективних стратегій розвитку. Саме тому розробка та реалізація стратегій є одним з головних етапів стратегічного планування. Підприємство повинно розробити план розвитку з урахуванням загальної стратегії. Будь-яке сільськогосподарське підприємство здійснює особистий стратегічний вибір, звертаючи увагу на свої слабкі та сильні сторони, можливості та загрози.

Отже, розробити загальну стратегію для усіх підприємств на ринку неможливо.

Місією аграрних компаній є забезпечення продовольчої потреби окремих регіонів та країни якісною сільськогосподарською продукцією по конкурентоздатній ціні, а також отримання прибутку, який дає підприємству можливість розвиватися. Із-за фінансової нестабільності більшість аграрних компаній не мають можливості взагалі досягнути цієї мети, або досягнути її у довгостроковій перспективі.

Для того щоб обрати ефективну конкурентну стратегію керівництво підприємства повинно розуміти, до якого типу належить їх аграрна компанія, адже стратегії зростання відрізняються в залежності від розміру підприємства.

На малих підприємствах основною перевагою є гнучкість, яка надає можливість зазвичай швидко перебудовувати свою діяльність. Основними стратегіями таких підприємств можуть бути стратегії: оптимального розміру, копіювання, стратегія використання переваг великого підприємства, участі в продукті великого підприємства, використання переваг великої компанії. Ці стратегії спрямовані на зниження гостроти конкуренції з великими підприємствами та на ефективне використання гнучкості.

Для забезпечення життєдіяльності середні підприємства мають дотримуватися спеціалізації на ринковій ніші. Середнім за розміром компаніям варто обрати один з чотирьох видів стратегії зростання, звертаючи увагу на темпи їх зростання та темпи зростання ринкової ніші, в якій вони функціонують: стратегія лідерства у ніші, стратегія пошуку загарбника, стратегія збереження, стратегія виходу за межі ніші. Ринкова ніша для підприємств середнього розміру – це можливість конкурувати з великими компаніями.

Для великих підприємств слід вибирати стратегії на основі аналізу ключових чинників, якими характеризується їхній стан з урахуванням результатів аналізу портфеля різних видів бізнесу, а також характеру і сутності реалізованих стратегій.

Наукова література відокремлює три основні види стратегій розвитку підприємства, кожний з яких зумовлений специфікою виробництва:

- стратегія зростання (розвитку) – збільшення обсягів продажу, прибутку, капіталовкладень;
- стратегія стабілізації (сталості) – збереження досягнутих обсягів виробництва в умовах суттєвої нестабільності обсягів прибутку та продажу;
- стратегія виживання (скорочення) – оборонна стратегія діяльності підприємства в умовах глибокої кризи.

Види стратегій представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Види стратегій підприємства

Стратегія зростання	Стратегія стабілізації	Стратегія виживання
Її обирають, коли підприємства функціонують у динамічних галузях з швидкозмінною техно-логією	Її обирають, коли зосередженні на вже існуючих видах діяльності та концентрують свої сили на їх підтримці	Її обирають в умовах інфляції, загальної нестабільності та тяжкої кризи
Передбачає розширення підприємства через концентрацію, інтеграцію чи диверсифікацію	Передбачає дотримання функціонуючої стратегії та утримання ринкових позицій, але під час цих дій компанія ризикує невчасно зреагувати на зміни в зовнішньому середовищі	Застосовуючи цю стратегію, підприємство пристосовується та знаходить можливості функціонування в нестабільній ситуації

Джерело: узагальнено автором

При виборі стратегії зростання сільськогосподарські підприємства намагаються використовувати можливості зовнішнього середовища та власні найсильніші сторони. Значну увагу акцентують на шляхах захоплення нових ринків, підвищенні ефективності виробництва та на збільшенні обсягів продажу.

Стратегія стабілізації властива тим підприємствам, які працюють у сформованих галузях із застосуванням стабільної технології. Ця стратегія найчастіше викликається інфляцією. Цей вид стратегії ефективний тільки для фінансово стійких аграрних компаній на певний строк. Сільськогосподарські підприємства, які мають нестабільний фінансовий стан, в умовах динамічних змін зовнішнього середовища не зможуть забезпечити собі стабільність діяльності на тривалий період. Тому, таким фінансово нестійким аграрним підприємствам варто обрати стратегії скорочення.

Орієнтація на розвиток, напрямок якого визначається стратегіями росту, здатна забезпечити конкурентоспроможність підприємству, і це підтверджується досвідом зарубіжних країн. Завдяки цьому підвищення рівня конкурентоспроможності галузі та країни в цілому стає можливим. Але не зважаючи на це, на даному етапі більшість вітчизняних компаній застосовують стратегію виживання.

Під час розробки стратегії стає очевидним, що в першу чергу, аграрне підприємство потребує визначення стратегічних пріоритетів розвитку, обґрунтування організаційного механізму реалізації стратегій в оточуючому середовищі, який підвищить конкурентоспроможність підприємства та його продукції, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Стратегія розвитку компанії має бути взаємопов'язаною з стратегіями кожної ланки підприємства, тобто повинна бути створена загальна стратегія на досягнення спільної мети. Спираючись на практичний досвід зарубіжних компаній та застосовуючи адаптовані підходи стратегічного планування, вітчизняні сільськогосподарські підприємства будуть мати можливість забезпечити успішний розвиток своїй діяльності та стабілізувати її. Методи стратегічного планування постійно застосовують зарубіжні бізнесмени, адже вони спрямовані на подолання існуючих проблем шляхом досягнення поставлених цілей на перших етапах планування компанії. Безумовно, є необхідність виконання планів у чіткій послідовності.

Загальна стратегія має визначати найбільш ефективні та найбільш раціональні напрями використання потенціалу компанії, адже це забезпечить успішний розвиток підприємства та зміцнить його позиції на ринку. Відтворення такої стратегії складний процес, бо аграрні компанії працюють у важко передбачуваному середовищі і тому є потреба постійного моніторингу ринку, прогнозування зовнішніх та внутрішніх факторів, аналізі конкурентів та побудові можливих моделей ринкової поведінки. Розробляючи загальну стратегію планування діяльності, будь-яка аграрна компанія обирає для себе індивідуальний

шлях планування, який відповідає її меті, потребам та фінансовому стану підприємства. Аграрні компанії з стійким фінансовим станом надають перевагу стратегії розвитку або стабільності, для збиткових підприємств з фінансово нестійким станом слід застосовувати антикризову стратегію.

Напрями подальших досліджень: формування організаційного капіталу при виборі стратегії розвитку суб'єктів підприємництва у аграрній сфері.

Список літератури

1. Patrick O'Keeffe Supply chain management strategies of agricultural corporations: A resource dependency approach / Competition & Change, pp. 255 – 274.
2. Charles F. Brannan Problems of Agricultural Production / The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science, pp. 3 – 28.
3. Andrea M. Herrmann On the Choice and Success of Competitive Strategies/ Competition & Change, pp. 3 – 28.

УДК 330.3

Шкребень Р. П.

аспірант кафедри міжнародного
бізнесу та економічного аналізу,
Харківський національний економічний
університет ім. Семена Кузнеця,

Комарков Д. В.

аспірант кафедри менеджменту та бізнесу,
Харківський національний економічний
університет ім. Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

На даному етапі розвитку корпоративного управління (КУ) в Україні все більшої актуальності набуває визначення сучасних інструментів КУ, які водночас мають бути комплексними, точними та відрізнятися відносною простотою використання. Відтак, досягнення певного рівня КУ вітчизняних підприємств реального сектору економіки під час сучасних трансформаційних економічних процесів в Україні дозволить досягнути інвестиційної привабливості країни у цілому [1].

На наш погляд, варто відмітити, що дослідження наявного інструментарію КУ підприємства дозволило умовно розділити всі існуючі інструменти на інструментарій оцінки рівня КУ та інструментарій підвищення рівня КУ (рис. 1), який формується індивідуально за рівнем кожного окремого підприємства та особливостей його бізнес-діяльності.



Рис. 1. Класифікація інструментарію управління КУ

Джерело: узагальнено авторами

На думку авторів, до сучасного інструментарію КУ варто додати аналіз відповідності кращим практикам у галузі КУ, до яких можна віднести методика проведення оцінки рівня КУ, який запропоновано спеціалістами Міжнародної фінансової корпорації (IFC) та Професійної асоціації корпоративного управління (ПАКУ) [2]. Рекомендації після оцінювання рівня КУ за цією методикою, за думкою експертів, відрізняються конкретикою та практичністю, а отже й ефективністю. Відтак, проведення оцінки рівня КУ підприємства за методикою спеціалістів Міжнародної фінансової корпорації (IFC) та Професійної асоціації корпоративного управління (ПАКУ) нараховує п'ять етапів.

Перший етап. Оцінка інституціональної бази КУ підприємства, яка складається з перевірки наявності кодексу КУ, чітко зазначених на інтернет-сторінці підприємства або у звітності принципів КУ та Положень корпоративного управління. До обов'язкового мінімального списку Положень за думкою фахівців Професійної Асоціації Корпоративного Управління (ПАКУ) відносять [3]: Положення про порядок скликання та проведення зборів акціонерів; про Наглядову раду; про виконавчий орган; про Ревізійну комісію (ревізора); про порядок здійснення великих угод та правочинів зацікавленими особами; про посадових осіб; про Корпоративного секретаря. На нашу думку, варто відзначити, що до інституціональної основи КУ, окрім Положень та кодексу КУ, необхідно додати Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Другий етап. Оцінка структури Наглядової ради (НР) підприємства та її функціональних можливостей. До оцінки структури НР входить оцінювання незалежності членів НР, тобто співвідношення кількості посадових осіб підприємства у складі НР та кількості незацікавлених експертів ззовні. За думкою деяких науковців, питома вага абсолютно незалежних незацікавлених членів НР повинна бути не менше, ніж 40 % від загального складу НР [4]. Окрім цього, у міжнародній практиці корпоративного управління, що застосовується у провідних компаніях, розповсюджено створення комітету комплаєнсу та комітету прокьюріменту [6]. Що говорить про те, що поточними тенденціями розвитку КУ є відповідність бізнес-діяльності законам та нормативам і підтвердження цієї відповідності у тендерних державних закупівлях та/або наданні послуг підприємством державі.

Третій етап. Дотримання прав учасників. Під час цього етапу експерти досліджують частоту та кворуми проведення зборів акціонерів. На цьому етапі також визначається правомірність голосувань, які мають бути прозорими та багатосторонніми. Досліджується дотримання правила «одна акція – один голос», можливість представництва та права міноритарних акціонерів. Важливим моментом є також доступ стейкхолдерів до інформації, яка може бути цікавою для них. До такої інформації, як правило, відносять фінансові та інші показники діяльності підприємства, систему розподілу прибутку товариства та правила виплати дивідендів, інформація щодо додаткової емісії акцій підприємства, реалізації корпоративної соціальної відповідальності, інформація щодо складу виконавчих органів та акцій, що знаходяться у власності посадових осіб тощо [5; 6].

Четвертий етап. Аналіз контрольного середовища підприємства. На цьому етапі оцінки КУ підприємства за обраною методикою визначається ступінь ефективності системи внутрішнього контролю підприємства, яка залежить від частоти проведення ревізійних перевірок, проведення внутрішнього та зовнішнього аудиту. Варто зазначити, що аудит у розвинутих країнах проводиться не лише з метою перевірки бухгалтерських даних та звітності, але й з метою виявлення ступеню комплаєнсу підприємства тощо. Поміж іншого, аналіз контрольного середовища підприємства повинен передбачати перевірку норм ведення внутрішньої та зовнішньої підзвітності та правил формування звітів для публікації, яке повинне здійснюватися підприємством згідно чинного законодавства та власних ініціатив у розкритті інформації з огляду на кращі світові практики КУ.

П'ятий етап. Аналіз прозорості та розкриття інформації підприємством. На цьому етапі досліджується ступінь інформаційної відкритості підприємства, яка залежить від повноти інформації, що публікується на сайті підприємства та у консолідованій звітності. Також, під час аналізу прозорості та розкриття інформації підприємством виявляється наявність корпоративного видання та нефінансової інформації, що стосується реалізації корпоративної соціальної відповідальності,

проведення корпоративних заходів, проєктів щодо збереження навколишнього середовища, впровадження новітніх технологій, розробки нової продукції тощо [6]. Наприкінці, результати проведення оцінки рівня КУ підприємства за методикою спеціалістів Міжнародної фінансової корпорації (IFC) та Професійної асоціації корпоративного управління (ПАКУ) формують звіт, який зображено на рис. 2.

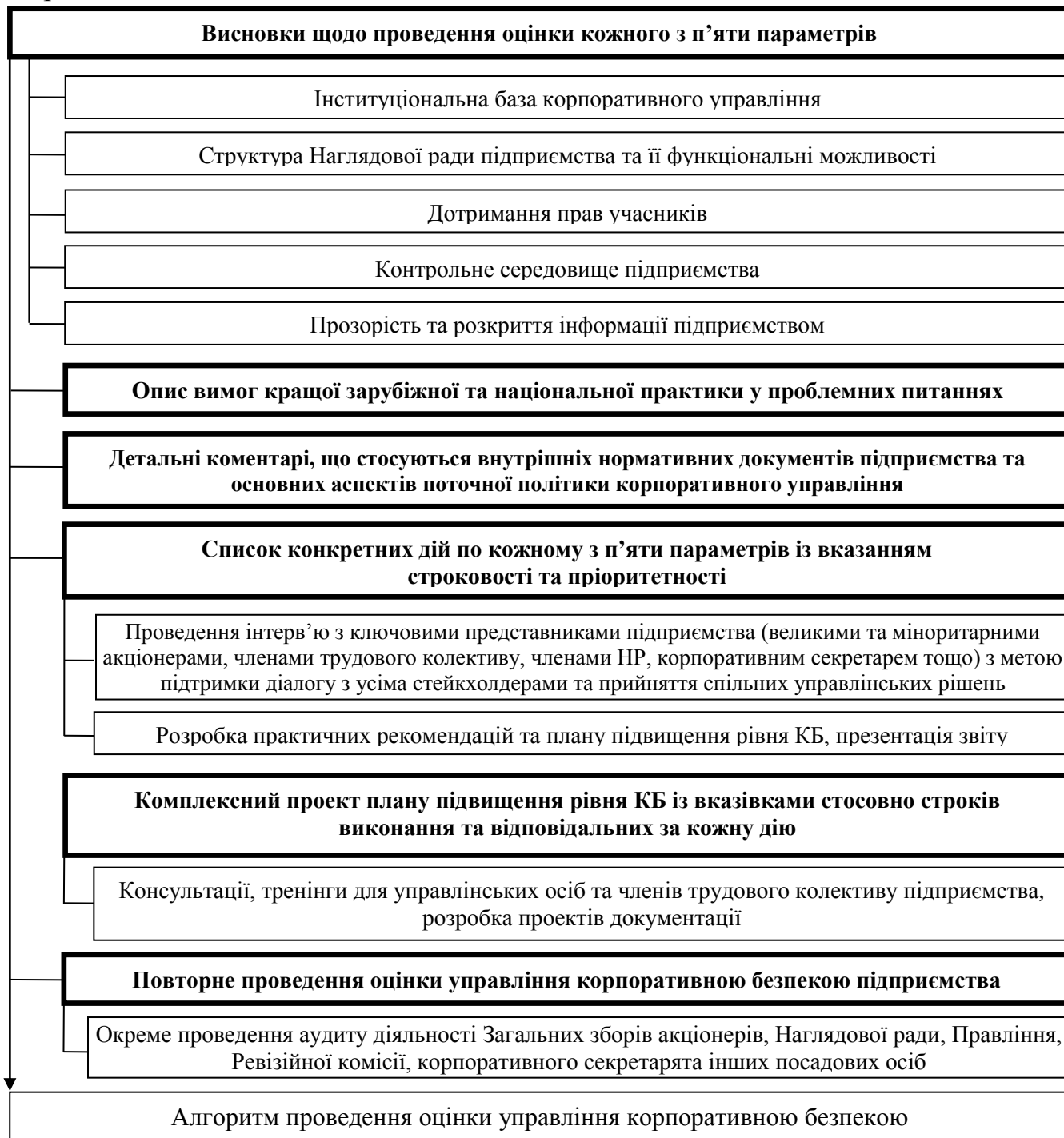


Рис. 2. Алгоритм проведення оцінки управління корпоративною безпекою

Джерело: узагальнено авторами

Отже, авторами було проаналізовано сучасні міжнародні методики проведення оцінки КУ та визначено деякі окремі інструменти управління КУ, які застосовуються на провідних корпораціях світу. Окрім цього, авторами детально розглянуто методику проведення оцінки КУ за кожним етапом. У поточному дослідженні використано результати міжнародних досліджень у галузі КУ, які є практично значущими для вітчизняних підприємств через значну відсталість останніх від рівня КУ підприємств розвинутих держав. Варто приділити увагу, що авторами наведено чіткий деталізований алгоритм визначення рівня КУ, який може бути використаний для корпоративних бізнес – досліджень. Ця схема, на думку авторів, є універсальною та ефективною, а отже є актуальним сучасним інструментом КУ.

Список літератури

1. Матеріали з офіційного сайту Професійної асоціації корпоративного управління. Режим доступу: <http://cgpa.com.ua/profesijna-spilnota/diyalnist-korporativnogo-direktora/diyalnist-korporativnogo direktora-1.html>.
2. Живко З. Б. Особливості управління корпоративною безпекою: проблеми та шляхи розвитку [Електронний ресурс] / З. Б. Живко, М. О. Бомба, Х. З. Босак // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2011. – С. 256 – 268.
3. Бусыгина И. С. Корпоративная безопасность как акмеологическое основание продуктивной жизнедеятельности организации / И. С. Бусыгина // [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.famous-scientists.ru/list/4826>.
4. Corporate Governance Best Practices Report. Canadian Society of Corporate Secretaries, Canada Leading Association For Governance Professional. Korn Ferry, Canada – 2016.
5. Принципы корпоративного управления G20/ОЭСР, OECD Publishing, Paris. Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264252035-ru>.
6. Логсдон Д. М. Корпоративне громадянство: від локального до глобального рівня аналізу / Д. М. Логсдон, Д. Д. Вуд. // Ділова етика. – 2002. – № 12. – С. 155 – 187.

СЕКЦІЯ 3

SECTION 3

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ
ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF
ECONOMIC THOUGHT

УДК 330.34.01:[001.102+004]

Керей О. С.

аспірант, старший викладач кафедри
економічної теорії та економічних методів управління,
Харківський національний університет
ім. Василя Назаровича Каразіна

ЕТАПИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

Визначальна роль інформації як головної відмінної риси сучасних еволюційних процесів породила наукові дискусії щодо теоретичного пояснення трансформації соціально-економічної системи під впливом інформаційно-технологічної революції, глобалізації та розвитку мережевої економіки. Криза індустріальної доби та становлення інформаційного суспільства призвели до кардинальних змін способу виробництва, який втрачає риси капіталістичного: засобами виробництва інтелектуальних продуктів стали обчислювальні потужності та комунікаційні мережі, внаслідок їх поширення змінюються й виробничі відносини у напрямку створення добровільних форм організації, децентралізації діяльності, на які не розповсюджуються ринкові механізми. Наведені тенденції свідчать про те, що відбувається розвиток інформаційно – мережевої економіки.

Проблемі розвитку посткапіталістичного суспільства присвячені роботи П. Друкера, П. Мейсона. Особливості функціонування мережевої економіки аналізували К. Шапіро і Х. Веріан, Р. Вайбер, К. Келлі.

У розробку теорії інформаційно-мережевої економіки внесли вклад російські вчені С. Дятлов, В. Іноземцев, Л. Мясникова, І. Стрілець, Ю. Яковець.

Серед вітчизняних вчених слід виділити праці А. Гриценко, присвячені проблемі мережевої людини, А. Маслова, Л. Мельника, А. Чухно.

В науковій літературі концепція інформаційно – мережевої економіки не є поширеною, розглядаються лише її окремі характеристики: трансформація ролі інформації досліджується незалежно від процесів формування мережевої організації та перенесення економічної діяльності в віртуальний простір. З огляду на це, пропонується періодизація етапів розвитку інформаційно – мережевої

економіки в єдності, основними критеріями якої стали зміна організаційних форм, розвиток інформаційних технологій та їх інтеграція в економічну діяльність.

Таблиця 1

Етапи розвитку інформаційно-мережевої економіки

Етап	Період	Характеристика
Становлення	Протогенез (50 – 60-і рр. XX ст.)	Розвивається прикладна кібернетика, початок серійного виробництва персональних комп'ютерів після створення першого мікропроцесору у 1971 р. З'явилися роботи з оцінки впливу комп'ютерів на сучасну організацію. Функціонування ТНК третього покоління, які використовують досягнення НТР, поява концептуальних основ Інтернет, створення мережевих технологій
	Генезис (70 – 80-і рр. XX ст.)	Створення нових організаційних форм, які сприяли масовому поширенню інформаційних технологій у відповідь на кризу індустріального капіталізму 1970-х рр. Досягнення в сфері технологій прискорили процес глобалізації та утворення мереж внутрішньофірмових зв'язків регіонального та глобального масштабу
Формування	Переважно екстенсивне (90-і рр. XX – початок XXI ст.)	Проникнення інформаційних технологій в повсякденне життя, перенесення економічної діяльності в віртуальну сферу, ствердження глобальних ТНК четвертого покоління
	Переважно інтенсивне (10-і рр. XXI ст. – по наш час)	Визнання четвертої індустріальної революції, впровадження «кіберфізичних систем» в заводські процеси

Джерело: авторська розробка

На етапі становлення відбувається виникнення поодиноких явищ інформаційно – мережевої економіки в середовищі індустріальної системи. В науковий обіг вводяться категорії «економіка знань», «інформаційна економіка», «інформаційне суспільство», які наголошують на тому, що вплив інформаційного ресурсу на економічний розвиток збільшується.

Перехід до етапу формування бере початок з 90-х років XX століття, він характеризується виникненням нової системи, що починає конкурувати зі старою, прагне до самоствердження. Загальними характеристиками цього етапу є зниження витрат на обробку, зберігання та передачу інформації в результаті інновацій, виникнення мережевих ринків, електронного бізнесу та електронних грошей, поява нових форм господарювання на базі ІКТ [8, с. 10 – 11].

Процеси становлення та формування інформаційної економіки ґрунтуються на широкому впровадженні ІКТ, зростанні масштабу економічної діяльності, що досягається розміщенням у різних інформаційно – економічних просторах [4, с. 82], тому інформаційно – мережеву економіку можна визначити як форму

організації соціально-економічної діяльності з мережевою формою координації, яка заснована на переважному використанні інформаційних ресурсів, інформаційних технологій і глобальної електронної мережі Інтернет в процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання.

На нашу думку, перехід інформаційно – мережевої економіки до етапу розвитку на власній основі ще не відбувся, оскільки економіка, заснована на інформації з її тенденцією до створення продуктів з нульовими витратами завдяки їх копіюванню та із розмитими правами власності, не може бути капіталістичною. Крім того, що капіталізм руйнується інформацією, існують й внутрішні механізми (неоліберальна концепція та фіатні гроші), які підривають його основи та ведуть до розкладання, що проявилось у гальмуванні п'ятого кондратьєвського циклу, в якому, замість швидкої автоматизації праці створюються низькооплачувані робочі місця, а багато економік перебувають у застої [6, с. 78].

Список літератури

1. Hileman G., Rauchs M. Global cryptocurrency benchmarking study [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2017-global-cryptocurrency-benchmarking-study.pdf.
2. Industry 4.0 and manufacturing ecosystems. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://dupress.deloitte.com/dup-us-en/focus/industry-4-0/manufacturing-ecosystems-exploring-world-connected-enterprises.html>.
3. Дейнека Л. Н. Мировая экономика. Учебное пособие. Таганрог: изд. Центр Таганрог. гос. пед. ин-та, 2010. – 199 с. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://interservis.info/lib/i19/12_1.html.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/kastel/03.php.
5. Маслов А. О. Теорія інформаційної економіки в контексті постнекласичної науки [Текст] /А. О. Маслов // Економічна теорія. – 2012. – С. 28 – 37.
6. Мейсон Пол Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему [Текст]. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. – 416 с.
7. Шваб К Четвертая Индустриальная Революция: вызовы и возможности [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://guralyuk.livejournal.com/2051302.html>
8. Юнусов А. М. Теоретические основы формирования и становления сетевой экономики в России [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://economy-lib.com/disser/262158/a?#?page=10>.

СЕКЦІЯ 4

SECTION 4

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL
ECONOMIC RELATIONS

УДК 339.97

Сімахова А. О.

к. е. н., доцент кафедри економіки та управління
національним господарством, в. о. завідувача кафедри
економіки та управління національним господарством,
Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

ГЛОБАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасні глобальні проблеми людства все більше потребують комплексного підходу до розв'язання та вирішення. Функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки здатне нівелювати негативний вплив глобальних процесів на життя людей. За такого сприйняття, реалізація ефективної моделі соціальної економіки позитивно вплине на вирішення глобальних проблем.

Дослідженням питання моделі соціальної економіки займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед основних дослідників цієї проблематики слід назвати Дж. Кастро, Р. Чавеса, А. Курімото, Л. Февро, Б. Леваску, О. Г. Гупало, В. О. Гришкіна, О. В. Длугопольського, А. О. Сімахову, О. Ю. Чепуренко та ін.

Не дивлячись на значні здобутки з вирішення цього питання у зарубіжних та українських вчених, досі не розкрито сутність моделі соціальної економіки на глобальному рівні.

Головною метою цієї роботи є вивчення глобального підходу до моделі соціальної економіки.

Якщо досліджувати теоретичну спадщину щодо визначення моделі соціальної економіки, то стикаємось з різним її сутнісним наповненням, що пов'язано з різними підходами до розуміння категорії «соціальна економіка».

Так, на погляд авторів Дж. Кастро, Р. Чавеса [1] та Л. Февро, Б. Леваску [2], існують три основні підходи до моделі соціальної економіки, а саме:

1. Соціально-демократичний, що розглядає соціальну економіку з позицій минулого.

2. Неоліберальний підхід, за якого соціальна модель сприяє економічному та соціальному розвитку лише двох секторів – комерційного та неформальної економіки.

3. Соціально-економічний демократичний підхід, який розуміє під соціальною економікою відтворенням взаємодії держави та суспільства для вирішення соціальних проблем.

Польські вчені визначають підґрунтя моделі соціальної економіки: підприємництво, загальне залучення до соціальних процесів різних суб'єктів, взаємодопомога, солідарність, відповідальність [3, с. 6]. При чому соціальна економіка є механізмом розширення прав і можливостей громадян, організацій та суспільства у цілому.

На нашу думку, наведені підходи є певним обмеженням більш глобального підходу до розуміння моделі соціальної економіки.

Варто зазначити, що все частіше у зарубіжній літературі зустрічається поняття «європейська соціальна модель» або «європейська модель соціальної економіки», як пріоритетний напрям розвитку Євросоюзу [4]. Європейська модель соціальної економіки є орієнтиром для забезпечення гідного рівня життя та стійкого соціального розвитку в країнах ЄС. В рамках Євросоюзу реалізовується ефективна соціальна модель, оскільки інтеграційні процеси, що відбуваються проникають в усі сфери життя суспільства, у тому числі і в соціальний сектор [5, с. 263].

З наших позицій, європейська соціальна модель як ідеал соціальної економіки для усіх країн-членів ЄС є на перспективу образом глобальної моделі соціальної економіки, до якої треба спрямовувати напрями соціальної політики усім країнам світу.

Таким чином, модель соціальної економіки є відображенням розвитку соціальної економіки у певній країні та її спрямування до більш високих показників забезпечення добробуту населення. У глобальному аспекті на перспективу можливо розробити окремі моделі соціальної економіки, притаманні цілим групам країн світу, враховуючи соціальні, економічні, культурні, історичні та інші фактори.

Список літератури

1. Castro J. A. Gasto social e politica macroeconômica: trajetórias e tensões no period1995-2005 / J. A. Castro, J. V. Chaves et al. – Brasília, janeiro de 2008. – Available at: http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1324.pdf.

2. Favreau L. L'économie sociale et les pouvoirs publics : banalisation du «social» ou tremplin pour une transformation sociale? / L. Favreau, B. Lévesque // Nouvelles pratiques sociales. – 1997. – № 101. – PP. 71 – 80. – DOI : 10.7202/301387ar.

3. Frączak P. The Polish model of the social economy: recommendations for growth // P. Frączak, J. J. Wygnański. – Warsaw: Foundation for Social and Economic Initiatives. – 78 p.

4. Джавадова С. А., Европейская социальная модель в новом социальном измерении / С. А. Джавадова, В. Д. Гончарова // Экономический журнал. – 2009. – № 2 (16). – С. 143 – 150.

5. Сімахова А. О. Аналіз впливу зовнішньоекономічних чинників на добробут населення України в умовах світових інтеграційних процесів / А. О. Сімахова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 3. – С. 263 – 271.

**СЕКЦІЯ 5
SECTION 5**

**ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ
ENERGY SAVINGS**

УДК 338.432:633.002.6:005

Калініченко О. В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри
економіки підприємства,
Полтавська державна аграрна академія

**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА**

Рослинництво є складною природно-біологічною та економічною системою, відтворення в якій базується на використанні трудових ресурсів, земельних ресурсів, інформаційних ресурсів, енергетичних ресурсів, сільськогосподарських рослин, механізації виробничих процесів. Це вимагає залучення, переважно, вичерпних матеріальних та енергетичних ресурсів, вартість яких постійно збільшується. Крім того, збільшення виробництва продукції рослинництва на 1 % потребує збільшення витрат енергетичних ресурсів на 2 % та призводить до збільшення забруднення навколишнього середовища. У зв'язку з цим, розробка нових підходів щодо практичних заходів із підвищення енергетичної ефективності виробництва продукції рослинництва набуває особливої актуальності.

Рослинництво є галуззю сільськогосподарського виробництва, в якій відбувається процес перетворення поновлюваної енергії (фотосинтетична сонячна радіація, енергопотенціал ґрунту, температура повітря і ґрунту), непоновлювальної енергії (енергетичні ресурси – бензин, дизельне паливо, електроенергія; енергія, уречевлена в мінеральних та органічних добривах, пестицидах; енергія, уречевлена в насінні; енергія, уречевлена в техніці та обладнанні; енергія, уречевлена в будівлях та спорудах) та енергії живої праці на потенційну енергію органічної речовини.

Між величиною сукупних витрат енергії та ефективністю виробництва сільськогосподарської продукції існує тісний зв'язок, що обмежується, здебільшого, екологічними параметрами. Це обумовлено тим, що в процесі виробництва продукції має місце рух матерії, загальною мірою якого є енергія.

У сільськогосподарському виробництві категорія енергетичної ефективності відображає співвідношення між обсягом виробництва сільськогосподарської продукції, що відповідає чинним стандартам якості, та величиною сукупних витрат енергії за умови дотримання вимог щодо охорони навколишнього середовища.

Енергетична ефективність в рослинництві досягається шляхом оптимізації сукупних витрат енергії у розрахунку на одиницю продукції рослинництва без погіршення якості за найменшого негативного впливу на навколишнє середовище.

Показником енергетичної ефективності виробництва продукції рослинництва є енергомісткість, яка характеризує відношення сукупних витрат енергії на виробництво продукції рослинництва до валової продукції рослинництва. Тобто енергомісткість відображає раціональне використання сукупних витрат енергії у процесі створення валової продукції рослинництва.

Основними чинниками, що визначають енергетичну ефективність виробництва продукції рослинництва є:

1. Біокліматичні умови (фотосинтетична сонячна радіація, вміст гумусу в ґрунті, кількість опадів, температурний режим, властивості сортів та гібридів, що використовуються).

2. Технологічні чинники (система сівозмін, система обробітку ґрунту, система удобрення, система боротьби зі шкідниками та хворобами).

3. Рівень технічного забезпечення (система машин і обладнання, технічний стан засобів виробництва, матеріально-технічне забезпечення).

4. Організаційно-економічні чинники (рівень кваліфікації працівників, планування виробництва, організація виробництва, облік і контроль, мотивація працівників).

Основними напрямками підвищення енергетичної ефективності продукції рослинництва є: організаційно-економічні; організаційно-технологічні; організаційно-технічні.

До організаційно-економічних напрямів підвищення енергетичної ефективності виробництва продукції рослинництва пропонуються наступні заходи: зниження трудо-, матеріало-, енерго- та фондомісткості; поглиблення спеціалізації і підвищення концентрації виробництва; удосконалення організації праці, морального та матеріального стимулювання працівників; удосконалення каналів реалізації сільськогосподарської продукції (рис. 1).



Рис. 1. Організаційно-економічні заходи підвищення енергетичної ефективності виробництва продукції рослинництва

Джерело: авторська розробка

До організаційно-технологічних напрямів підвищення енергетичної ефективності виробництва продукції рослинництва пропонуються наступні заходи: оптимізація технологічних регламентів на виробництво сільськогосподарських культур щодо умов, що склалися в аграрних підприємствах; мінімізація обробітку ґрунту; оптимізація процесів внесення добрив, меліорантів та засобів захисту рослин (рис. 2).



Рис. 2. Організаційно-технологічні заходи підвищення енергетичної ефективності виробництва продукції рослинництва

Джерело: авторська розробка

З організаційно-технічних напрямів підвищення енергетичної ефективності виробництва продукції рослинництва пріоритетними є: вдосконалення структури парку тракторів та самохідних машин і оптимізація рівня їх енергонасиченості, більш широке застосування комбінованих машин і агрегатів, перехід від тягових до тягово-привідних машинно-тракторних агрегатів, застосування двигунів із малими питомими витратами пального та енергоекономічної техніки, зниження енергоспоживності окремих технологічних процесів і операцій, застосування альтернативних джерел енергії (рис. 3).

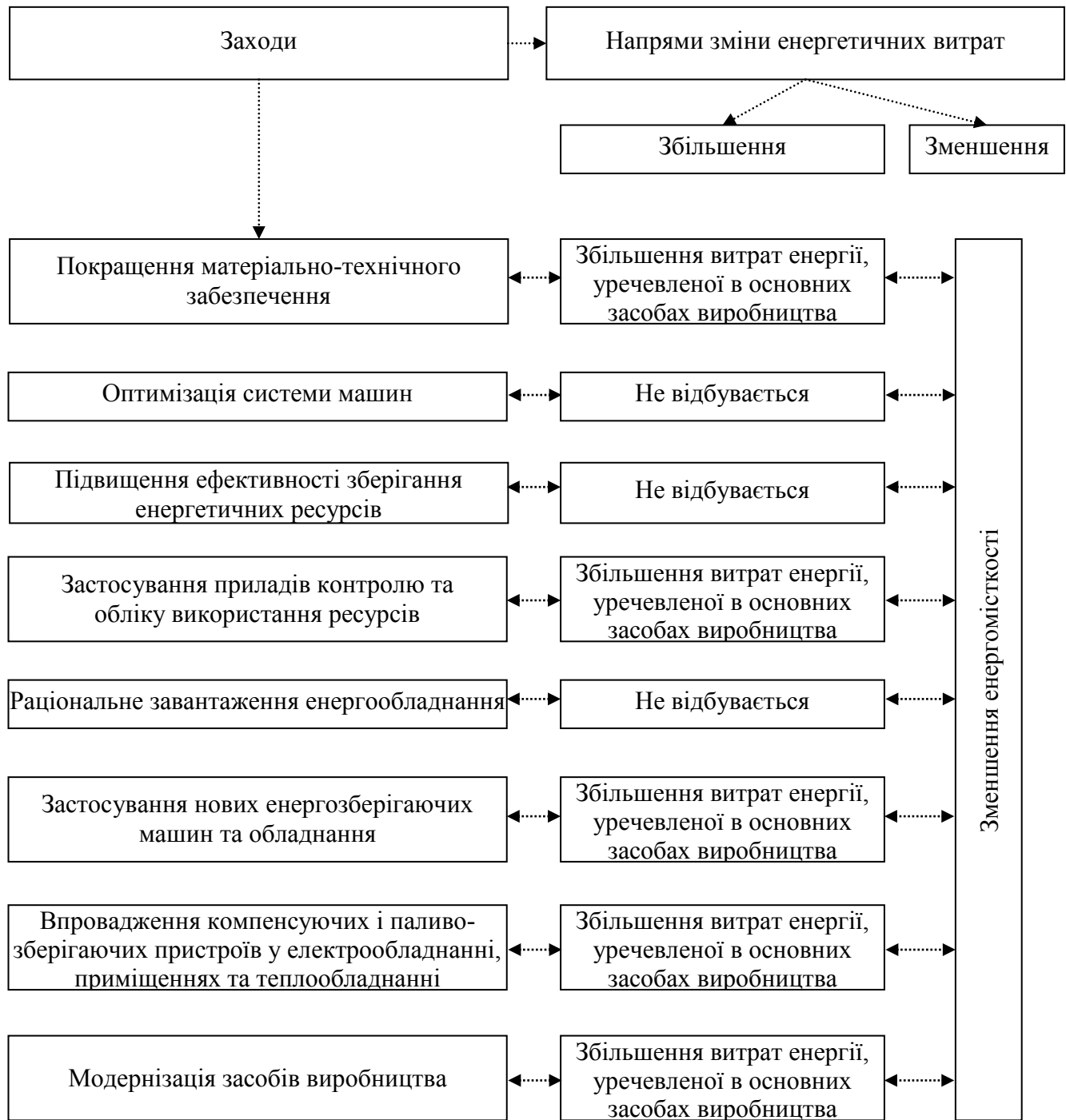


Рис. 3. Організаційно-технічні заходи підвищення енергетичної ефективності виробництва продукції рослинництва
Джерело: авторська розробка

Таким чином, комплексне застосування заходів за зазначеними напрямками дає можливість зменшити енергомісткість виробництва продукції рослинництва, зокрема витрати пального, від 15 до 40 %.

СЕКЦІЯ 6

SECTION 6

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І
РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES AND
REGIONAL ECONOMY**

УДК 332.1:330.3

Зварич О. І.

к. е. н., асистент кафедри перекладу та філології,
Івано-Франківський університет права
ім. Короля Данила Галицького

**ТРАДИЦІЙНІ ТА НОВІТНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ
ПОНЯТТЯ РЕГІОНУ ЕКОНОМІЧНОГО**

У просторовій системі національної економіки закладено поділ території країни на простори, які називають регіонами. Відмінності та класифікація цих просторів на підставі економічних критеріїв і передумов формують поняття економічного регіону.

До сьогодні наукові доробки не привели до встановлення якогось однозначного, загальноприйнятого визначення економічного регіону, а також універсальних критеріїв його виділення. Серед багатьох існуючих визначень цього терміну, які містять певні спільні елементи, що дозволяють вирізнити характерні ознаки для економічного регіону, на жаль, розглядається він тільки як частина більшої території (регіон як простір/місце) [1], або ж з позиції суб'єктивізму (регіон як суб'єкт/одиниця господарювання) [2].

На нашу думку, дефініцію економічного регіону варто доповнити характеристиками, притаманними сучасним процесам глобалізації, таким як транснаціоналізація, інноваційність, креативність, мережевість та навчання. Глобалізація створює необхідність переосмислення місця економічного регіону в суспільно-господарському просторі.

Особливою етимологічною ознакою економічного регіону є наявність так званих внутрішніх зв'язків, специфічний характер яких дозволяє вирізнити зональні (просторові), вузлові і комплексні регіони. Варто підкреслити, що процеси європейської інтеграції і глобалізації інтенсифікують мережевість господарських зв'язків не тільки всередині окремих територіальних

одиниць, але й перш за все зовні, включаючи ці одиниці в глобальні мережеві структури. Простори, що утворюються в результаті цих процесів, визначають нові обумовлюючі чинники розвитку економічних регіонів і, як наслідок, визначають їх позицію, яка полягає в збільшенні ролі економічних регіонів в глобальній економіці. Особливо ці риси притаманні розвитку комплексних регіонів, тобто просторів, які містять комплекси взаємопов'язаних виробничих чинників, що визначають спеціалізацію економіки даної території. Складність регіону виникає з його міждисциплінарного розвитку зі збереженням відповідних пропорцій між окремими галузями продукції і послуг. Виробничі зв'язки генерують також мережу позавиробничих зв'язків і призводять до того, що комплексний регіон, попри ознаки вузлового регіону, володіє також у своїй структурі різними однорідними і вузловими зв'язками нижчого рівня.

На особливу увагу заслуговують різноманітність та взаємозв'язки між елементами просторової структури комплексного регіону, що творять в сукупності виробничу і невиробничу сфери. Залежно від характеру економічної бази можна виділити комплексні регіони: первинні, які займаються видобутком природних ресурсів, виробництвом сільськогосподарської продукції, лісництві та рибальстві, та вторинні, основним видом діяльності яких є різного виду промислова переробка.

Підхід до розмежування економічних регіонів зобов'язує до визначення їх границь, тобто проведення економічної регіоналізації. При ідентифікації економічних регіонів на практиці найчастіше використовується територіально-адміністративний поділ держави, незважаючи на те, що повинен він відповідати розмежуванню, базованому на територіальному розподілі праці. Адміністративний регіон являє собою господарський комплекс з визначеним профілем або спеціалізацією, з відособленим адміністративно-господарським центром, виконуючим функції осередку, що вирішує питання про розвиток і функціонування даного регіону. Узгодження між адміністративним і економічним регіоном, в сенсі займаного простору, в реальності трапляється рідко. Можна однак відмітити певні пристосувальні тенденції, які призводять до того, що основний регіон часто ототожнюється з одиницею адміністративного поділу країни. Виникає це з відносної стійкості адміністративного поділу, який через органи влади і місцевої адміністрації формують взаємопов'язану систему адміністрування.

Наслідком нерівномірного розміщення ресурсів і господарської діяльності на території країни є відмінності в рівні і динаміці розвитку регіонів. Критерій стану ресурсів дозволяє вирізнити розвинені регіони і регіони, що розвиваються, де всі ресурси використовуються ефективно; регіони, де частина ресурсів не використовується або ж використання цих ресурсів нерациональне.

В умовах наявної ситуації в Європі і світі необхідна також корекція визначення регіону в категоріях середовища, ринку, функцій і потенціалу. Виникає це з факту, що регіон представляє собою простір для життя людей та функціонування різних інститутів і суб'єктів господарювання. Його специфічні ознаки визначають одночасно рівень конкурентоспроможності і рівень інноваційності і створюють клімат для господарської діяльності. Як ринковий простір, він залежить від демографічних чинників, потужності економічної бази, величини регіонального продукту, грошових доходів, рівня концентрації капіталу. Кожен регіон також має власний потенціал, що являє собою суму всіх часткових потенціалів: економічного, екологічного, інтелектуального, культурного і інституційного тощо. Залежно від рівня використання згаданих потенціалів регіон знаходиться на різній стадії процесу розвитку. Функціональне трактування регіону містить також поняття центру (найчастіше міста) і його рівня поляризації. Варто підкреслити, що з початку формування ринкової економіки, тобто вже в періоді меркантилізму, а власне його першій формі, з'являється поняття центру регіону. Центр не є закритою системою, але є визначеною суспільно-господарською структурою, що відіграє щораз більшу роль у формуванні соціально-економічних зв'язків в регіоні. В інформаційній економіці зв'язки між метрополією і регіоном послаблюються. Регіональні ресурси вже є недостатніми для розвитку метрополії. Стають обмеженими кваліфікована робоча сила (яка найчастіше отримувала освіту в цьому місті), природні ресурси, такі як питна вода, рекреаційний простір тощо. З іншого боку сучасний економічний регіон отримує щораз більше негативних імпульсів, що ідуть від метрополії. Дешевші, розташовані далі від центру території, стають привабливими з огляду на можливість розміщення небажаної в місті технічної інфраструктури (наприклад, складів відходів), транспортної інфраструктури, локалізації торгових центрів та традиційних фондо- і трудомістких галузей виробництва, а також житлового і рекреаційного будівництва.

До нових трендів у формуванні регіональних центрів, які з'явилися ще в ХХ ст., можна віднести: інтенсифікацію процесу урбанізації в масштабі всього світу; концентрацію міст на малорозвинених просторах (на відміну від ХІХ ст., коли місто розвивалося на високорозвинених просторах), появу нових форм урбанізації, наприклад, великих метрополій (мегаполісів).

Для більшості сучасних економічних регіонів, що функціонують в глобальних мережах, їх центри, тобто метрополії, часто пов'язані з іншими великими міськими осередками, що знаходяться достатньо далеко від регіону, в якому вони локалізовані. Той факт спричиняє те, що позиція такого регіону в нових соціально-економічних реаліях в щораз меншій мірі залежить від рівня конкурентоспроможності функціонуючих в ньому метрополій, а в більшій мірі – від якості горизонтальних зв'язків з іншими регіонами, його креативності і відкритості. Міра відкритості економіки регіону є тим більшою, чим меншим є його простір. Так згідно з теорією Дж. М. Кейнса, рівень відкритості економіки регіону залежить від граничного регіонального споживання або від його граничної здатності до імпорту.

Додатково сучасні процеси глобалізації спричиняють те, що регіони зазнають змін в просторовій організації як їх економік і соціального життя, так і в їх зв'язках з іншими просторовими одиницями. Ці перетворення є результатом впливу багатьох взаємозалежних процесів. Провідну роль серед цих процесів відіграє глобалізація, а також її специфічна версія глокалізація (glocalisation) [3].

До важливіших чинників конкурентоспроможності регіонів належать інноваційність і людський капітал, інститути і соціальний капітал, а звідси мережеві зв'язки між суб'єктами місцевої/регіональної мережі, справно функціонуюча регіональна адміністрація, число малих і середніх підприємств та величина прямих іноземних інвестицій. Ті чинники і рівень їх використання в регіональному розрізі визначають рівень конкурентоспроможності регіонів і поділяють їх на сильні та слабкі регіони.

Нова роль економічного регіону в глобальній економіці виникає також з локалізації в його просторі інноваційної та креативної діяльності. У [4] з огляду на привабливість локалізації знань і інновацій виокремлено «регіони, що генерують знання (найменше чисельні в глобальній економіці), регіони, що ефективно абсорбують знання (численніші від попередніх), мегаміста в

малорозвинених країнах та найчисленніші малорозвинені периферійні регіони, що конкурують дешевою некваліфікованою робочою силою з найнижчим рівнем привабливості».

Економічний регіон це не тільки просторова господарська структура, але також сформований соціум з визначеним відчуттям культурної, етнічної, мовної та релігійної приналежності. Така спільнота характеризується специфічними рисами поведінки, традиціями, системою цінностей, нормами і функціонує у визначеній цивілізації, з якою ідентифікується. Прояви цієї цивілізації утворюють нові чинники розвитку економічного регіону. Як наслідок, цивілізаційні зумовленості визначають нову роль економічного регіону у формуванні світового порядку.

Таким чином, на даний час глобальна економіка знаходиться в такому стані, в якому всі країни і регіони не тільки мають вплив на себе, але також від тісно взаємопов'язані. Взаємні впливи і залежності між країнами і регіонами існували з давніх пір. Втім характерною ознакою сучасного стану є посилення цих явищ і зростання рівня їх комплексності. Разом з цією тенденцією регіонального розвитку збільшилася свідомість наявності та необхідності врахування цих процесів на практиці. Такий цілісний і інноваційний підхід до розвитку економічних регіонів в глобальній економіці сприяє ефективному використанню потенціалів і ресурсів цих просторових одиниць, а в наслідку отриманню стійкої конкурентоспроможної переваги і зміні місця економічних регіонів на міжнародній арені.

Список літератури

1. Регіональна економіка : підручник : затв. МОНУ / Є. П. Качан, Г. П. Баб'як, Л. П. Запорожан [та ін.]; за ред. Є. П. Качана. – Київ : Знання, 2011. – 670 с.
2. Економічний район, його головні ознаки, районоутворюючі фактори. Режим доступу: <http://www.novageografia.com/vogels-62-1.html>.
3. Бауман З. Глокализация, или кому глобализация, а кому локализация. / З. Бауман // Глобализация: Контуры XXI века: Реф. сб. Отв. ред. Ю. И. Игрицкий, П. В. Малиновский. – М., 2002. – С. 134.
4. Florida R., Who`s Your City. How the Creatiwe Economy is Making where to Live the Most Important Decision oj Your Life, Basic Book, New York 2008, p. 27.

СЕКЦІЯ 7
SECTION 7

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY

УДК 336.531:330.341

Доуртмес П. О.

аспірант кафедри організації виробництва
та управління персоналом,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

**ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Розвиток промислових підприємств значною мірою залежить від наявності інвестиційних ресурсів, від ефективності державної та регіональної політики в сфері інвестування. На даному етапі економічного розвитку країни перед урядом постає необхідність створення такого політичного і економічного клімату, який забезпечив би довіру інвесторів, що сприятиме залученню інвестицій для розвитку промисловості, її галузей та окремих підприємств. У процесі інвестування одним з головних завдань, що виникає перед інвестором, є вибір такого об'єкта інвестування, тобто підприємства, яке б характеризувалося активною інноваційною діяльністю та досвідом і результативністю вкладання коштів, що забезпечило б суттєву ефективність інвестування. Таким чином, активність процесу інвестування залежить від результатів інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, які необхідно об'єктивно та достовірно оцінювати.

Проблемі оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств присвячено значну кількість публікацій [1 – 4, 6, 7]. Об'єднує їх те, що у більшості з них пропонується визначати окремо результати інвестиційної та інноваційної діяльності. Проте це знижує об'єктивність результатів оцінювання, оскільки взаємозв'язок між такими видами діяльності в цьому разі враховується не повністю. Інтегральне оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності у взаємозв'язку та взаємозалежності дозволить підвищити достовірність результатів оцінювання та приймати об'єктивні управлінські рішення про інвестування у перспективні проекти, прогресивні підприємства, що підвищить результативність та забезпечить ефективність інвестування як для інвесторів, так і для промислових підприємств.

Проведені дослідження на прикладі 19 машинобудівних підприємств Харківського регіону доводять доцільність інтегрального оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності, сутність якого полягає у такому.

На першому етапі доцільно визначити систему показників, яка б інформативно дозволяла оцінювати інвестиційну та інноваційну діяльність підприємств. Така система показників повинна враховувати їх максимальну кількість, яку можливо розрахувати на основі офіційної статистичної звітності. До обраної системи показників інвестиційної діяльності віднесено такі: питома вага інвестицій в основний капітал у загальному капіталі; питома вага інвестицій в основний капітал у власному капіталі; питома вага капітальних інвестицій у загальному капіталі; питома вага капітальних інвестицій у власному капіталі; питома вага капітальних інвестицій у матеріальні активи в загальному обсязі капітальних інвестицій; питома вага інвестицій у рекламу; питома вага інвестицій на інновації в загальному обсязі капітальних інвестицій; питома вага інвестицій на обчислювальну техніку й програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій у нематеріальні активи; питома вага інвестицій нематеріальних активів у загальній вартості необоротних активів; питома вага інвестицій нематеріальних активів у загальній вартості активів.

До системи показників інноваційної діяльності віднесено такі: питома вага інвестицій на інновації в загальному капіталі; питома вага інвестицій на інновацію у власному капіталі; питома вага витрат на дослідження й розробки (без амортизації) у загальному обсязі витрат на інновації; питома вага витрат на машини, устаткування й програмне забезпечення, пов'язане із впровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації; питома вага інших витрат на інновації в загальному обсязі витрат на інновації; питома вага власних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації; питома вага бюджетних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі інвестицій на інновації; питома ваги інвестицій вітчизняних інвесторів у загальному об'ємі витрат на інновації; питома ваги інвестицій іноземних інвесторів у загальному об'ємі витрат на інновації; питома вага відвантаженої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції; питома вага відвантаженої продукції, яка піддалася істотним технологічним змінам або заново впроваджена протягом трьох років, у загальному обсязі відвантаженої продукції; питома вага відвантаженої продукції, для якої був удосконалений технологічний процес виготовлення, у загальному обсязі відвантаженої продукції; питома вага переданих нових технологій в Україні в загальному обсязі переданих технологій; питома вага переданих нових технологій за рубеж у загальному обсязі переданих технологій; питома вага реалізації нової продукції в загальному обсязі виробленої продукції; питома вага нової продукції, поставленої на експорт, у загальному обсязі нової продукції.

На другому етапі методом багатовимірною факторного аналізу визначено найбільш впливові показники, факторні навантаження яких перевищують 0,7 [5].

На третьому етапі за виділеними впливовими показниками проведено кластерний аналіз за кожним видом діяльності з метою формування однорідних

груп підприємств для порівняння отриманих результатів і виділення кращих та гірших суб'єктів господарювання.

На четвертому етапі за кожним виділеним кластером всі відібрані показники методом адитивної згортки об'єднано в інтегральні з урахуванням коефіцієнтів їх значущості, що характеризують інвестиційну та інноваційну діяльність. Коефіцієнти значущості запропоновано розраховувати як нормовані значення факторних навантажень значущих показників

На п'ятому етапі розраховані інтегральні показники інвестиційної та інноваційної діяльності методом адитивної згортки об'єднано в узагальнюючий показник інвестиційно-інноваційної діяльності з урахуванням коефіцієнтів значущості кожної з них, які визначено експертним методом. Така процедура дозволить врахувати важливість для кожного підприємства окремо інвестиційної або інноваційної діяльності, їх переважність та відмінність на певному етапі процесу життєдіяльності.

На шостому етапі виділено якісні інтервали узагальнюючого показника інвестиційно-інноваційної діяльності на основі врахування його середнього значення та відхилення, що дозволило визначити «низький», «середній» та «високий» рівень інвестиційно-інноваційної діяльності.

Представлені пропозиції є основою методичного підходу до інтегрального оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств, застосування якого підвищить об'єктивність та достовірність прийняття управлінських рішень про інвестування перспективних об'єктів промисловості.

Список літератури

1. Кам'янська О. В. Визначення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства / О. В. Кам'янська, Ю. М. Шкіль // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 1. – С. 61 – 65.
2. Лозовський А. Н. Управління інноваційною діяльністю на підприємстві / А. Н. Лозовський, Ю. В. Бараник // Молодий вчений. – 2016. – № 1 (28). – Частина 1. – С. 97 – 101.
3. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність / Т. В. Майорова. – К.: ЦУЛ, 2003. – 376 с.
4. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К.: ТОВ «Лібра», 2002. – 472 с.
5. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.
6. Шарп У. Инвестиции: Пер с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М.: Дело, 1997. – 1024 с.
7. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади / О. М. Ястремська. – Х.: Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с.

УДК 336.76(045)

Іоргачова М. І.

к. е. н., старший викладач кафедри
фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет,

Коцюрубенко Г. М.

к. е. н., старший викладач кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет

СТРИМУЮЧІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Успішне функціонування вітчизняної економіки неможливе без розвиненого та стійкого фондового ринку, який відіграє визначну роль, оскільки одночасно є одним з найефективніших механізмів щодо регулювання руху та переливу фінансових ресурсів завдяки використанню різноманітних фінансових інструментів.

Визначення основних стримуючих факторів подальшого функціонування вітчизняного фондового ринку є актуальним та дозволить на основі стримуючих факторів визначити напрямки щодо його розвитку, використання яких дозволить вітчизняному фондовому ринку інтегруватися у міжнародний фондовий ринок. Саме інтеграція національного фондового ринку до міжнародних ринків капіталу було визначено ключовим завданням згідно з Програмою розвитку фондового ринку України на 2015 – 2017 «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [1].

Пропонуємо розглянути існуючі стримуючі фактори розвитку фондового ринку, розподіливши їх на 4 основні групи (блоки):

- 1) стримуючі фактори, що пов'язані з недостатністю розвитку корпоративної реформи;
- 2) фактори, які перешкоджають стимулюванню інвестицій та розвитку інституційних інвесторів;
- 3) фактори, які стримують надійне та ефективне функціонування ринкової інфраструктури та фінансових посередників;
- 4) фактори, які перешкоджають забезпеченню функціонування єдиної державної політики.

Кожна з цих груп стримуючих факторів включає певні фактори – проблеми розвитку вітчизняного фондового ринку.

Розглянемо більш детальну кожен з цих груп, та виокремимо основні можливі напрямки щодо вирішення проблем розвитку вітчизняного фондового ринку за кожною групою факторів.

Перша група факторів включає наступні проблеми:

- існуючі акціонерні товариства в нашій країні та їх поділ не відповідає їх суті, вони не є за своєю суттю корпораціями, та мають лише окремі ознаки;
- недосконалість захисту інвесторів та власників як акцій так й боргових інструментів фондового ринку.
- незначна доля похідних цінних паперів на вітчизняному фондовому ринку, що свідчить загалом про відсутність вітчизняного ринку дериватив;
- недостатність інвестиційно-привабливих для інвесторів інструментів на вітчизняному фондовому ринку.

Напрямами покращення ситуації щодо першої групи стримуючих факторів розвитку фондового ринку можуть стати: перевірка акціонерних товариств щодо відповідності їх заявлених організаційно-правовій формі власності, особливо це стосується публічних акціонерних товариств, деякі з яких не відповідають даній організаційно-правовій формі та вона є обтяжливою для них самих; в тих акціонерних товариствах які відповідають вимогам – запровадити інститут незалежних директорів та посади корпоративного секретаря; звернути увагу на порядок визначення ринкової вартості, який потребує перегляду та вдосконалення; продовжити удосконалення процесу розкриття інформації публічними акціонерними товариствами.

Також, корисним було б удосконалити регулювання ринку боргових фінансових інструментів, особливу увагу слід звернути на ринок корпоративних облігацій, який на нашу думку має значні перспективи розвитку та може стати ключовим напрямком залучення фінансових ресурсів реальним сектором країни. Важливим є також збільшення використання похідних фінансових інструментів на вітчизняному фондовому ринку для хеджування можливих ризиків та запровадження відповідних норм щодо контролю за цим підсегментом фондового ринку.

Деякі позитивні зміни вже відбулися, але потрібно і надалі рухатися в цьому напрямку, що в подальшому призведе до позитивних змін.

Друга група факторів містить наступні проблеми: недостатній рівень розвитку вітчизняних інституційних інвесторів; недостатній рівень захисту інвесторів; втрата зацікавленість роздрібного інвестора, нестабільність законодавства у сфері податків.

Ці стримуючі фактори можуть бути ліквідовані завдяки: поліпшення якості функціонування вітчизняних інституційних інвесторів; створення механізму реорганізації вітчизняних інституційних інвесторів; збільшення права інвесторів щодо використання здійснюваних інвестицій; розширити інформаційну прозорість на фондовому ринку завдяки впровадженню на практиці та використанню стандартів Директив Європейського Співтовариства; здійснення оптимізації податкового законодавства щодо учасників фондового ринку

(в частині перегляду оподаткування інвестиційного прибутку та врахування строку здійснюваних інвестицій при оподаткуванні); вдосконалення механізму захисту прав інвесторів (запровадження можливості колективного позову інвесторів, створення компенсаційного фонду щодо захисту вкладів інвесторів).

Третя група факторів, які стримують надійне та ефективне функціонування ринкової інфраструктури та фінансових посередників включає: цінні папери, які перебувають в обігу мають ринкову вартість, яка не відповідає певним об'єктивним показникам; діяльність вітчизняних фінансових посередників не відповідає існуючим стандартам (IOSCO, ЄС), не дивлячись на поведену реформу в депозитарній системі, деякі питання в цій сфері залишаються не вирішеними.

Стримуючи фактори третьої групи можуть бути ліквідовані завдяки: удосконаленню вимог щодо перебування цінних паперів у лістингу; перегляду механізму розміщення цінних паперів на ринку; усуненню адміністративних бар'єрів щодо доступу учасників фондового ринку до певних фінансових інструментів та лібералізація регулятивних вимоги з метою забезпечення залучення широкого кола дрібних інвесторів; розкриття торговцями цінних паперів необхідної інформації для повного розуміння клієнтом можливих ризиків у відношенні послуги, подальше вдосконалення депозитарної системи у напрямках ще не вирішених питань (наприклад, вдосконалення механізму виплати доходів за операціями з цінними паперами).

Остання четверта група стримуючих факторів розвитку фондового ринку включає наступні фактори, які перешкоджають забезпеченню функціонування єдиної державної політики: невідповідне запровадження стандартів, низький рівень міжнародної співпраці у сфері взаємодії та регулювання за фондовим ринком та інші.

Ці стримуючи фактори можуть бути ліквідовані завдяки: оптимізації функцій Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, вдосконалення механізму взаємодії НКЦПФР та СРО, запровадження існуючих міжнародних стандартів, але з коригуванням їх щодо особливостей нашої країни, та вже існуючих механізмів, покращення національного та міжнародного співробітництва у сфері регулювання вітчизняного фондового ринку.

Список літератури

1. Програма розвитку фондового ринку України на 2015 – 2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» від 14.09.2014 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1039.html.

2. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>.

УДК 519.68

Карапузова Д. І.

магістрант ННІ «Економіки та менеджменту»,
Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова

Станкевич І. В.

к. е. н., докторант, доцент,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
в. о. завідувача кафедри менеджменту та маркетингу,
Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова

ТРАДИЦІЙНІ ТА ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ: ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ

Управління проектами є частиною менеджменту підприємства, яка, за допомогою системного підходу, успішно вирішує доволі складні задачі, як відмічають автори [1, с. 2]. Останнім часом, управління проектами отримало визнання, як кращий метод управління та планування втілення (реалізації) інвестиційних проектів. Американські дослідники визначили, що застосування методології управління проектами скорочує на 10 – 15 % реалізаційні витрати на проект та забезпечує високу надійність досягнення цілей.

Головною ціллю управління проектом є отримання потрібного результату (наприклад – програмне забезпечення (надалі – ПЗ), новий будинок тощо). При цьому, досягнення результату має бути чітко сплановане: потрібно визначити за який термін буде завершено проект та які на це будуть витрати.

За час існування та використання управління проектами створено велику кількість підходів, методів та стандартів. Сьогодні, серед методології управління проектами можна виділити 14 основних методів, які слід поділяти на дві основні групи: традиційні (жорсткі) та інноваційні (гнучкі). В ході реферування наукових джерел [2 – 4], нами було виділено ряд переваг та недоліків, як традиційних, так й інноваційних методів, що наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз існуючих груп методів управління проектами

Групи методів	Види методів	Узагальнена характеристика групи	Переваги	Недоліки
Традиційні	Adaptive Project Framework, Benefit Realization, Critical Chain Project Management, Critical Path Method, Event Chain Methodology, Process-Based Project Management, Prince/Prince 2, Waterfall	Стандартизація як основна характеристика способів роботи. Чітко визначений термін та обумовлена плата за розробку функціональності	Прозорість для замовника кожного етапу	Збільшення часу та затрат у випадку необхідності зміни вимог. Відсутність гнучкості при виконанні поставлених завдань
Інноваційні	Kanban, Agile, Extreme Programming (XP), Lean, Scrum, Six Sigma	Від розробників вимагається не тільки виявлення ситуації та застосування в них відомих методів, але й створення нових. Кінцевий продукт обумовлений визначеним терміном, рамками бюджету та реалізацією всього функціоналу	Чітка взаємодія між людьми в команді. Пріоритет виготовлення самого продукту, над створення документації. Готовність до змін. Тісний контакт із замовником	Низька дисципліна. Низька пріоритетність чіткого планування дій на тривалий термін

Джерело: узагальнено авторами за даними [2 – 4]

Спираючись на переваги та недоліки традиційних та інноваційних методів, можна зробити висновок, що інноваційні методи найзручніші для управління сучасними проектами, оскільки участь замовника продукту велика та будь які зміни стосовно продукту з його сторони отримуються командою швидко та без втрат можуть бути зроблені. Повна орієнтованість на замовника та готовий продукт.

У табл. 2 надано порівняльну характеристику інноваційних методів управління проектами.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика інноваційних методів управління проектами

Вид методу	Змістовна сутність	Переваги	Недоліки	Сфера застосування
Scrum	Невелика, незалежна, самоорганізована команда розробників Тривалість ітерації – 2 – 4 тижні; неформальний тип комунікацій в команді Команда самостійно вирішує скільки часу необхідно витратити на виконання завдань Щоденні швидкі наради	Високий рівень комунікації та взаємодії в команді Чітка організація методології Орієнтація на потреби замовника	Ризик збільшення терміну проекту через витрати на заходи методології	Розробка ПЗ Менеджмент Виробництво Будівництво Освіта
Kanban	Самоорганізована команда, яка максимальний зосереджена на задачі	Відсутні обмеження на тривалість виконання. Обмеження на кількість задач в «даний момент»	Нестача дисципліни Досить тривалий термін	Розробка ПЗ штучне Виробництво Офісна робота Проектна робота Особисті цілі
Agile	Ітеративно-інкрементальний підхід з вимогами, які динамічно формуються та забезпечення їх реалізації в результаті постійної взаємодії На верхньому рівні проектування проводиться для всього проекту, а наступні етапи (розробка, тестування тощо) проводяться окремо, що дозволяє отримувати результати кожної окремої дії швидше	Корегування функціональних вимог вбудовано в процес розробки для забезпечення конкурентної переваг Проект поділено на короткі прозорі ітерації Гнучкий процес внесення змін Швидке отримання пробної версії продукту	Відсутність можливості підрахунку точної суми робіт через постійно змінювані вимоги Команда має бути висококваліфікованою Нові вимоги можуть суперечити існуючій архітектурі Великий ризик що проект не завершиться через постійне корегування	Розробка ПЗ Навчання Виробництво
Extreme Programming	Щоденні наради Маленькі команди Неформальний тип комунікацій	Постійне корегування проекту для підвищення його ефективності та адаптації до змін	Ризик формування недисциплінованої команди	Розробка ПЗ

Продовж. табл. 1

Вид методу	Змістовна сутність	Переваги	Недоліки	Сфера застосування
Lean	Розробка через тестування Використання візуалізуючих інструментів Короткі ітерації	Головними функціями ПЗ ті, які є цінними для замовника Постійна мотивація команди	Рішення приймаються довго Погана дисципліна в команді	Розробка ПЗ Логістика Торгівля Будівництво Освіта Медицина
Six Sigma	Чіткіше планування для економії ресурсів, Підвищення якості та зменшення кількості браку Встановлені етапи реалізації задач	Надання чіткої схеми реалізації проєктів та їх покращення	Абсолютне задоволення замовника, нехтуючи цілями наступних етапів Демотивація працівників	Розробка ПЗ Сфера послуг Виробництво Медицина Логістика

Джерело: узагальнено авторами за даними даних [5; 6]

Після порівняння інноваційних методів управління стає зрозуміло, що серед них найбільш зручним та ефективним методом у виборі для управління сучасними проєктами, є метод Scrum, оскільки в команді є високий рівень комунікації та чітко організована методологія, що дає змогу повністю орієнтуватися на потреби замовника. При чіткому плануванні витрат, цей метод майже не має недоліків.

Список літератури

1. Ньютон Р. Управління проєктами від А до Я: [Текст] / Р. Ньютон: пер. з англ. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2007. – 24 с.
2. Жорсткі та гнучкі методології розробки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<http://pm-notes.ru/watflexmeth.html>].
3. Скопін І. М. Основи менеджменту програмних проєктів: Інформація [Електронний ресурс] / І. М. Скопін. – Новосибірський Державний Університет. – Режим доступу: [<http://www.intuit.ru/studies/courses/38/38/lecture/1124.html>].
4. Гнучкі методики. Організація ефективної взаємодії замовника та виконавця [Електронний ресурс] / Стаття на основі доповіді з Конференції ІЕ 2013 Revolution (7 – 8 листопада 2013). – Режим доступу: [<https://infostart.ru/public/318229.html>].
5. Мазурина Н. А. Управління проєктом впровадження спеціалізованого програмного забезпечення в банки / Н. А. Мазурина. – «Національний дослідницький університет «Вища школа економіки», 2013. – 69 с.
6. Топ-7 методів управління проєктами: Agile, Scrum, Kanban, PRINCE2 та інші [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<https://zapier.com/learn/project-management/project-management-intro.html>].

УДК 658.589-047.44:167/168

Лігоненко Л. О.

д. е. н., професор,
професор кафедри менеджменту,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»,

Гладіліна В. К.

магістрант програми «Менеджмент інновацій»,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна діяльність в умовах глобалізаційної економіки знань має стати невід'ємною складовою діяльності будь-якого підприємства, орієнтованого на постійний розвиток, набуття конкурентних переваг, зміцнення своїх ринкових позицій. Під інноваційною активністю прийнято розуміти інтенсивність здійснення економічними суб'єктами діяльності по розробці та залученню нових технологій або вдосконалення продуктів або послуг.

Визначення сутності інноваційної активності як економічної категорії потребує розгляду широкого комплексу аспектів, що мають справу із реалізацією підприємством інноваційних заходів. На наш погляд, можна виокремити ряд ознак, які дозволяють віднести підприємство до інноваційно-активного: постійне удосконалення та оновлення продукції; придбання, освоєння і використання прогресивної техніки та новітнього устаткування; оновлення сировинної бази за рахунок застосування нового виду сировини; упровадження довершених технологій у виробничий процес; наявність розвиненої системи інформаційно-комунікаційних технологій; наявність висококваліфікованих кадрів; використання нових джерел енергії і енергозберігаючих технологій; удосконалення організаційної структури; використання новітніх маркетингових технологій; упровадження екологічних нововведень тощо. Порівняльний аналіз трактувань дефініції «інноваційна активність підприємства» дозволяє зробити висновки щодо основних елементів досліджуваної категорії (табл. 1).

Таблиця 1

Дефініції категорії «інноваційна активність підприємства»

Автор	Визначення
Тарасенко І. О.	Інноваційна активність суб'єкта господарювання визначається його спрямованістю на реалізацію стратегічних цілей розвитку в умовах ринкової конкуренції з метою забезпечення стійкості функціонування підприємства та його успішності у довгостроковій перспективі [1]
Баранчєєв В. П., Масленнікова Н. П., Мішин В. М.	Комплексна внутрішня характеристика, заснована на властивостях, здібностях і компетенціях організації як споживача і постачальника інноваційного продукту [2]
Баранова І. В., Черепанова М. В.	Комплексна характеристика інтенсивності інноваційної діяльності підприємства, заснована на здатності до мобілізації інноваційного потенціалу [2]
Пригожий А. Г.	Динаміка дій підприємства щодо створення інновацій та їх практичної реалізації; є індикатором вектору руху підприємства щодо формування конкурентних переваг в умовах активізації динаміки змін зовнішнього середовища та обмеженості ресурсів [3]
Балдін К. В., Баришева А. В., Іщенко М. М., Передеряєв І. І. та ін.	Окрема категорія інноватики, сутністю якої є оцінка характеру інноваційної діяльності підприємства [3]

Таким чином, основними базисами економічної категорії «інноваційна активність» є інноваційна діяльність, активність, тобто більш висока інтенсивність здійснення інноваційної діяльності, реалізація (використання) інноваційного потенціалу, фактично отримані часткові та інтегральні результати інноваційної діяльності.

Висока інноваційна активність дозволяє сформувати (розвинути) конкурентні переваги підприємства: підвищити конкурентоспроможність товару, що створює конкурентні переваги як на короткострокову, так і на середньострокову перспективу; виявити нові потреби споживачів, що створює конкурентні переваги на довгострокову перспективу; підвищити ефективність виробництва, що дозволяє забезпечити не тільки конкурентоспроможність продукції, а й конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Оцінку інноваційної активності підприємства можна побудувати на основі аналізу стану його діяльності безпосередньо у сфері НДДКР та взаємопов'язаних із нею структурних елементів. Порівняльними

величинами можуть виступати показники ретроспективного аналізу, середньогалузеві значення або значення відповідних показників конкурентів.

Для оцінювання інноваційної активності аналітик-дослідник має володіти наступними первинними даними: нематеріальні активи, кількість зайнятих у сфері НДДКР, чисельність працівників підприємства, вартість устаткування дослідно-приладового призначення, вартість устаткування виробничо-технологічного призначення, нововведені основні виробничі фонди, середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, виручка від реалізації нової або удосконаленої продукції, загальна виручка від реалізації всієї іншої продукції, науково-дослідні та навчально-методичні інвестиційні проекти та інші інвестиційні витрати. Інформаційною базою для їх розрахунку слугують форми фінансової та спеціалізовано статистичної звітності (форма №1 (баланс), форма №2 (звіт про фінансові результати), форма №1-ІН, форма №2 (інвестиції)). У разі її відсутності, аналітик має своєчасно розробити відповідні анкети для збору необхідної інформації.

Кінцеві висновки щодо стану інноваційної активності пропонується здійснювати на основі розрахунку та порівняльного аналізу наступних оцінних показників:

- коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю (характеризує стан наявності у підприємства інтелектуальної власності та прав на неї та розраховується як відношення нематеріальних активів до інших необоротних активів);

- коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДР та ДКР (показує частку персоналу, що займається розробкою нових продуктів і технологій по відношенню до середньооблікового складу всіх постійних і тимчасових працівників підприємства);

- коефіцієнт майна, призначеного для НДР та ДКР (показує частку майна експериментального і дослідного призначення, придбаних машин і устаткування, пов'язаних з технологічними інноваціями у загальній вартості майна підприємства);

- коефіцієнт освоєння нової техніки (характеризує рівень здатності підприємства до освоєння нового обладнання і розраховується як співвідношення

нововведених основних виробничих фондів до середньорічної вартості основних виробничих фондів);

– коефіцієнт освоєння нової продукції (оцінює рівень здатності підприємства до впровадження інноваційної продукції та розраховується як співвідношення виручки від реалізації інноваційної продукції до загальної виручки від реалізації усієї продукції);

– коефіцієнт інноваційного зростання (частка коштів, що виділяються підприємством на науково-дослідні та навчально-методичні інвестиційні проекти в загальному обсязі всіх інвестиційних витрат).

Розрахунок інтегрального показника здійснюється балово-інтегральним методом, тобто за загальною сукупністю балів, які набрані за визначеними критеріями оцінки.

Застосування розробленої методики оцінювання інноваційної активності підприємства на етапі розробки стратегічних планів дозволяє оцінити поточний стан інноваційної активності та врахувати зазначені показники при прийнятті рішень щодо подальшого інноваційного розвитку. У стратегічному менеджменті оцінка інноваційної активності має використовуватися на етапі розробки корпоративної стратегії та вибору стратегічної поведінки підприємства.

Список літератури

1. Тарасенко І. О., Королько О. М., Белявська К. С. Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9 (99). – С. 133 – 141.

2. Андрюшко А. К. Інноваційно-активні підприємства: сутність та фактори впливу на їх розвиток / А. К. Андрюшко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки – 2013. – Вип. 24. – С. 201 – 206. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2013_24_33.

3. Гринько Т. В. Сутність, складові та особливості категорії «інноваційна активність підприємства» / Т. В. Гринько // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 30 – 32. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_8_9.

УДК 330.341.1

Makasarashvili T. Sh.

Professor, Academic Doctor of Economic,
Gori State Teaching University,

Giguashvili G. G.

Professor, Academic Doctor of Economic,
Gori State Teaching University,

Khorguashvili T. Iu.

Professor, Academic Doctor of Economic,
Gori State Teaching University

PRIORITY DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN GEORGIA

Georgia aspires to become a country based on European values and to make political and economic integration with it. For the further development of the future economic growth of our country and of the process of European integration, one of the most important precondition is focusing on the innovative development and promoting formation of the corresponding system as in the state, as well as in the regional, local or sectoral context. An integral part of the economic policy of the country is an innovative policy. It defines objectives, directions and methods of activities of the bodies of state government in the field of innovation.

Experience of economically developed countries shows, that economic progress of the country largely depends on the innovations, which is the result of the unifying scientific-technical progress and economic requirements.

State support of business has the great importance for the introduction innovative technologies, which will further contribute development of the innovative industry and producing of the competitive products. Stimulation of the economic subjects in the business activity is possible by the coordination education system and scientific research with the business. Implementation of the innovative policy will promote Georgian industry to develop, to respond international requirements and to go out of the borders of our country.

By the Decree of the Government of Georgia in 2014 under the subordination of the Ministry of Economy and Sustainable Development was created LEPL Georgia Innovation and Technology Agency (GITA), as the main coordinating body in the process of formation innovation ecosystem. One of the most important priorities of GITA is to create economy based on the knowledge and innovation in the country. Therefore the agency conducts different types of trainings in the priority

directions. Collaborates with many countries and international organizations with the aim of introduction the best practices in the country. LEPL Georgia Innovation and Technology Agency actively participates in the commercialization the knowledge, innovation and research results and in the promotion innovative entrepreneurship by the private and public sector. One of the important directions of the Agency is to organize and coordinate implementation of the necessary projects and programs of state unified policy for the formation information society.

In the long-term perspective with the aim of promoting development of innovative processes, Georgian government developed strategy of socio-economic development 2020, according which Georgian government determined priority directions, where development of innovations and technologies is one of the driving force for the development competitiveness of the country and for the improvement economic well-being.

In 22.06.2016 was adopted Georgian Law «About Innovations», the aim of this law is creation and perfection of the national innovation ecosystem necessary for the socio-economic development of Georgia, construction of the economic based on the knowledge and innovations in the country, promotion of the assimilation technologies in Georgia created in other states, promotion of the introduction and export of the intellectual property and technologies created in Georgia, penetration in all spheres of advanced technologies, science and economic with the aim of increasing competitiveness of these spheres. This law applies on the subjects of innovative activities, on the infrastructure supporting innovative activities, on the funding innovative activities and on the commercialization innovations. The mentioned law was prepared by the authorship of the LEPL Georgia Innovation and Technology Agency of the Ministry of Economy and Sustainable Development and is the main legal framework in the sphere of innovations. Innovation Agency still works for the legal reform and in the near future new legislative initiatives will be presented, which are considering creation of the mechanisms of venture investment funds and public financing (the so-called crowdfunding) in Georgia.

It should be noted, that adoption of the new law of Georgia about innovations will be the basis of more innovative startups from one side and from the other side will encourage other leading companies to direct their finances on the researches and development, which is the important basis to increase their competitiveness.

By the law in the state will be significantly regulated financing of the innovative activities, development of infrastructures supporting the innovations, protection of the legal rights of scientists and inventors and providing guaranteed income for them will

be occurred. The law will strengthen protection of the intellectual property rights and unequivocally defines non-interference of the state in the patent rights. In addition, the law makes it possible to be issued state grants by the innovative agency on the entrepreneur entities for the implementation innovative activities. It should be noted, that Georgian Law «About Innovations» is based on the USA Law «Bayh Dole», by which great transformation has undergone development of innovation in the USA, promoted engagement and commercialization of the private sector.

With the aim of supporting infrastructure for the innovations, two technology parks (technoparks) are already functioning in Georgia – in Tbilisi and in Zugdidi, which provide as the training and developing suitably qualified workforce, perfection of the supporting infrastructure necessary for the research and development, as well as supporting production of the full cycle from the idea up to the product.

Developing innovative infrastructure in the country will give to the motivated persons, oriented on the result access to the different modern technics and technologies, inventors will have opportunity to test the theory and create the invention prototypes.

Innovation is a long-term process, that begins with a different, interesting idea and then requires a thorough research for the successful implementation. For the development recommendations, first of all, it is important to make logical conclusions based on the examples of the development successful companies in the world. Most of the well-known corporations achieved tremendous scales by the investments invested exactly in the innovative programs.

The volume of financing scientific researches greatly influences on effective implementation of the developing processes of the innovative projects. For the research defining of the mentioned impact, we consider effective using of the statistical modeling and in the frameworks of the innovative project establishment of the compliance of the volume of financing scientific researches and the efficiency of the innovative projects. During the process of making the model, we take into account, that innovative idea may be right, profitable, or vice versa, be incorrect, unprofitable. In the first case, working on the project will be continued and relevant financial provision will occur, and in the other case the project will be closed.

References

1. <http://www.economy.ge/ge/minister/ministris-moadgile-325/mewarmeobis-ganvitarebis-saagento>, <http://www.economy.ge/ge/economic-data/rankings-of-georgia>.
2. <http://iec.gov.ge/News/9894>.
3. <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/3322328>.
4. <http://www.gita.gov.ge/ge/agency>.

УДК 338.262.7

Охримович М. М.

аспірант кафедри соціальних дисциплін,
Львівський державний університет внутрішніх справ

ШЛЯХИ ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СФЕРІ

Запорукою інвестиційної безпеки є здійснення її суб'єктами відповідного комплексу заходів спрямованого на реалізацію потреб та задоволення інтересів держави в контексті забезпечення структурної перебудови економіки, формування сприятливого інвестиційного клімату, залучення інвестицій у інноваційні програми, розвиток фондового ринку.

Г. Ситник визначає національний інтерес як усвідомлену суспільством, виражену елітою і затверджену чинним законодавством життєво необхідну/важливу потребу всіх членів суспільства, яка реалізуються через систему державного управління країни [4]. Виходячи з зазначеної позиції інтереси суспільства, які не були законодавчо задекларовані, не мають статус національних, що не є цілком логічно. Зокрема, останні зміни основного нормативно-правового акту у питаннях національної безпеки – Закону України «Про основи національної безпеки України» стосуються актуалізації пріоритетів національних інтересів держави у частині розвитку державної мови та вільного використання російської мови та мов інших національних меншин і були внесені 01 липня 2010 року у відповідності до [1]. Вважаємо за доцільне внести зміни до нормативно-правового акту в частині визначення пріоритетів національних інтересів держави (ст. 6) з урахуванням збройного конфлікту на сході України, що актуалізує питання захисту територіальної цілісності країни, модернізацію силового блоку, реабілітацію учасників АТО та опіки осіб, що постраждали внаслідок цього конфлікту.

У ширшому значенні національні інтереси України – це сукупність збалансованих інтересів людини, суспільства та держави в економічній, внутрішньополітичній, соціальній, міжнародній, інформаційній, військовій, прикордонній, екологічній і інших сферах [2].

Незважаючи на встановлені підходи щодо тлумачення поняття «національний інтерес», ми поділяємо думку М. Сіменіхіної стосовно того, що весь дискурс національних інтересів України спрямований на те, щоб стабілізувати внутрішньополітичну ситуацію у країні та ефективно досягати національних інтересів в нестабільній системі економічних відносин [5, с. 93]. Національні інтереси в інвестиційній сфері трактуємо як матеріальні і нематеріальні цінності, що створені внаслідок перерозподілу інвестиційних ресурсів. Національні інтереси є пріоритетним об'єктом інвестиційної безпеки, оскільки його забезпечення є головним індикатором якості механізму та передбачає задоволення потреб надання якісної характеристики об'єкта або їх сукупності.

Усупереч тривожному соціально-політичному становищі в Україні міжнародні експерти висловлюють оптимістичні прогнози щодо стану її економіки у перспективі найближчого десятиліття. До порівняння автор [6] наводить приклад Ізраїлю, – незважаючи на порядок гірші вихідні умови (постійну військову агресію, відсутність природних ресурсів) цій країні вдалось трансформувати свій інвестиційний імідж шляхом освоєння інноваційних технологій. Резюмуючи досягнення України у цьому напрямку варто відокремити позитивну тенденцію реалізації інноваційних проектів: станом на 2014 рік запроваджено 2000 стартапів, започатковано більше 500 аутсорсингових компаній, 100 комерційних інтернет-компаній, впроваджено всесвітньо відомі проекти українських розробників WhatsApp, PayPal і Yelp.

Досліджуючи статистичну інформацію інноваційної активності в Україні протягом 2010 – 2015 рр. (табл. 1) встановлено закономірність: зі збільшенням кількості підприємств, що займаються інноваціями та активізацією фінансування інноваційної діяльності збільшується кількість наукових досліджень і розробок та має місце приріст кількості впроваджених технологічних процесів. Оцінюючи тенденцію досліджуваного періоду, варто зауважити відмінність між кількісними показниками «Питома вага підприємств, що займалися інноваціями» та «Питома вага підприємств, що впроваджували інновації» на користь першого, при чому у 2014 – 2015 рр. з найбільшою різницею. Вказаний факт викликає занепокоєння, оскільки свідчить про вірогідність практики замкнутого технологічного циклу, а це без сумніву послаблює конкурентну стійкість позицій української інноваційної продукції своїх на світовому ринку.

Таблиця 1

Інноваційна активність в Україні, 2010 – 2015 рр.

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	9,4	6,8	7,0	5,6	5,8	6,5
Дослідження і розробки (сума внутрішніх та зовнішніх НДР), млн. грн.	996,4	1079,9	1196,3	1638,5	1754,6	2039,5
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	11,5	12,8	13,6	13,6	12,1	15,2
Впроваджено нових технологічних процесів	2043	2510	2188	1576	1743	1217
Впроваджено виробництво інноваційних найменувань	479	517	554	502	447	458
Загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7

Джерело: узагальнено автором за даними [3]

Низька інвестиційна активність в Україні підтверджується результатами розрахунку Global Competitiveness Index (Глобальний Індекс конкурентоспроможності) проведеного провідною економічною організацією World Economic Forum у 2015 році, за яким Україна посіла 79 місце у рейтингу.

На нашу думку, основними економічними інтересами в інвестиційній сфері є:

- активізація інвестиційних процесів шляхом ефективного використання внутрішнього інвестиційного потенціалу;
- усунення умов для реалізації корупційних схем політичною та бізнесовою елітою, як фактору покращення інвестиційного клімату держави;

- залучення інвестиційних коштів під конкретні проекти, що мають стратегічне значення для економічного розвитку України;
- встановлення дієвих законодавчих механізмів гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності;
- досягнення соціально-економічної стабільності, покращення якості життя населення.

Таким чином, забезпечення економічних інтересів в інвестиційній сфері можливе за рахунок конкретизації національних інтересів та їх актуалізації за результатами моніторингу стану макроекономічного середовища; вбачаються тактичні й стратегічні прорахунки в державній інвестиційній політиці держави, зокрема у питаннях фінансування інноваційної діяльності як каталізатора економічного зростання; забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного інноваційного продукту можливе шляхом державної підтримки і стимулювання підприємств замкнутого технологічного циклу.

Список літератури

1. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» № 996-IV від 01.07.2010 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.
2. Концепція (основи державної політики) національної безпеки (схвалена постановою Верховної Ради України від 16.01.1997 р. № 3/97-ВР // Голос України. – 1997. – 4 лютого.
3. Наукова та інноваційна діяльність (1990 – 2015): Збірник стат. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Ситник Г. П. Концептуальні та організаційні засади забезпечення національної безпеки України: навч. посіб. / Ситник Г. П. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 180 с.
5. Сіменіхіна М. Г. Сучасний дискурс українських дослідників щодо категорії «національний інтерес» / М. Г. Сіменіхіна // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. Соціологія і політичні науки. – 2013. – Т. 18. – Вип. 1 (17). – С. 88 – 95.
6. Andrey Kolodyuk. Can Ukraine be the next start-up nation? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/agenda/2015/08/can-ukraine-be-the-next-start-up-nation>.

УДК 351.824 : 347.771

Полякова О. Ю.

к. е. н., доцент, завідувач сектору,
Науково-дослідний центр індустріальних
проблем розвитку НАН України,

Шликова В. О.

к. е. н., науковий співробітник,
Науково-дослідний центр індустріальних
проблем розвитку НАН України

ПРОБЛЕМИ ПАТЕНТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ЧИ ДОПОМОЖЕ РЕФОРМА?

У теперішній час в Україні державна система правової охорони інтелектуальної власності знаходиться в процесі реформування [1]. Відбувається перехід від трирівневої до дворівневої структури організації державного управління сферою інтелектуальної власності. Центральним органом виконавчої влади, що реалізовував державну політику у сфері інтелектуальної власності на момент прийняття Концепції реформування була Державна служба інтелектуальної власності (ДСІВ), у сфері управління якої знаходились державні підприємства: «Український інститут інтелектуальної власності» та «Інтелзахист», а також «Українське агентство з авторських та суміжних прав». Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері інтелектуальної власності було Міністерство економічного розвитку і торгівлі (Мінекономрозвитку). Запровадження дворівневої системи передбачає:

- ліквідацію ДСІВ та «Інтелзахист»;
- трансформацію державного підприємства «Українське агентство з авторських та суміжних прав» у недержавну організацію колективного управління;
- створення національного органу інтелектуальної власності на базі державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності», який належить до сфери управління Мінекономрозвитку [1].

Таким чином, Мінекономрозвитку стало правонаступником Державної служби інтелектуальної власності України, яку було ліквідовано, в частині реалізації державної політики у сфері інтелектуальної власності. Реалізація Концепції реформування була запланована на 2016 р. – І квартал 2017 р., однак ДСІВ продовжує здійснювати повноваження та функції з реалізації державної політики у сфері інтелектуальної власності до набрання чинності актом Кабінету Міністрів України щодо можливості забезпечення здійснення зазначених повноважень та функцій Мінекономрозвитку.

Згідно звіту ДСІВ у 2015 р. продовжилось скорочення загальної кількості поданих заявок на винаходи від національних заявників і у порівнянні з 2014 р. становило 7,7 %, а кількість заявок від іноземних заявників зросла на 9,1 % (рис. 1).

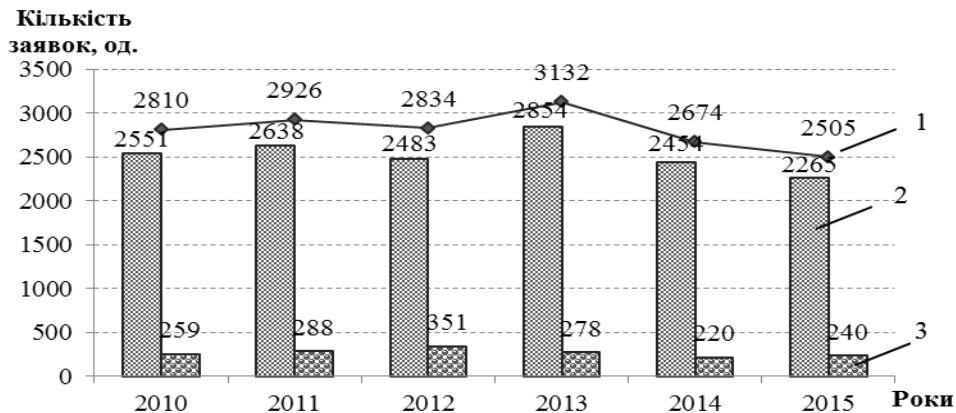


Рис. 1. Динаміка поданих заявок на винаходи за національною процедурою:

1 – усього; 2 – від національних заявників; 3 – від іноземних заявників

Джерело: дані Державної служби інтелектуальної власності України [2; 3]

Кількість заявок на корисні моделі також продовжила скорочуватись у 2015 р. як від національних (8,2 %), так і від іноземних заявників (10,0 %) (рис. 2).

Кількість заявок на корисні моделі, які надходять за національною процедурою, в середньому у 3,5 рази більша, ніж за аналогічною процедурою на винаходи.

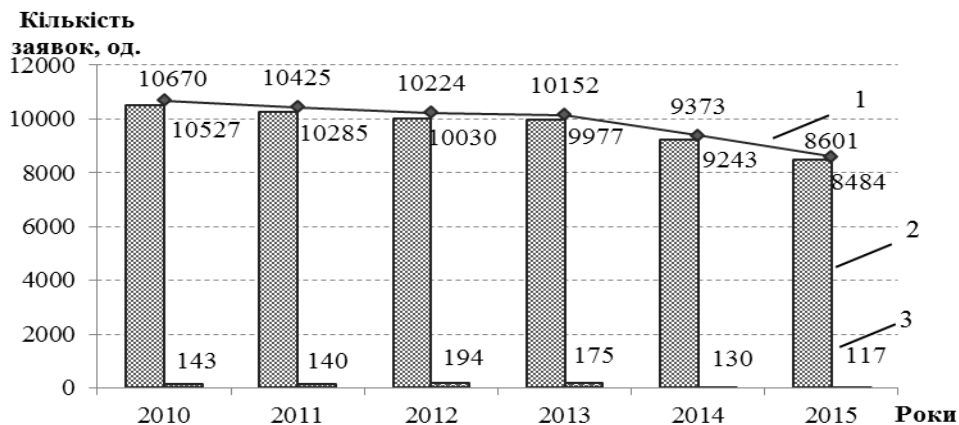


Рис. 2. Динаміка поданих заявок на корисні моделі за національною процедурою:

1 – усього; 2 – від національних заявників; 3 – від іноземних заявників

Джерело: дані Державної служби інтелектуальної власності України [2; 3]

За міжнародною процедурою РСТ заявок на винаходи за період 2010 – 2015 рр. в середньому щороку подається до ДСІВ на 21 % менше, ніж за національною. Проте, серед них від національних заявників лише 11 заявок на винаходи та 2 на корисні моделі за весь цей період [2, 3]. Певною мірою це можна пояснити високою вартістю митних платежів та зборів, передбачених процедурою Договору про патентну кооперацію (у 2017 р. сума платежів становила близько 16 тис. грн.).

За міжнародною процедурою РСТ до ДСІВ в середньому за період 2010 – 2015 рр. щороку надходила 2225 заявок на винаходи, а кількість заявок на корисні моделі коливалась в межах від 5 до 23 одиниць (рис. 3).

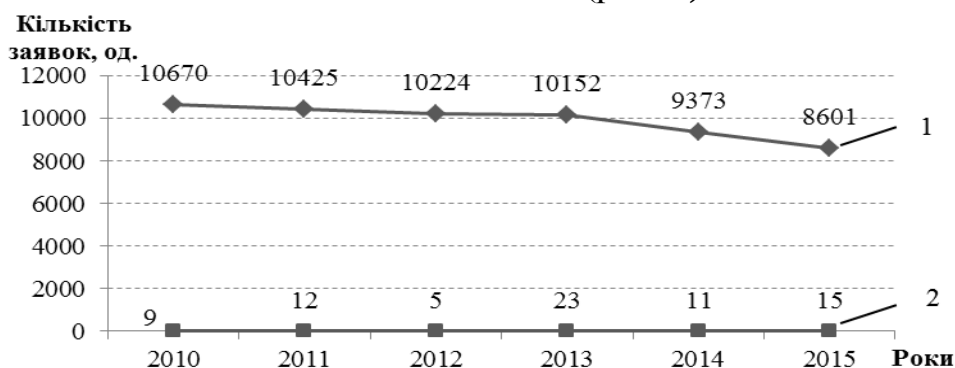


Рис. 3. Динаміка поданих заявок до ДСІВ за процедурою РСТ:
1 – на винаходи; 2 – на корисні моделі

Джерело: дані Державної служби інтелектуальної власності України [2; 3]

Найбільша питома вага серед заявок за процедурою РСТ мала у 2015 р. країну походження США – 30,5 %, на другому місці Німеччина – 13,2 %, на третьому Швейцарія – 11,4 % [3].

За даними ДСІВ України серед усіх заявок на винаходи у 2015 р. переважали заявки за класом МПК А61 «Медицина або ветеринарія; гігієна» – 14 %, С07 «Органічна хімія» – 10,1 %, А01 «Сільське господарство; лісництво, тваринництво; мисливство; відловлювання тварин; рибництво» – 7 % [3]. При цьому за класом А61 з 631 заявки 378 від іноземних заявників, за класом С07 з 452 заявок 436 від іноземних заявників, А01 – 250 з 313 від іноземних заявників.

На нашу думку, основною причиною низького рівня патентування існуючих розробок є відсутність намірів та уявлення щодо можливостей практичного використання результатів науково-дослідної діяльності через неефективність механізму трансферу технологій та недосконалість законодавства в сфері охорони інтелектуальної власності, яке не сприяє отриманню прибутків від одержання патенту. Поточна реформа системи охорони інтелектуальної власності, яка охоплює здебільше організаційні питання, без розробки та запровадження на державному рівні механізмів стимулювання трансферу технологій не зможе забезпечити базис для інноваційного розвитку економіки країни.

Список літератури

1. Концепція реформування державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні / Розпорядження КМУ від 01.06.2016 р. №402-р [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/402-2016-%D1%80>.
2. Річний звіт 2014 / Офіційне видання Державної служби інтелектуальної власності України – 64 с.
3. Річний звіт 2015 / Офіційне видання Державної служби інтелектуальної власності України – 71 с.

УДК 336.714

Яхяева А. Ю.

к. э. н., доцент,
доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета,
Сумгаитский государственный университет

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ ИННОВАЦИОННОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Изучение путей обеспечения инновационного направления инвестиций, а также проблем социально-экономической эффективности этих инвестиций одна из актуальных проблем национальной экономики. Инновационная направленность инвестиций важнейшее условие обеспечения макроэкономической стабильности и экономического роста. Увеличение инвестиций, в особенности инвестиций инновационного направления не только приводит к экономическому росту, а также способствуют повышению жизненного уровня населения. При вложении инвестиций инновационного направления необходимо учесть особенности национальной экономики.

Необходимость исследования инвестиций инновационного направления требует прежде всего решение нижеследующих вопросов:

- определение специфических особенностей инвестиций инновационного направления;
- оценка влияния инвестиционной активности на устойчивое и последовательное развитие экономики;
- определение факторов обуславливающих необходимость инвестиционных вложений и ее источников финансирования;
- определение основных направлений реализации инвестиционных вложений;
- определение направлений развития инвестиционного потенциала в отраслях с высокоразвитой технологией;
- оценка влияния инвестиционной политики в регулировании рынка инвестиционных ресурсов;
- изучение региональных аспектов эффективного использования инвестиционного потенциала страны;
- изучение государственных мер и опыта зарубежных стран в области стимулирования инвестиций инновационного направления.

Одна из основных задач в условиях рыночных отношений обеспечение устойчивого и последовательного развития экономики – это определение приоритетных отраслей экономики с целью вложения инвестиций в эти отрасли. На современном этапе развития науки и технологии, в условиях информационной и коммуникационной технологии важнейшее значение приобретает инвестиции инновационного направления. В этих целях Азербайджанская республика

располагает финансовыми возможностями для реализации соответствующих проектов. В Азербайджане проводится целенаправленная государственная политика для превращения республики в передовые страны в области информационной коммуникационной технологии. Такая политика необходимо для устойчивого экономического развития страны, для роста экономики, для повышения жизненного уровня населения страны.

Для Азербайджана сегодня особое значение имеет развитие отраслей не нефтяного сектора экономики. Привлечение в частности иностранных инвестиций в эти отрасли способствуют укреплению международного сотрудничества и расширению сети иностранных инвесторов. В результате проводимых работ в этом направлении Азербайджанский Инвестиционный Концерн был принят в члены Ассоциации Европейского Прямого Инвестирования и Венчурного Капитала [1].

Проводимые меры по динамичному развитию информационно-коммуникационной технологий, ее государственная поддержка и международное сотрудничество в этой области, а также успешная нефтяная стратегия страны значительно повысила доверия зарубежных партнеров, положительно оценены международным инвестиционным обществом.

Направленность инвестиций на нововведений требуют решения нижеследующих задач:

- создание выгодных экономических и правовых условий для развития инноваций;
- стимулирование на внедрение достижений научно-технического прогресса в экономику страны на основе инноваций;
- реализация с помощью государственного заказа продукции произведенных в результате инновационной деятельности;
- подготовка кадров способных проводить инновационную деятельность, государственная поддержка в этом направлении;
- обеспечить продвижение во внешнеэкономической деятельности и в международных рынках инновационных национальных продуктов;
- обеспечить сбор и распространение информации об инновационной деятельности и т. д.

Повышение эффективности национальной экономики определяется, прежде всего, инновационным характером инвестиций. Такая модель развития национальной экономики в условиях современной глобализации экономических отношений требуют переход на более эффективную отраслевую и региональную структуру национальной экономики, которая в состоянии обеспечить конкурентоспособность национальной продукции на международных рынках [2].

Проводимые реформы в этом направлении в промышленных отраслях республики не только способствуют повышению количественных и качественных показателей, а также улучшают экспортные возможности национальной экономики. Так как, реальное достижение экономики страны определяются

конкурентоспособностью производимых национальных продукций на международных рынках. В условиях глобализации этот фактор имеет особое значение. Конкурентоспособность национальной экономики определяются также в зависимости от множества других факторов. Это, прежде всего используемые экономические средства регулирования экономики. Экономические средства регулирования экономики должны способствовать развитию инвестиций инновационного направления. Инновации необходимое условие развития национальной экономики. С помощью инноваций решаются многие проблемы национальной экономики, обеспечиваются макроэкономическая стабильность, оптимальность пропорций между отраслями и регионами республики, обеспечивается рост экономики, улучшается благосостояние населения страны и рассмотрим некоторые статистически показатели освоения инноваций в Азербайджанской республике за последние 2 года.

За 2015 год затраты на технологические инновации в промышленности составляло 35179 тыс. манат, по сравнению с прошлым годом оно увеличилось на 1,6 раз. В том числе затраты на инновацию продукции составила 13684 тыс. манатов, а на инновационно-технологического процесса 21495 тыс. манатов. Соответственно увеличение по сравнению с прошлым годом составили 101,3 % и 2,7 раза. Затраты на инновации в основном осуществлялись в отраслях промышленной переработки [3].

Стоящие задачи перед национальной экономикой Азербайджана требуют увеличение затрат на инвестиции инновационного направления, прежде всего повышение социально-экономической эффективности инвестиций инновационного направления, который в свою очередь предполагает внедрение определенных мер в этом направлении. К таким мерам относятся:

- стимулирование инвестиций инновационного направления на не нефтяные отрасли и социально-экономическое развитие регионов;
- повышение социальной направленности инвестиций;
- расширение производства инновационных продукций, соответствующих мировым стандартам;
- обеспечение оптимальности распределения инвестиционных расходов по регионам страны;
- стимулирование инвестиций в человеческий капитал;
- усиление контроля за использование инвестиционных расходов и т. д.

Указанные меры в состоянии улучшить ситуацию с использованием инвестиций инновационного направления.

Список литературы

1. Гасымов Ф. Х., Наджафов З. М. Перспективы возникновения, распространения и развития инноваций. Баку, 2009, 416 стр.
2. Мусаев А. Ф. Инновационная экономика и налоговое стимулирование. Баку, 2014, 184 стр.
3. Статистические показатели Азербайджана. 2015 – 2016-е годы.

СЕКЦІЯ 8

SECTION 8

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS,
SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

УДК 331.5.024.5

Гапак Н. М.

к. е. н., доцент,

доцент кафедри економіки підприємства,

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ

Однією з проблем зайнятості в Україні є приховане безробіття, основною причиною якого є спад виробництва і неадекватне йому скорочення зайнятості. Кількісно приховане безробіття означає чисельність працівників, які стали непотрібними у зв'язку із спадом виробництва або структурними змінами в ньому, але продовжують формально вважатися зайнятими, і які або при покращенні економічної кон'юнктури будуть (готові) працювати ефективно, або повинні бути вивільнені. Економічна можливість значного поширення прихованого безробіття спричинена падінням реальної зарплати працівників.

Форми прихованого безробіття:

– надлишкова чисельність працівників, які одержують повну заробітну плату. Фактично ці люди не відчувають себе безробітними, але від звільнення їх робота підприємства не погіршиться, а от утримання їх є важким тягарем для економіки підприємства, веде до подорожчання продукції, в кінцевому підсумку до розкручування інфляційної спіралі;

– утримання на підприємстві осіб, що працюють на умовах неповного робочого часу, отримують відповідну неповну зарплату, бажають працювати повний час, але з причини скорочення виробництва не мають такої можливості. Така форма прихованого безробіття називається частковим безробіттям, якщо працівник бажає працювати на умовах повної зайнятості. Якщо ж працівника влаштовує така форма роботи, то це є не безробіттям, а добровільною неповною зайнятістю, що є рівноправною формою задоволення трудових потреб громадян;

– оформлення певній частині працівників відпусток без збереження або з частковим збереженням заробітної плати. Ця форма прихованого безробіття

найчастіше спричиняє вторинну зайнятість працівників, оскільки вони на невизначений час залишаються з мінімальною або і без заробітної плати;

– наявність цілоденних і внутрішньозмінних простоїв з організаційно-технічних причин (порушення договірних зв'язків, відсутність електроенергії тощо).

Різновидом прихованого безробіття є часткове безробіття, що виникає в результаті зменшення попиту на продукцію підприємства і відповідне скорочення виробництва. Якщо при такому скороченні роботодавець намагається зберегти трудовий колектив, сподіваючись на покращання економічної кон'юнктури в недалекому майбутньому, він скорочує тривалість робочого дня (тижня) для всіх працюючих, не звільняючи персонал. Такі рішення вважаються соціально справедливими і економічно доцільними, проте це призводить до виникнення часткового безробіття. Проблеми такого безробіття полягають в тому, що, як правило, неповна робота не дає працівникам достатньо коштів для життя й утримання сім'ї, в результаті чого вони активно шукають іншу роботу або підробітки, збільшуючи пропозицію на ринку праці.

В сучасних умовах у країнах з різними типами економічних систем регулювання безробіття та реальне його зменшення без втручання держави фактично неможливі. Державне регулювання зайнятості базується на різних теоретичних підходах (табл. 1).

Таблиця 1

Моделі державного регулювання зайнятості

Модель / країни	Суть моделі	Переваги	Недоліки
Американська англосаксонська (США, Великобританія, Австралія)	Мінімальне і пасивне втручання держави у регулювання ринку праці, яке у своїй основній частині перекладено на ринок і на його механізм взаємодії попиту та пропозиції робочої сили. Держава лише створює сприятливі умови для ведення бізнесу та створення нових робочих місць, заохочує підвищення мобільності незайнятих на ринку праці, що стимулює сукупний попит на робочу силу	Незначні витрати на фінансування громадських робіт, перепідготовку незайнятих, застосування непрямих методів державного регулювання економіки	Орієнтир на створення нових робочих місць, які не потребують високої кваліфікації, але ці місця створюються за рахунок держави в дуже обмеженій кількості. Формування відносно невеликих доходів працівників, що певною мірою гальмує розширене відтворення робочої сили

Продовж. табл. 1

Модель / країни	Суть моделі	Переваги	Недоліки
Скандинавська (Швеція та ін.)	Активне втручання держави в регулювання ринку праці. Створення значної кількості робочих місць з середньою кваліфікацією робітників. Активне використання прямих, специфічних, а також адміністративних методів регулювання. Високі державні витрати на підготовку і перепідготовку кадрів, створення нових робочих місць.	Забезпечення досить масової зайнятості і відносно нескладний спосіб створення робочих місць (за рахунок держави і таких, що не потребують від працівників високого рівня кваліфікації).	Формування відносно невеликих доходів трудящих, що певною мірою гальмує розширене відтворення робочої сили і веде до масових звільнень, якщо в державі виникає проблема з коштами (дефіцит бюджету). Субсидії підприємствам на утримання неконкурентоспроможних працівників або надання їм робочих місць держсекторі
Японська (Японія, Південна Корея та ін.)	Система довічного найму, що передбачає гарантії зайнятості робітникам майже до настання пенсійного віку.	Орієнтація на довгострокові відносини з найманими працівниками, що зумовлює підприємців вирішувати проблеми надлишкової робочої сили не за рахунок звільнення, а за рахунок зменшення робочого часу (неповна зайнятість, переведення працівника на дочірнє підприємство)	Заохочення у певні періоди економічного циклу явища часткового безробіття
Європейська (країни західної Європи)	Створення нових роб. місць, які вимагають високої кваліфікації робітників. Активне втручання ринкових регуляторів і створення на держрівні ефективної системи соціального захисту громадян	Зростання доходів зайнятої частини населення, зростання продуктивності праці. Високі доходи зайнятих дозволяють сформувати потужну систему допомоги з безробіття.	Відносне скорочення зайнятості за рахунок найменш кваліфікованої робочої сили.

Джерело: узагальнено автором за даними [1]

Список літератури

1. Міненко В. Л. Порівняльний аналіз світових моделей державного регулювання економіки та ринку праці / В. Л. Міненко // Теорія та практика державного управління. – 2009. – Вип. 3 (26) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2009-3/doc/3/04.pdf>.

УДК 08

Пікуліна О. А.

студент,

Донецький національний університет ім. Василя Стуса,

Буркіна Н. В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри бізнес

статистики та економічної кібернетики

Донецький національний університет ім. Василя Стуса

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

Для економіки в цілому і соціально-економічної сфери зокрема, де неможливе будь-яке експериментування, особливого значення набуває математичне моделювання. Завдяки застосуванню потужного математичного апарату воно є найефективнішим і найдосконалішим методом прогнозування соціально-економічних показників, що дає змогу обрати ефективний напрямок соціально-економічної політики.

Сучасна наука широко розглядає питання моделювання соціально-економічних показників. Розкриттю вказаної проблеми присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема: С. Біра, В. Бусигіна, О. Гранберга, Б. Кисельова, Дж. Кліра, Е. Ласло, Н. Ларіної, А. Маршалова, Г. Мельникова, Л. Поліщука, В. Суслова, А. Голіков, В. Казакова, Ю. Прав, В. Решетило, Т. Стеценко, О. Тищенко, М. Пістун, К. Мезенцев, В. Тьорло та інші.

Ефективне управління соціально-економічними показниками не можливо без використання широкого кола інструментів прогнозування і планування. Прогнозування соціально-економічних показників дозволяє попередити кризові явища і забезпечити стійкий розвиток регіону.

Вітчизняна практика обґрунтування прогнозу соціально-економічного розвитку країни включає: сценарні умови прогнозу; прогноз індексів-дефляторів; форми прогнозів.

На кожний прогнозний період складається два варіанти, один із яких є песимістичним, а другий – відображає перспективу при більш сприятливих умовах. Прогноз соціально-економічного розвитку країни включає як кількісні, так і якісні показники, а саме: макроекономічні показники, економічні структури, науково-технічний розвиток, показники зовнішньоекономічної діяльності, динаміку виробництва і споживання, рівень і якість життя населення, екологічну ситуацію, соціальні структури, а також систему освіти, охорони здоров'я і соціального забезпечення країни [1].

Для вказаних прогнозів характерні наступні групи показників: населення, в т. ч. трудові ресурси країни; грошові доходи населення; рівень життя населення.

Перша група соціально-економічних показників включає [2]: чисельність населення; розселення по території країни; склад населення; народжуваність, смертність і тривалість життя; трудові ресурси, в т. ч. економічно активне населення; кількість безробітних і рівень безробіття; зайнятість в сферах діяльності і галузях економіки; рух трудових ресурсів в часовому і просторовому аспектах.

Друга група соціально-економічних показників включає дані, що характеризують грошові потоки [2]: всього грошові потоки населення; заробітна платня; дивіденди і відсотки по вкладам; пенсії; система соціального забезпечення; благодійництво.

Третя група соціально-економічних показників [2]: стан здоров'я населення; забезпеченість об'єктами охорони здоров'я, медичним персоналом; захворюваність серед різних категорій населення; рівень освіти; наявність об'єктів художньої культури; рівень житлових умов; об'єм, структура і динаміка соціального забезпечення; забезпеченість мережею торгових, побутових і житлово-комунальних об'єктів; стан екології в суспільстві; забезпеченість спортивними і туристичними об'єктами. Соціально-економічний аспект життя суспільства в економічних розрахунках може бути представлений наступними цілями розвитку: добробут людей; зайнятість; могутність нації; здоров'я; культура і знання; чисельність населення.

У соціально-економічній сфері застосовуються три основні методи прогнозування [1]:

- 1) моделювання розвитку окремих підсистем;
- 2) експериментальне моделювання (комп'ютерна імітація, ділові ігри);
- 3) корегування прогнозів з позиції суміжних наук.

Моделювання розвитку окремих підсистем означає, що дослідник вивчає функціонування системи або підсистеми в цілому, не концентруючи свою увагу на окремих її частинах. Оснований системний підхід на визнанні факту, що навіть найліпше функціонування окремих підсистем та елементів системи не гарантує найліпшого функціонування всієї системи в цілому, оскільки завжди існує взаємодія між частинами системи. Всім системам притаманні характеристики, що являються перепорою на шляху до поліпшення функціонування системи [3]: змінюваність – жодна реальна система не являється статичною продовж тривалого проміжку часу, тому модель, що будується, має обмежений термін

користування; наявність оточуючого середовища – в моделі має бути передбачений вплив зовнішнього середовища, який часто має випадковий характер; проти-інтуїтивна поведінка – виникає як результат того, що інколи наслідок проявляється пізніше причини; тенденція до погіршення характеристик функціонування – окремі частини системи зношуються, в результаті чого погіршується їх робота, що в свою чергу призводить до не передбачуваних наслідків; взаємозалежність – усі частини системи залежать одна від одної, в наслідок чого погіршення характеристик функціонування однієї частини системи неминуче впливає на характеристики функціонування інших частин системи; організація – існує ієрархія підсистем, що підкоряється цільовому призначенню системи.

Необхідно відзначити, що незважаючи на накопичений досвід в даній сфері моделювання соціально-економічних показників є ряд труднощів. Причиною тому є загальні невирішені проблеми і протиріччя в системі управління макроекономічними системами. Серед найбільш істотних проблем слід відзначити наступні [4]:

1. Неузгодженість цілей на різних рівнях управління. Наявність декількох керуючих контурів різного рівня, що реалізують функції управління територією (органи державної влади, органи місцевого самоврядування) вимагає узгодження їх дій і виключення дублювання функцій. Також має місце неузгодженість цілей довгострокового розвитку і прийнятих короткострокових рішень. У більшості випадків рішення, що приймаються на муніципальному рівні, носять ситуативний характер і не співвіднесені з програмами довгострокового розвитку. Багато в чому це пояснюється відсутністю відповідних ресурсів, що обмежує можливість фінансування проектів, спрямованих на розвиток.

2. Функціонування в регіональній підсистемі безлічі економічних суб'єктів, мети діяльності яких відрізняються від цілей інших агентів і органів державного і муніципального управління. У зв'язку з цим відсутній єдиний критерій оптимальності розвитку.

3. Відсутність системного характеру соціально-економічної політики. Особа, відповідальна за прийняття тих чи інших рішень в сфері соціально-економічного розвитку не може врахувати все різноманіття чинників, що впливають на досліджувані процеси. Складність обліку таких чинників полягає ще і в тому, що вплив деяких з них може бути прихованим, непрямим або опосередкованим. У зв'язку з цим розробка управлінських рішень відбувається на основі досвіду і інтуїції і не має достатнього наукового обґрунтування.

4. Недостатня якість вихідної інформації про функціонування територіального утворення. Проблеми статистичного обліку та використання статистичних даних, а часто відсутність інформації з певних питань призводять до прийняття неефективних рішень. У той же час відсутня чітка система аналізу і ефективного використання управлінської інформації.

5. Відкритість системи та істотний вплив зовнішніх впливів на економіку муніципальних утворень і, як наслідок, регіону в цілому. Одночасно з цим має місце недооцінка впливу різних внутрішніх і зовнішніх факторів, формування диспропорцій розвитку, що в сукупності з попередніми проблемами підвищує ймовірність прийняття неякісних рішень.

Багато проблем управління регіональним розвитком взаємопов'язані і взаємообумовлені. У зв'язку з цим потрібен комплексний підхід до їх усунення, який ми розглянемо і наступних дослідженнях.

Таким чином, моделювання соціально-економічних показників країни і регіонів охоплює різні сторони життя суспільства і використовує різноманітні методи, що враховують специфіку розрахунків. Соціальні параметри здійснюють вплив на економічне середовище господарювання, а економічні показники в свою чергу застосовуються при прогнозуванні соціально-економічної сфери життєдіяльності суспільства.

Список літератури

1. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади [Текст] : навч. посібник для ВНЗ / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, О. М. Попов та ін.; ред. В. Г. Воронкова : ЗДІА. – К. : Професіонал, 2006. – 567 с.

2. Мінкін О. Ю. Проблеми прогнозування соціально-економічного розвитку України / Олександр Юрійович Мінкін, Ірина Анатоліївна Шеховцова // Сучасні підходи до управління підприємством: тези доповідей III всеукр. наук.-практ. конф., 22 квітня 2015 р.: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/vi-konf/paper/view/1431>.

3. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем – искусство и наука / Р. Шеннон – М., 1986. – 418 с.

4. Атаева А. Г. Проблемы прогнозирования и сценарного моделирования социально-экономического развития территориальных систем / А. Г. Атаева, В. В. Орешников, под ред. д. э. н. Ю. Г. Лавриковой // Проблемы прогнозирования и сценарного моделирования социально-экономического развития территориальных систем: сборник статей I Научной школы молодых ученых. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – С. 10 – 33.

УДК 364.22

Шандар А. М.

аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці,
ДВНЗ «Київського національного економічного
університету ім. Вадима Гетьмана»

ДІАГНОСТИКА ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ БІДНОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Сьогодні бідність є одним із глобальних викликів людства. Незважаючи на досягнення науково-технічного прогресу та соціального розвитку дана проблема торкається всіх континентів, лишаючись ще й досі невирішеною. Затяжний перехідний період в Україні та поглиблення економічної кризи значно знизили шанси українців досягнути високого або хоча б задовільного рівня життя. Які особливі чинники справляють вплив на «розквіт» бідності населення? Які регіональні особливості даного явища прослідковуються на території України? Саме на висвітленні цих питань акцентовано дослідження.

У працях провідних вчених вітчизняної наукової спільноти представлено теоретичні доробки, які присвячені проблемам багатства, бідності, соціальної стратифікації та соціальної нерівності. Науковці Інституту демографії та соціологічних досліджень імені М. В. Птухи НАН України [1] глибоко та ґрунтовно описують проблему бідності: чинники впливу, ризики тощо, Лопушняк Г. С. та Корелеська Є. досліджують дану проблему в контексті соціального розвитку [2], Махсма М. Б. розглядає бідність як перепону продуктивній зайнятості [3]. Проте ще й досі залишається ряд нерозкритих питань, які потребують уточнення та ретельного аналізу.

Складні соціально-економічні умови в поєднанні з воєнними діями на території України ускладнюють реалізацію Законного права кожного громадянина на забезпечення достатнього рівня життя, зокрема, прожиткового мінімуму, що є базовим державним соціальним стандартом. Прожитковий мінімум визначається на основі фактичної вартості спожитих товарів та отриманих послуг, які є складовими споживчого кошика.

На рис. 1 представлено порівняльну динаміку прожиткового мінімуму для працездатної особи та мінімальної заробітної плати. Тобто, працююча людина, котра виконує некваліфіковану працю, до 2017 р. фактично жила на межі

абсолютної бідності. Нагадаємо, що споживчий кошик українця було переглянуто наприкінці 2016 р., проте деякі найменування та кількісне наповнення ставить під сумнів його відповідність сучасним умовам життя людини.

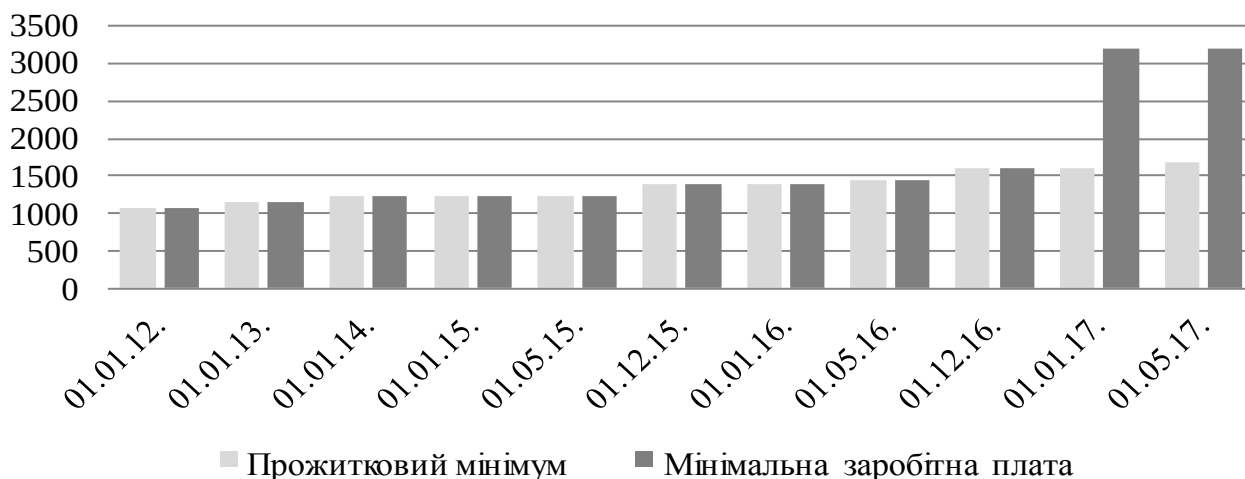


Рис. 1. Порівняння розмірів прожиткового мінімуму для працездатної особи та мінімальної заробітної плати у 2012 – 2017 рр., грн

Джерело: дані Державної служби статистики України [4]

Варто зазначити, сьогодні надзвичайно важливим завданням є встановлення адекватного рівня прожиткового мінімуму (який би повною мірою відповідав сучасним реаліям), а відтак і гідного рівня оплати праці. В ідеалі подібні заходи сприятимуть підвищенню рівня зайнятості, наповненню бюджету через податки, пожвавленню економіки. Працююча людина є суспільно значимою, розвивається, повертає державі сторицею ті інвестиції, що були затрачені на неї (соціальні виплати при народженні, вартість освітніх послуг тощо).

Представники наукової спільноти наголошують на тому, що бідність перебуває під впливом різноманітних чинників серед яких чільне місце посідають демографічні та соціальні фактори. Досліджуване явище є дуже унікальним, адже з плином часу деякі чинники можуть накладатися один на одного або ж узагалі не проявляться [1, с. 83].

На рис. 2 відображено гістограму частот рівня бідності за прожитковим мінімумом. Помітно вирізняється з-поміж інших сільське населення Київської області, де досліджуваний показник є найнижчим – 0,9 %. Найбільша кількість областей України потрапила до другої групи, яка відповідає діапазону від (0,9 – 6,6 %). Найбідніші жителі сіл проживають в Одеській області (23,7 %).

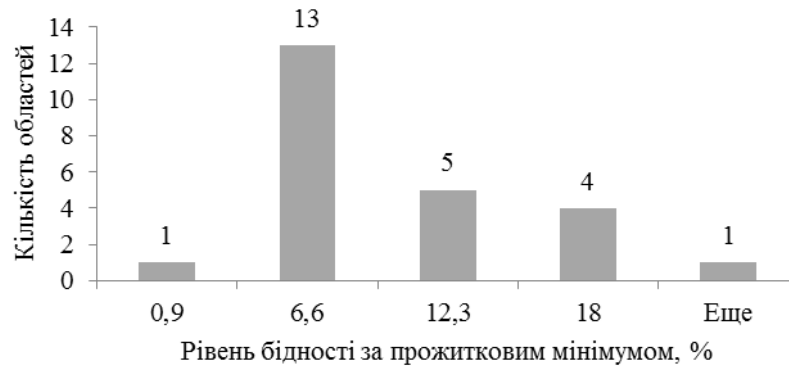


Рис. 2. Гістограма частот рівня бідності сільського населення за прожитковим мінімумом у 2015 р., % (без урахування території проведення АТО)

Джерело: дані Державної служби статистики України [4]

На основі статистичних даних Державної служби статистики за 2015 р. було побудовано економетричну модель рівня бідності за прожитковим мінімумом. Зазначимо, що інформація у статистичних бюлетенях «Витрати і ресурси домогосподарств України у 2015 р.» наводиться без урахування вибірки зони, де проводиться антитерористична операція. У даній моделі ми охопили всі вікові групи населення: діти, молодь, дорослі та люди похилого віку. Звідси, у модель включено наступні компоненти (табл. 1).

Таблиця 1

Економетрична модель рівня бідності в Україні, 2015 р.

Позначення	Назва показника/фактору
y	частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижче прожиткового мінімуму, %
x ₁	частка домогосподарств з 2 і більше особами, де всі у працездатному віці, %
x ₂	частка домогосподарств із дітьми у віці від 3 до 18 рр., %
x ₃	пенсії, грн
x ₄	стипендії, грн
x ₅	допомога по безробіттю, грн
x ₆	коефіцієнт економічного навантаження на 1 працюючого, разів
x ₇	частка домогосподарств із 2 і більше дітей, грн

Джерело: авторська розробка

Результати вибірки сільської місцевості мають наступну математичну інтерпретацію:

$$y = -15,43 - 0,15x_1 + 0,60x_2 - 0,01x_3 - 0,25x_4 - 0,20x_5 + 12,07x_6 + 0,01x_7 + \varepsilon \quad (1)$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,747$ вказує на те, що модель для сільської місцевості має статистично прийнятну якість, існує високий ступінь зв'язку між

рівнем бідності та обраними факторами. Тобто, за абсолютним критерієм рівень бідності на 74,7 % залежить від вище зазначених факторів. Оскільки $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то за критерієм Фішера рівень бідності лінійно залежить від дібраних, а не від випадкових факторів. Про надійність та статистичну значущість економетричної моделі можна стверджувати із достовірністю 95 %. Критерій Стюдента сигналізує про значущість таких факторів: частка домогосподарств із дітьми у віці від 3 до 18 рр. (x_2), стипендій (x_4), допомога по безробіттю (x_5), а також коефіцієнт економічного навантаження на 1 працюючого (x_6).

Із точки зору соціально-економічної інтерпретації отриманих параметрів, слід зауважити, що існує певна логіка результатів. Варто зауважити той факт, що зменшення частки бідного населення розцінюється як прояв покращення рівня життя людей, звідси, всі фактори зі знаком «–» вважаємо позитивними.

Отже, розглянемо детальніше вплив кожного фактору.

При підвищенні стипендій (x_4) на 1 грн за всіх інших рівних умов рівень бідності зменшиться на 0,25 %, що свідчить про значимість цієї статті у доходах. Зазначимо, у 2015 р. стипендії різнились за величиною залежно від спеціальності, рівня акредитації, виду (соціальні чи академічні) тощо, у переважній більшості були нижчими від прожиткового мінімуму соціально-демографічної групи населення, проте все-одно мали вагоме значення. Нагадаємо, що з початку 2017 р. проводиться політика скорочення кількості стипендіатів, зокрема було імplementовано рейтинг успішності, згідно якого кожен навчальний заклад самостійно визначає критерії рейтингу.

Згідно даних Державної служби статистики [4] у 2015 р. рівень безробіття у сільській місцевості (МОП) коливався в межах від 5,1 % (у Київській області) до 22 % (у Донецькій області). Зареєстровані у державній службі зайнятості особи отримують допомогу. Відповідно до моделі при збільшенні допомоги по безробіттю (x_5) на 1 грн рівень бідності знизиться на 0,20 %. Не зважаючи на те, що допомога по безробіттю покращує життя, ми схилиємось до думки переорієнтації політики, головний вектор якої буде спрямований на створення робочих місць, а також стимулювання зайнятості населення.

Продовжуючи тему зайнятості, опишемо наступний фактор. Важливу роль відіграє частка домогосподарств із 2 особами, де всі у працездатному віці (x_1). Нагадаємо, що у 2015 р. – це жінки у віці 18 – 57 р. та чоловіки – 18 – 59 р. (за умови, що не мають інших пілг). При збільшенні фактору на 1 % за всіх рівних інших умов рівень бідності зменшиться на 0,15 %. У зв'язку із реформуванням пенсійної системи, у 2017 р. пенсійний вік жінок подовжено на 6 місяців, чоловіків – на 1 рік (при чому збільшення пенсійного віку відбуватиметься поступово у залежності від дати народження).

Позитивний вплив на зменшення рівня бідності справляють пенсії (x_3). При збільшенні виплат на 1 грн досліджуваний показник зменшиться на 0,01 %. У домогосподарствах, що мають доходи, нижчі за прожитковий мінімум, частка пенсій у структурі доходів становить – 16,3 % (це друга за величиною стаття надходжень після оплати праці – 34,4 %). Стабільність та ефективність функціонування пенсійної системи на самперед пов'язані із гендерно-віковою структурою населення, рівнем зайнятості, рівнем оплати праці тощо. Сьогодні величезна увага приділяється даній проблемі, зокрема, поставлено вектор на осучаснення пенсійної системи. Часто проводяться паралелі із європейськими країнами, які змогли реформувати пенсійну систему, наприклад, шляхом підвищення пенсійного віку, збільшення мінімального страхового стажу тощо. Проте, необхідно чітко розуміти, що подібна практика може мати плачевні наслідки для України, оскільки якість та рівень життя в Європі на порядок вищий. Отже, надзвичайно важливо мати глибоке розуміння розвитку та функціонування процесів і явищ, зважати на унікальність, особливості та менталітет українців, задля того щоб імплементувати дійсно ефективні заходи.

У моделі представлено кілька факторів, які спричиняють зростання рівня бідності. Доведено, що сім'ї з дітьми (фактори: частка домогосподарств із 2 і більше дітей (x_7) та частка домогосподарств із дітьми у віці від 3 до 18 рр. (x_2)) формують найбільшу групу бідного населення, є більш вразливими.

Напружена ситуація на ринку праці призводить до зростання коефіцієнту економічного навантаження на 1 працюючого (x_6), що у свою чергу також негативно відбивається на рівні та якості життя сільського населення.

Отже, бідність – складне соціально-економічне явище, яке, на жаль, є характерне для сільського населення України. На основі побудованої економетричної моделі нами було досліджено та проаналізовано чинники, що виступають каталізаторами зростання або зменшення рівня бідності.

Список літератури

1. Демографічні чинники бідності (колективна монографія) / За ред. Е. М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціологічних досліджень НАН України. – 2009. – 184 с.
2. Лопушняк Г. С. Соціальні аспекти розвитку України / Г. С. Лопушняк, Є. Корелеська // Фінанси, учет, банки. – 2016. – № 1 (21). – С. 21 – 33.
3. Махсма М. Б. Бідність сільського населення як перешкода його продуктивної зайнятості / М. Б. Махсма // Економіка праці та проблеми зайнятості. – 2015. – № 2. – С. 18 – 23.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану. – Дата звернення: 01.06.2017.

СЕКЦІЯ 9
SECTION 9

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

УДК 657.41/.45

Драгомир Н. М.

к. э. н., доцент,
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита,
Молдавская Экономическая Академия

К ВОПРОСУ ОБ УЧЕТЕ ПОКУПКИ – ПРОДАЖИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Действующие Национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ) и другие нормативные акты, регламентирующие финансовый учет в Республике Молдова, не содержат специальных правил отражения на счетах операций по купле – продаже предприятий. Поэтому и продавец, и покупатель должны руководствоваться требованиями следующих нормативных документов:

1. Закона о бухгалтерском учёте.
2. Гражданского кодекса Республики Молдова.
3. Налогового кодекса Республики Молдова.
4. НСБУ «Расходы» и НСБУ «Доходы».
5. Положения об инвентаризации.

При отражении в учете операций по покупке предприятия субъекту следует применять такие первичные документы, как:

1. Акт инвентаризации и соответствующий протокол.
2. Договор купли-продажи предприятия, как имущественного комплекса.
3. Передаточный акт, с указанием состава передаваемого имущества и обязательств.
4. Отчёт об оценке продаваемого (покупаемого) предприятия.
5. Заключение независимого аудитора, если в соответствии с Законом о бухгалтерском учёте финансовые отчёты покупаемого предприятия должны быть подвергнуты аудиту.
6. Налоговая накладная (сводная).
7. Уведомление дебиторов и кредиторов о купле-продаже предприятия (письменное).

Состав покупаемого предприятия определяется в договоре купли-продажи и в передаточном акте к нему. В него включаются все имущественные элементы, предназначенные для осуществления деятельности:

– земельные участки;

- основные средства (здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства, инвентарь, другие объекты);
- нематериальные активы (исключительные права использования наименования фирмы, товарных знаков, других средств индивидуализации предприятия, его продукции, работ и услуг и другие элементы, входящие в состав этой категории долгосрочных активов), которые на момент купли-продажи принадлежат продавцу;
- другие долгосрочные активы (долгосрочная дебиторская задолженность, долгосрочные финансовые инвестиции);
- оборотные активы (материалы, продукция, товары, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП), дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые инвестиции);
- обязательства продавца (долгосрочные и текущие).

В соответствии со ст. 817 Гражданского Кодекса Республики Молдова, купля-продажа предприятия оформляется договором купли-продажи предприятия. В договоре продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие как имущественный комплекс, за исключением неотчуждаемых прав и обязанностей.

Для обеспечения достоверности информации о наличии передаваемых-принимаемых активов и источников их формирования проводится их инвентаризация с оформлением соответствующего акта, на основании данных которого составляется передаточный акт.

В соответствии со ст. 820 Гражданского кодекса Республики Молдова, кредиторы продавца до передачи предприятия покупателю, письменно должны быть уведомлены о его продаже одной из сторон сделки (продавец или покупатель). После уведомления каждый кредитор обязан немедленно сообщить продавцу или покупателю о своём согласии на перевод долга. В случае несогласия кредитор в течение трёх месяцев со дня получения уведомления имеет право требовать:

- прекращения или досрочного исполнения обязательства и возмещения продавцом причинённых убытков, либо
- признания договора продажи предприятия недействительным полностью или частично.

Покупатель и продавец солидарно отвечают по долгам продавца, возникшим до продажи предприятия, в пределах переданных покупателю активов. Отсюда вытекает, что обязательства продавца могут быть переданы покупателю для последующего погашения, или их может погашать сам продавец до передачи предприятия.

К сожалению, о передаче обязательств продавца перед бюджетом в Гражданском кодексе не сказано ничего. При этом в ст. 184 Налогового кодекса указано, что при ликвидации предприятия, обязательства по налогам и сборам погашаются лицом, ответственным за его ликвидацию, а в ст. 185 – что обязательства перед бюджетом реорганизованного предприятия погашаются его правопреемником. Какая-либо информация о погашении этих обязательств при покупке предприятия отсутствует и в Налоговом кодексе. Однако в ст. 183 указанного нормативного акта говорится, что ответственность лица, получающего собственность за погашение недоимки лица, передающего собственность, остаётся за лицом, получающим собственность. Правда, здесь подчёркивается, что оба лица являются взаимозависимыми, а сумма недоимки определяется как разница между рыночной стоимостью полученной собственности и фактически уплаченной за неё суммой. Если же лица не взаимозависимы, то естественно получаемая (передаваемая) собственность оценивается по рыночной стоимости. Таким образом, положения ст. 183, 184 и 185 НК и ст. 820 ГК не исключают, что при покупке-продаже предприятия налоговые обязательства продавца могут быть как переданы покупателю, так и погашены самим продавцом. Однако, по нашему мнению, в НК это следует четко определить.

Согласно ст. 821 Гражданского кодекса Республики Молдова, расходы, связанные с подготовкой предприятия для передачи, включая составление передаточного акта, несёт продавец, если договором не предусмотрено иное. Предприятие считается переданным покупателю с момента подписания указанного акта обеими сторонами. С этого момента к покупателю переходит право собственности и все риски случайной гибели и повреждения имущества.

На основе передаточного акта продавец выписывает налоговую накладную.

Дата подписания передаточного акта является датой принятия на учет собственности покупаемого предприятия.

В соответствии со ст. 819 ГК продаваемое (покупаемое) предприятие подлежит оценке. Однако по существу порядок оценки имущественного комплекса в нем не прописан. Как известно, финансовый учет должен обеспечить внутренних и внешних пользователей информации полной, достоверной и релевантной информацией о деятельности предприятия и его имущественном положении. В этом контексте активы предприятия должны быть отражены по реальной стоимости. Поэтому в период подготовки договора купли-продажи предприятия как имущественного комплекса необходимо привлекать независимых оценщиков, услуги которых должны быть оформлены соответствующим договором, а результаты оценки – отчетом оценщика.

Продавец на основе указанных выше документов учитывает расходы и доходы по сделке купли-продажи предприятия в соответствии с положениями НСБУ «Расходы» и НСБУ «Доходы» и определяет окончательный финансовый результат в соответствии с НСБУ «Представление финансовых отчетов». В частности, он отражает:

- признание дохода от продажи предприятия. При этом необходимо отметить, что имеет место продажа предприятия в целом, порядок признания дохода от которой не предусмотрен действующим НСБУ «Доходы». По нашему мнению, ввиду того, что предприятие в целом, как имущественный комплекс, не является отдельным объектом имущества, входящим в состав действующего субъекта, таким как товары, материалы, основные средства, и т. п., доходы при реализации которых следует признавать, в соответствии с требованиями указанного НСБУ, как доходы от продаж или доходы от выбытия других оборотных активов (как другие доходы операционной деятельности) в рамках доходов от операционной деятельности либо доходы от операций с долгосрочными активами в составе доходов от других видов деятельности соответственно, доходы от его продажи не могут быть отнесены ни к одному из перечисленных видов. При этом они обусловлены операционной деятельностью. В этой связи, по нашему мнению, их следует признать, как прочие операционные доходы в составе других доходов от операционной деятельности;

- обязательство продавца перед бюджетом по НДС, исчисленное от продажной стоимости предприятия;

- списание накопленных сумм амортизации долгосрочных активов (нематериальных и материальных) и износа МБП;

- списание балансовой стоимости долгосрочных и оборотных активов, согласно вышеизложенной логике, на прочие операционные расходы;

- передачу дебиторской задолженности и обязательств покупателю в составе имущественного комплекса продаваемого предприятия, которая может быть отражена либо посредством списания дебиторской задолженности на прочие доходы от операционной деятельности, а обязательств на прочие расходы операционной деятельности либо без их списания на прочие доходы и расходы;

- списание неиспользованных долгосрочных и текущих оценочных резервов (если таковые имеются) на прочие доходы от операционной деятельности;

- поступление денежных средств от покупателя в порядке погашения дебиторской задолженности.

Если покупатель заплатил за предприятие раньше, чем документально оформлено право собственности на имущественный комплекс, продавец

оплачивает НДС от суммы аванса и отражает его как дебиторскую задолженность бюджета продавцу. Такая предоплата (аванс) должна быть предусмотрена в условиях договора купли-продажи.

У покупателя отражается:

- оприходование долгосрочных (нематериальных и материальных), а также оборотных активов согласно передаточному акту;
- сумма НДС, отнесенная в зачет;
- непогашенные продавцом и переданные покупателю дебиторская задолженность и обязательства;
- перечисление денежных средств в виде аванса продавцу, если это предусмотрено в договоре, с их последующим отнесением в зачет обязательств;
- обязательство покупателя за приобретаемое предприятие, как имущественный комплекс;
- перечисление денежных средств продавцу в окончательный расчет.

Учет операций покупки предприятия как имущественного комплекса у покупателя зависит от того оплачиваемая (покупная) стоимость предприятия выше балансовой стоимости чистых активов (равна рыночной стоимости), выше рыночной стоимости чистых активов или ниже балансовой стоимости чистых активов.

Когда положительная разница образована в результате превышения рыночной стоимости имущественного комплекса над его балансовой стоимостью, то она отражает покупку активов; когда положительная разница образована в результате превышения покупной стоимости над рыночной стоимостью, эта разница отражает покупку бизнеса – деловую репутацию. В данном случае деловая репутация положительна. Когда покупная стоимость приобретаемого предприятия меньше его балансовой стоимости, деловая репутация (гудвилл) негативна. Положительная или негативная репутация покупаемого предприятия отражаются в учете покупателя в случае продолжения деятельности покупаемого предприятия.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Республики Молдова № 1107 от 06.06.2006.
2. Налоговый кодекс Республики Молдова № 1163 от 24.04.97.
3. Закон РМ о бухгалтерском учете № 113-XVI от 27.04.2007, с последующими изменениями и дополнениями.
4. НСБУ «Доходы», утвержденный Приказом Министерства финансов РМ № 118 от 06.08.2013.
5. НСБУ «Расходы», утвержденный Приказом Министерства финансов РМ № 118 от 06.08.2013.

УДК 657

Сарапіна О. А.

д. е. н., професор,

завідувач кафедри обліку і аудиту,

Херсонський національний технічний університет,

Гальченко Є. С.

студентка 4 курсу напрямку підготовки «Облік і аудит»,

Херсонський національний технічний університет

РОЗПОДІЛ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Адміністративні витрати – це загальногосподарські витрати, які безпосередньо не пов'язані з виробництвом продукції, а спрямовані на обслуговування та управління підприємствами, тому є необхідними для їх нормального функціонування та стабільного розвитку. Методика обліку адміністративних витрат зазнала кардинальних змін у зв'язку із прийняттям національних стандартів обліку та переходом на нову парадигму визначення виробничої собівартості продукції в фінансовому обліку. Відповідно до цієї парадигми адміністративні витрати не включаються до собівартості реалізованої продукції, а покриваються за рахунок валового прибутку підприємства.

Вітчизняні науковці [1] піддають справедливій критиці такий підхід і не відкидаючи регламентовану методику обліку адміністративних витрат, пропонують їх розподіляти і включати до собівартості реалізованої продукції в управлінському обліку, який є “ноу-хау” кожного підприємства. Підтримуючи пропозицію П. Л. Сук, науковцями надаються рекомендації щодо процедурних аспектів розподілу адміністративних витрат, а саме: обґрунтуванню об'єктів обліку (центрів відповідальності) та баз розподілу. Так, на думку П. В. Іванюти [2] адміністративні витрати слід розподіляти між підрозділами підприємства пропорційно виробничим витратам. Інші автори [3] пропонують розподіляти витрати на управління пропорційно кількості працівників, заробітній платі, годинам праці, витратам на оренду, страхування, опалення і освітлення пропорційно площі будівлі.

На нашу думку, цілком слушним є твердження Т. Слесар щодо виділення декількох видів об'єктів розподілу: проміжних і кінцевих [4]. Проміжними об'єктами розподілу адміністративних витрат автор пропонує визнавати виробничі підрозділи підприємства, бо «витрати допоміжних підрозділів в кінцевому результаті включаються в собівартість виробленої продукції і розподіл адміністративних витрат ще й на ці підрозділи призведе до подвійного їх включення до собівартості продукції» [4]. Кінцевими об'єктами розподілу адміністративних витрат є окремі види продукції. Доповнюючи рекомендації науковців пропонуємо розподіляти адміністративні витрати між видами діяльності підприємства, що відповідає їх функціональному призначенню і дозволить більш адекватно визначати прибутковість і рентабельність операційної, фінансової і інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Отже, враховуючи пропозиції вчених та результати власних досліджень, пропонуємо здійснювати розподіл адміністративних витрат в три етапи: на першому – між видами діяльності підприємства, на другому – між центрами основних витрат (виробничими структурними підрозділами), на третьому – між видами продукції підприємства. В якості баз розподілу адміністративних витрат пропонуємо: для першого етапу – величину доходу від здійснення кожного виду діяльності, для другого етапу – диференційований постатейний розподіл, для третього – суму прямих витрат на виробництво. Узагальнюючі запропоновані підходи представимо методику розподілу адміністративних витрат у вигляді схеми (рис. 1).



Рис. 1. Поетапний розподіл адміністративних витрат підприємства

Джерело: авторська розробка

Диференційований розподіл адміністративних витрат між виробничими центрами відповідальності базується на системі ABC – калькулювання і передбачає використання для кожного виду адміністративних витрат відповідної бази розподілу, визначеної на основі побудови їх функції: для витрат на оплату праці – чисельність персоналу, для відрахувань на соціальні заходи – заробітну плату адміністративного персоналу, для вартості комунальних послуг – площу приміщень та інше.

Такий підхід дозволить найбільш достовірно розподіляти витрати пропорційно їх драйверу – фактору витрат.

Таким чином, запропонована методика розподілу адміністративних витрат в контексті управлінського обліку враховує їх функціональне призначення, характер поведінки та забезпечує поліпшення інформаційного забезпечення ціноутворення, управління витратами і оцінювання результативності кожного виду діяльності підприємств.

Список літератури

1. Сук П. Л. Облік витрат, що підлягають розподілу / П. Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2005. – № 12. – С. 8 – 14.
2. Іванюта П. В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік у виробничих підрозділах сільськогосподарських господарюючих суб'єктів: Навчальний посібник / П. В. Іванюта. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 362 с.
3. Бухгалтерський облік: Основи теорії та практики: Підручник / Загородній А. Г., Партин Г. О. – К., 2009. – 422 с.
4. Слесар Т. Генезис обліку адміністративних витрат. / Т. Слесар, В. Вознюк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/16679>.

УДК 657.44

Селіванова Н. М.

к. е. н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет,

Делік Н. С.

студентка,
Одеський національний політехнічний університет

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕРОЗПОДІЛЕНОГО ПРИБУТКУ

Нерозподілений прибуток є показником ефективної діяльності підприємства. Результат діяльності може бути, як позитивний, так і негативний. Позитивний результат відображає дохід який перевищує всі витрати звітного періоду і створює прибуток. Негативний результат відображає, що витрати перевищують суму доходу, тоді це збиток. З отриманого позитивного результату створюється нерозподілений прибуток. Розкриття поняття «нерозподілений прибуток» наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Розкриття терміну «нерозподілений прибуток» в літературних джерелах

Джерело	Визначення
Н. І. Петренко [1]	Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку підприємства, що залишається на підприємстві після здійснення розподілу іншої частини на виплату дивідендів, поповнення резервного капіталу та інші необхідні цілі
М. В. Патарідзе-Вишинська [2]	Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби.
М. І. Камлик [3]	Нерозподілений прибуток – це частина прибутку, отриманого внаслідок ефективної діяльності підприємства, що не була розподілена між акціонерами, а знову інвестована у підприємство
А. А. Пономарьов [4]	Нерозподілений прибуток – сума прибутку, яка може бути реінвестована в підприємство

Для обліку формування фінансового результату діяльності підприємства (прибутку або збитку) в бухгалтерському обліку призначено рахунок 79 «Фінансові результати». Суми які відображаються на 44 рахунку надходять з 79, на якому закриваються усі рахунки доходів і витрат. Сальдо за даними

рахунками відображається у фінансовій звітності. Потім сальдо на рахунку 79 в кінці року переходить на 44 і 79 рахунок закривається [5].

Відображення нерозподіленого прибутку на рахунках бухгалтерського обліку має суперечності та різні погляди на удосконалення даного процесу. Авторами Гончаренко О. О. та Березняк О. Г. відмічені фактори, які суперечать нинішньому обліку нерозподіленого прибутку [6].

По-перше назва рахунку не відповідає значенню використання рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», тобто тому прибутку, що на ньому обліковується.

По-друге назва рахунку 441, не відповідає зазначеному обліку на рахунку, в ньому знаходиться нерозподілений прибуток, а прибуток за звітний період. Для вдосконалення обліку на субрахунку 441, слід змінити назву.

По-третє назва рахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» не відповідає своїй назві, тому що будь-який використаний прибуток не відображається в бухгалтерському обліку. Тому потрібно внести зміни в рахунок 44.

Якщо з 44 рахунку вилучити рахунок 443, та відкрити новий рахунок як 78 «Прибуток звітного періоду» на якому буде зосереджено весь капітал підприємства та згодом, на кінець звітного року розподілений на виплату дивідендів, поповнення резервного капіталу, відкриття нових фондів. На рахунку буде відображатися весь прибуток підприємства, який буде поділятися на 2 частини: розподілений та нерозподілений. Це говорить про те що з розподіленого прибутку будуть виплачені дивіденди, створені додаткові фонди, а те що залишиться переноситься до нерозподіленого прибутку. Тим самим рахунок 78 не матиме початкового сальдо та кінцевого. А сума яка залишається на 78 рахунку після всіх виплат та розподілів переноситься на рахунок 441, тобто на кінець звітного періоду буде відображено позитивний результат від діяльності.

Рахунок 78 матиме такі субрахунки [6]:

781 «Прибуток підприємства отриманий за звітний період»;

782 «Прибуток для розподілу».

Нерозподілений прибуток є головним фактором, який показує ефективність підприємства за звітний період. Тобто підприємство отримало прибуток, який покрив всі витрати, та дав змогу поповнити фонди і збільшити власний капітал.

З нововведеннями рахунок 44 «Не розподілений прибуток (непокриті збитки)» буде мати лише 2 субрахунки: 441 «Нерозподілений прибуток», 442 «Непокриті збитки» [6].

На субрахунку 441 «Нерозподілений прибуток» відображається наявність на кінець звітного періоду нерозподіленого прибутку. Потрапляє нерозподілений прибуток лише на кінець року з субрахунку 782.

На субрахунку 442 «Непокриті збитки» відображається непокриті збитки, які списуються за рахунок 782, або резервного капіталу, додаткового чи пайового.

На субрахунку 78 «Прибуток звітного періоду» відображаються розподіл прибутку між власниками (нарахування дивідендів), відрахування в резервний капітал та інше використання прибутку в поточному періоді. Сальдо на цьому субрахунку у кінці року закривається у кореспонденції із субрахунками 441 або 442 з виведенням сальдо на одному з цих субрахунків.

На нашу думку це нововведення рахунку 78 є правильним, тому що назва 44 рахунку не відповідає обліку на ньому. Тому для зручності ведення бухгалтерського обліку з нерозподіленого прибутку потрібно виключити з 44 рахунку такий субрахунок як 443 «Прибуток, використаний у звітному періоду», та створити новий рахунок 78 «Прибуток звітного періоду», який матиме кінцеве сальдо, яке згодом повинне бути списаним на рахунок 441, що і буде насправді нерозподіленим прибутком підприємством.

Для великих компаній пропонується розмежувати субрахунок 782 «Прибуток для розподілу» за напрямком фінансування, тобто:

- 782.1 «Прибуток направлений на поповнення статутного капіталу»;
- 782.2 «Прибуток направлений на поповнення резервного капіталу»;
- 782.3 «Прибуток направлений на поповнення додаткового капіталу»;
- 782.4 «Прибуток направлений на поповнення пайового капіталу».

Таке розмежування поліпшить роботу, тому що буде видно куди і скільки було перераховано грошей.

Облік рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокриті збитки)» є не вірним, тому що на рахунку відображається весь чистий прибуток підприємства, а вже потім з рахунку розподіляють кошти на щорічні поповнення фондів, капіталу або покриття збитків. Таке рішення обліку є не вірним, сама назва говорить «нерозподілений прибуток», тобто це сума після всіх відрахувань-залишок на балансі підприємства. Тому є вірним рішенням створити рахунок 78 «Прибуток звітного періоду». На якому будуть відображатись прибуток підприємства який

ще не розподілений і після всіх вилучень, залишкова сума переводиться на 441 або 442.

Власний капітал є головним показником фінансової стабільності кожного підприємства, де нерозподілений прибуток є складовою формування прибутку. Якщо на підприємстві є велика кількість нерозподіленого прибутку, то це говорить про позитивне становище підприємств, тобто діяльність підприємства є ефективною. Важливим фактором є те, що власних коштів підприємства повинно бути більше позичкових коштів, це свідчить про стійкість підприємства над зовнішнім фінансуванням. Для потенційних інвесторів та кредиторів це позитивне значення цієї фірми, ці кошти показують стабільність підприємства та вигідність для співпраці з ним.

Таким чином, суми нерозподіленого прибутку звітного року в першу чергу направляються за підсумками затвердження річної бухгалтерської звітності на виплату доходу засновникові організації, а також на поповнення резервних фондів. Нерозподілений прибуток звітного року – це різницю між сукупною величиною прибутку з початку року і її використаної частиною.

На рис. 1 наведено схему вдосконаленого формування фінансових результатів.

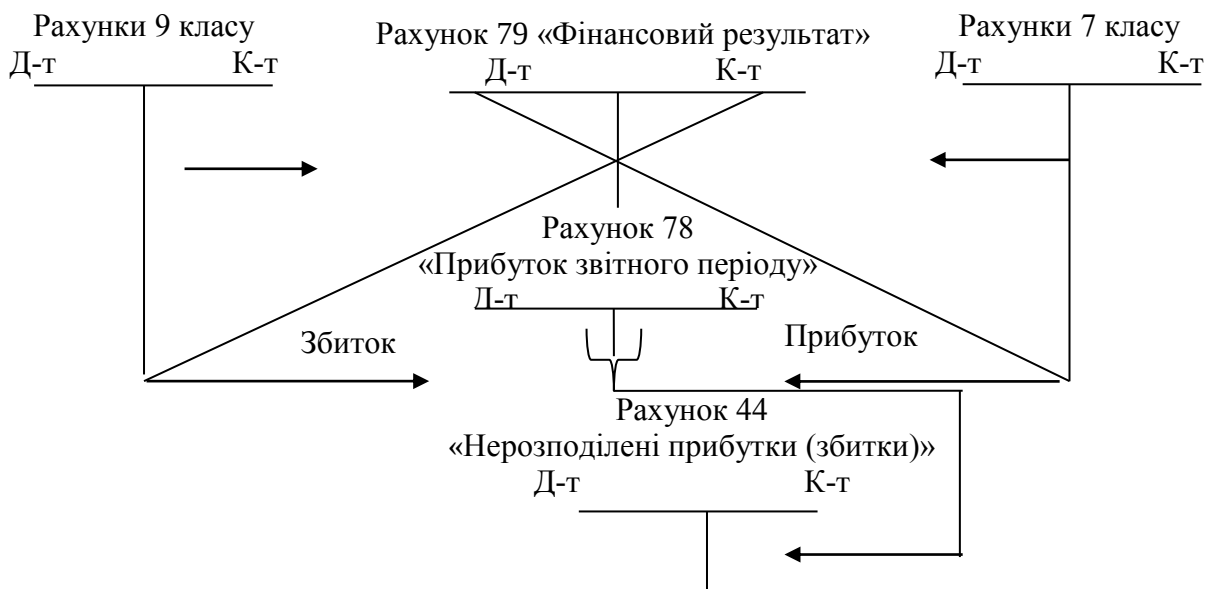


Рис. 1. Схема формування фінансових результатів

Джерело: авторська розробка

Згідно виявлених недоліків пропонується виключити з рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокриті збитки)» субрахунок 443 «Прибуток,

використаний у звітному періоді. Для того щоб правильно вести облік пропонується створити новий рахунок 78 «Прибуток, звітного періоду» та відкрити до нього 2 субрахунки. Сума, яка залишиться після виплат і є нерозподіленим прибутком та переводиться на субрахунок 441. Згідно залишку буде виявлено ефективність роботи підприємства: збиток або прибуток. Пропонується розмежувати субрахунок 782 «Прибуток для розподілу» за напрямком фінансування, так буде видно куди і скільки грошей переведено. Такий облік нерозподіленого прибутку буде вірним.

Список літератури

1. Н. І. Петренко Нерозподілений прибуток в загальній класифікації прибутку / Петренко Н. І. // Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. Наука й економіка. – 2012. – Випуск 2 (26). – С. 79 – 84. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kheu.km.ua/m/PDF/Science%20and%20Economics%20-%202012,%20N.%202%20%2826%29.pdf>.
2. Патарідзе-Вишинська М. В. Прибуток підприємств: види, роль та функції / М. В. Патарідзе-Вишинська – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua.
3. Камлик М. І. Судова бухгалтерія. Підручник / М. І. Камлик // К.: Атіка – 2000 – 336 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://texts.news/ukrainy-buhgalteriya-sudebnaya/sudova-buhgalteriya-pidruchnik-atika2000.html>.
4. Дуда Т. Т., Микитин М. О., Пономарьов А. А. Правові аспекти розподілу нерозподіленого прибутку / Т. Т. Дуда, М. О. Микитин, А. А. Пономарьов // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011 – № 1. – С. 71 – 74. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/401/1/1_5.pdf.
5. Петренко Н. І., Локтіонова Н. І. Удосконалення методики обліку операцій з нерозподіленим прибутком / Н. І. Петренко, Н. І. Локтіонова // Економіка. Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2011. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/75/10827-udoskonalennya-metodiki-obliku-operacij-z-nerozpodilenim-pributkom.html>.
6. Гончаренко О. О., Березняк О. Г. Проблемні питання обліку використання нерозподіленого прибутку підприємства: матеріали Всеукраїнської наук.-метод. конф. [«Проблеми теорії і практики обліку, аналізу, аудиту та шляхи їх вирішення», 3 – 5 травня 2006 р.]. – Севастополь: Вид-во СевНТУ, 2006. – 256 с.

УДК 657.444 (471)

Фрунзе Т.

докторант,

Молдавская Экономическая Академия

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПО ДОГОВОРАМ НА СТРОИТЕЛЬСТВО В СООТВЕТСТВИИ С НСБУ И МСФО

Согласно данным Национального бюро статистики Республики Молдова в январе-марте 2017 года объем работ, выполненный предприятиями основным видом деятельности, которых является – строительство, составил 1034 млн. лей или 56,7 млн. долларов США, или 101,7 % (в сопоставимых ценах) к уровню соответствующего периода прошлого года [4]. Более подробная информация по структуре элементов строительства в январе-марте 2017 года представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Подрядная деятельность предприятий
Республики Молдова в январе-марте 2017 года**

Объем выполненных строительных работ	Продажи, млн. лей	Продажи, млн. USD ¹⁾	В % в сравнении с:	
			январь-март 2016 г.	Всего
Всего	1034,0	56,7	101,7	100
из них:				
новое строительство	617,4	33,9	101	59,7
капитальный ремонт	152,3	8,3	92	14,7
текущий ремонт	237,4	13	118	23
другие работы	26,9	1,5	69	2,6

Источник: ¹⁾ курс НБМ на 31.03.2017: 18,2334 лей/USD [5]

На сегодняшний день остаются нераскрытыми и актуальными вопросы по организации бухгалтерского учёта при заключении договоров на строительство. В частности, достоверная оценка и признание доходов и расходов по договорам на строительство напрямую влияет на финансовые показатели, которые служат в качестве основы для определения налоговых обязательств, формирование бюджетной политики предприятия, принятие управленческих и экономических решений.

Финансовый результат какого-либо договора на строительство определяется как разница между доходами и расходами, относящимися к данному договору, в зависимости от вида заключенного договора [2, ст. 35].

В соответствии с НСБУ «Договоры на строительство» договор на строительство может быть заключен с фиксированной ценой, «затраты плюс» или смешанный [2, ст. 35]. Положения МСФО (IAS 11) «Договоры на строительство» так же предусматривают, что некоторые договоры на строительство могут иметь характеристики как договора с фиксированной ценой так и договора «затраты плюс», но не выделяют отдельную классификацию договоров – смешанные, предусмотренную в НСБУ «Договоры на строительство» [3, ст. 6].

Целью данного тезиса является раскрытие актуальных вопросов и проблем, возникающих при учёте доходов и расходов по договорам на строительство в соответствии с национальными и международными стандартами бухгалтерского учёта.

В процессе организации бухгалтерского учёта доходов и расходов по договорам на строительство необходимо выделить следующие ключевые вопросы: определение порядка признания договорных доходов и расходов; определение финансового результата какого-либо договора на строительство; определение налоговых обязательств, возникающих при учёте доходов и расходов по договорам на строительство; утверждение процедуры документооборота при отражении договорных доходов и расходов.

Согласно НСБУ «Договоры на строительство» и МСФО (IAS 11) «Договоры на строительство», договорные доходы (выручка) и расходы признаются, если результат соответствующего договора может быть достоверно оценен [2, ст. 34]. НСБУ «Договоры на строительство» соответствует МСФО (IAS 11) «Договоры на строительство» и устанавливает порядок достоверной оценки договорных доходов и расходов, после заключения договора, который предусматривает [2, ст. 34]:

- 1) права и обязанности каждой стороны относительно актива, который должен быть построен;
- 2) договорную стоимость, которая должна быть получена подрядчиком;
- 3) способ и сроки расчетов.

Если договор на строительство был выполнен в одном отчетном периоде, договорные доходы и расходы признаются в этом периоде при завершении соответствующего договора [2, ст. 40].

Если договор на строительство выполняется в течение нескольких отчетных периодов, договорные доходы и расходы признаются методом процента выполнения договора как в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учёта, так и в соответствии с международными. На основе данного метода договорные доходы и расходы признаются по каждой стадии выполнения договора [2, ст. 41].

Основные правила признания доходов и расходов и определения финансового результата по договору на строительство, который выполняется в течение нескольких отчетных периодов в соответствии с НСБУ «Договоры на строительство» и МСФО (IAS 11) «Договоры на строительство» представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Порядок учёта договорных доходов и расходов в соответствии с НСБУ
«Договоры на строительство» и МСФО 11 «Договоры на строительство»**

Учёт договорных доходов и расходов	НСБУ «Договоры на строительство»	МСФО (IAS 11) «Договоры на строительство»
Метод определения стадии (степени) выполнения договора	1. Метод «затраты-на-затраты». 2. Метод объема фактически выполненных работ. 3. Метод степени выполнения физического объема договорных работ	1. Метод сравнения затрат по договору. 2. Метод экспертной оценки выполненных работ. 3. Метод подсчета доли выполненных работ по договору в натуральном выражении
Метод «затраты-на-затраты»	Определяется как отношение договорных затрат, фактически понесенных на отчетную дату, к общим предполагаемым договорным затратам, в состав фактически понесенных затрат не включаются затраты, относящиеся к будущей деятельности	Определяется как отношение затрат по договору, понесенных для выполнения работ на указанную дату, к совокупным затратам по договору; включаются только затраты, связанные с завершенными работами по договору на эту же дату
Метод объема фактически выполненных работ и подтвержденных заказчиком	В случае договора с фиксированной ценой, доход признается исходя из объема фактически выполненных работ на отчетную дату	В стандарте отсутствуют положения по применению метода экспертной оценки выполненных работ
	В случае договора «затраты плюс», доход формируется из суммы фактически понесенных договорных затрат и вознаграждения, утвержденного в договоре	
Метод степени выполнения физического объема договорных работ	Предусматривает определение доли физического объема завершенных строительных работ на отчетную дату в общем объеме работ, по договору. Договорной доход, признанный в отчетном периоде, определяется путем умножения степени выполнения физического объема работ по объекту в целом на стоимость договора	В стандарте отсутствуют положения по применению метода подсчета доли выполненных работ по договору в натуральном выражении

Продолж. табл. 1

Учёт договорных доходов и расходов	НСБУ «Договоры на строительство»	МСФО (IAS 11) «Договоры на строительство»
Учёт затрат, не предусмотренных в смете договорных расходов	Признаются как незавершенные активы, если существует обоснованная уверенность в том, что они будут возмещены заказчиком	Признаются в качестве актива, если их возмещение вероятно и часто классифицируются как незавершенное производство по договору
Учёт затрат, невозмещаемых заказчиком	Признаются как текущие расходы	Немедленно признаются в качестве расходов

Источник: обобщено автором по данным [2, 3]

Согласно данным табл. 2 можно сделать вывод, что НСБУ «Договоры на строительство» содержит основные аспекты касающиеся признания договорных доходов и расходов, их оценки, методов определения стадии выполнения договора. Более того, в сравнении с МСФО (IAS 11) «Договоры на строительство» национальный стандарт бухгалтерского учёта «Договоры на строительство» раскрывает более подробно положения по применению метода объема фактически выполненных работ и метода степени выполнения физического объема договорных работ при определении стадии выполнения договора.

Так же существует ещё множество нераскрытых и актуальных вопросов, касающихся налогообложения финансового результата какого-либо договора на строительство, правильность отражения которого напрямую влияет на определение налоговых обязательств.

Список литературы

1. Закон «О бухгалтерском учете» Республики Молдова № 113-XVI от 27 апреля 2007. Режим доступа: <http://lex.justice.md/viewdoc.php?id=324098&lang=2>.
2. Национальный Стандарт Бухгалтерского Учёта «Договоры на строительство», утвержденный Приказом Министра финансов РМ №118 от 06.08.2013. Режим доступа: <http://www.contabilsef.md/newsview.php?l=ro&idc=499&id=11074&t=/SNC-2015/ncbu-dogovori-na-ctroitelictvo>.
3. Международный Стандарт Финансовой Отчётности «Договоры на строительство». Режим доступа: <http://www.mf.gov.md/ru/actnorm/contabil/standartraport>.
4. Официальный сайт Национального бюро статистики Республики Молдова. Режим доступа: <http://www.statistica.md>.
5. Официальный сайт Национального банка Республики Молдова. Режим доступа: <http://bnm.md>.

УДК 658.15:005.52

Худик О. Б.

аспірант кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

СИСТЕМА ПРИНЦИПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

Стратегічний фінансовий аналіз – це системне комплексне дослідження факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що формують фінансові перспективи підприємства для забезпечення орієнтації фінансово-господарської діяльності на довгостроковий розвиток. Стратегічний фінансовий аналіз повинен забезпечити визначення параметрів фінансової стратегії, виходячи з місії та поставлених цілей, діагностики змін у середовищі, постійної оцінки досяжності цілей і орієнтації на зростання фінансових ресурсів за рахунок підвищення фінансового потенціалу. Він є методологічною основою розробки ефективних стратегічних управлінських рішень.

Важливим питанням розвитку теоретичних засад стратегічного фінансового аналізу є обґрунтування методологічних принципів, на яких ґрунтується його здійснення. Проведене дослідження дозволило виділити принципи, що розглядаються у сучасній літературі з стратегічного аналізу, фінансового менеджменту, фінансового аналізу, які можуть бути розповсюджені й на стратегічний фінансовий аналіз. Зокрема, до таких принципів належать принципи системності та комплексності, науковості, об'єктивності, багатоваріантності, ефективності [1 – 4]. Системність передбачає дослідження об'єкта як єдиного цілого, єдиної системи, яка являє собою цілісний комплекс взаємозв'язаних компонентів, що має єдність із зовнішнім оточенням і є підсистемою системи більш високого рівня (глобальної системи). Єдність системи з зовнішнім оточенням визначає її взаємозв'язки з дією об'єктивних економічних законів. Цілісність системи пропонує також аналіз кожного її елемента. Системність аналізу органічно взаємозв'язана з його комплексністю. Проте поняття системності більш містке, ніж комплексність, тому комплексність потрібно розглядати як складову системного аналізу [3, с. 41 – 42]. Комплексність як принцип стратегічного фінансового аналізу полягає у всебічному дослідженні всіх стратегічних сфер діяльності підприємства, врахуванні впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, визначенні причинно-наслідкових зв'язків та залежностей між ними. Принцип науковості передбачає використання методичного інструментарію, що відповідає передовим досягненням науки в даній сфері, враховує передовий вітчизняний і зарубіжний досвід. Принцип об'єктивності означає необхідність використання повної, точної, репрезентативної, перевіреної

інформації під час проведення аналізу. Зміст принципу багатоваріантності полягає в тому, що підготовка кожного управлінського рішення повинна враховувати альтернативні варіанти дій, що дозволяє вибрати з них найкращий у даних умовах. Принцип ефективності означає, що затрати на проведення фінансового аналізу повинні бути значно меншими, ніж вигоди від проведення такого аналізу.

Система принципів, яка розглядається різними науковцями, повинна бути доповнена з урахуванням особливостей стратегічного фінансового аналізу. Пропонується виділити також наступні принципи: безперервності, відповідності, адаптивності, активності. Принцип безперервності означає, що процес стратегічного фінансового аналізу не закінчується моментом формулювання фінансової стратегії чи стратегічного плану. Більше того, будь-яка стратегія, навіть повністю науково обґрунтована, буде мати значення та зміст для підприємства лише у тому випадку, якщо буде реалізована, скоректована або повністю переглянута при необхідності. Тому стратегічний фінансовий аналіз повинен розглядатися як безперервний процес на всіх етапах фінансового менеджменту. Принцип відповідності – стратегічні фінансові орієнтири, які встановлюються за результатами стратегічного фінансового аналізу, повинні відповідати місії підприємства, його поточному фінансовому потенціалу й умовам середовища. Стратегічний орієнтир – це те, на що спрямована діяльність підприємства, тобто визначення напрямку, цільової спрямованості його діяльності, представлення фінансового потенціалу, якого підприємство бажає досягти через певний проміжок часу. Принцип адаптивності – управлінські рішення, що приймаються на основі стратегічного фінансового аналізу, повинні забезпечити здатність підприємства пристосовуватися до нових умов і своєчасно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. Принцип активності означає, що управлінські рішення, обґрунтовані на підґрунті стратегічного фінансового аналізу повинні надавати можливість не тільки пасивного пристосування до елементів зовнішнього середовища, але й активного впливу на них за рахунок використання наявного фінансового потенціалу.

Узагальнюючи все вищевикладене, варто зазначити, що у результаті стратегічного фінансового аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища формулюється множина альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень, обґрунтовуються критерії та обмеження їх прийняття та реалізації, розробляється цільова фінансова модель розвитку підприємства.

Список літератури

1. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.

2. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент : методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Локтионов. – М. : Генезис, 2001. – 752 с.

3. Ковальчук Т. М. Теорія економічного аналізу : Рек. М-вом освіти і науки України як навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / Т. М. Ковальчук. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2011. – 544 с.

4. Коупленд Т. Стоимость компании : Оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Мурин – М. : Олимп-Бизнес, 1999. – 576 с.

УДК 330:14

Штик Ю. В.

к. е. н., доцент кафедри обліку та аудиту,
Донецький національний університет економіки і
торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського,

Андрющенко Є. В.

студентка,
Донецький національний університет економіки і
торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ПРИРОДНИЙ КАПІТАЛ»

Не дивлячись на те, що природний капітал стоїть по значенню в якості джерела багатства на третьому місці після людських ресурсів і вироблених активів, він формує екологічну основу життя і є фундаментальною складовою національного багатства.

Грунтовні дослідження природного капіталу в системі формування екологічно збалансованої економіки стали об'єктом вивчення зарубіжних та українських учених. Нові підходи до збереження природного капіталу в умовах формування екологічно збалансованого розвитку економіки сформували такі відомі вчені ХХ ст., як Г. Дейлі, Дж. Кобб, Р. Костанза, С. Ель Серафі, Я. Тінберген, Р. Хьютинг та ін.

У 90-х роках ХХ ст. світовому співтовариству була запропонована концепція природного капіталу, яка була розроблена Г. Дейлі та Р. Костанза, відповідно до якої природний капітал – це запаси/активи природного середовища, які дають потік цінних природних товарів і послуг у сьогоденні та майбутньому [1]. Враховуючи важливу роль енергетичних ресурсів в сучасній економіці, В. А. Каменецький та В. П. Патрикеев у визначені поняття «природний

капітал» акцент роблять на них, а саме, природний капітал це різні природні ресурси енергетичного характеру, включаючи сонячну та інші види енергії, земля, вода та атмосфера, як фактори життєзабезпечення існуючого тваринного та рослинного світу [2, с. 38].

С. К. Харічков розглядає природний капітал як сукупність природних ресурсів, які використовуються або можуть бути використані при виробництві товарів. На його думку природний капітал це запас активів природного середовища, які забезпечують потік цінних товарів та послуг у майбутньому. Цей потік є «природним доходом», а то що його забезпечує – «природним капіталом» [3].

В загальному, можна дати таке визначення: природний капітал – це категорія, що походить від економічної категорії капітал, проте не обмежується суто економічними характеристиками, зокрема здатністю приносити дохід. Поняття природного капіталу найбільш широко охоплює активи навколишнього природного середовища.

Природний капітал є надто важливим активом, котрий потребує контролю за станом і потоками вигод, що генеруються з метою як мінімізації негативного впливу, так і максимально ефективного їх використання. Забезпечення такого контролю потребує нових сучасних підходів до обліку стану природного капіталу, використання його елементів в економічній діяльності, антропогенного впливу на довкілля. Облік екологічних показників має бути інтегрованим із системою економічного обліку для ефективної державної політики, спрямованої на стале економічне зростання та охорону довкілля.

Природний капітал включає в себе всі ресурси, які ми легко розпізнаємо і вимірюємо, наприклад, корисні копалини, енергія, деревина, сільськогосподарські землі, рибні ресурси і вода. Це поняття також включає в себе екосистемні послуги, які найчастіше «невидимі» більшості людей, такі як фільтрація повітря і води, захист від повеней і паводків, накопичення вуглецю в ґрунті, запилення посівів і середовища існування для диких тварин. Ці цінності не завжди враховуються ринком, тому ми в дійсності не знаємо, який вони вносять внесок в економіку. Ми часто приймаємо ці послуги як повинне і не знаємо, яка була б їх ціна, якщо б ми їх втратили.

Підводячи підсумок, необхідно відмітити, що помилки, зроблені при неправильному використанні природних ресурсів сьогодні, призведуть до погіршення екологічної і економічної ситуації в майбутньому. Саме з цієї причини суспільство повинно вирішити як краще «використовувати» свій загальний об'єм природного капіталу сьогодні, щоб підвищити поточну

економічну активність і «зберегти» на завтра для благополуччя майбутніх поколінь.

Таким чином, природний капітал є важливою складовою національного багатства, його нагромадження, стан та ефективність використання є важливим фактором соціально-економічного росту держави.

Список літератури

1. Невская М. А., Трушевский В. Л. Современные научные подходы к исследованию природно-ресурсного потенциала // Сборник научных статей «Проблемы системной модернизации экономики России: социально-политический, финансово-экономический и экологический аспекты.» СПб. : НОУ ВПО Институт бизнеса и права – 2010. – № 9. – С. 438 – 443.

2. Каменецкий В. А., Патрикеев В. П. Капитал (от простого к сложному) – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 583 с.

3. Харичков С. К. Природный капитал как фактор устойчивого развития // Nowoczesnosc ponowoczesnosc. Spoleczenstwo obywatelskie w europie srodkowej I wschodniej. Lublin. KUL. – 2007. – V2. – С. 421 – 425.

УДК 657.21

Штик Ю. В.

к. е. н., доцент кафедри обліку та аудиту,
Донецький національний університет економіки і
торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського,

Бугайова К. В.

студентка,
Донецький національний університет економіки і
торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ

Актуальною проблема удосконалення обліку дебіторської заборгованості стала при збільшенні її частки у складі активів підприємств. Це пояснюється невиконанням фінансових зобов'язань, порушенням нормального циклічного процесу, пов'язаного з перетворенням такого активу в грошові кошти і, як наслідок, погіршенням платоспроможності. Доказом тому є статистичні дані, які підтверджують значну частку дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів підприємств.

Проблеми теорії і практики обліку дебіторської заборгованості в системі управління підприємством досліджено в працях багатьох економістів: І. О. Бланк, М. Д. Білик, Ф. Ф. Бугинець, А. Д. Бутко, С. Ф. Голов, Р. О. Костирко, В. М. Костюченко, Г. О. Кравченко, Є. В. Мних, В. В. Сопко, В. О. Шевчук, О. А. Шевчук та ін. З іноземних вчених необхідно відзначити А. Апчерча, Дон Р. Хенсена, Д. Нортон, Р. Каплана, Я. В. Соколова тощо. Враховуючи надбання науковців з обліку дебіторської заборгованості, залишаються невирішеними ряд теоретичних та практичних питань щодо забезпечення інформаційних потреб внутрішніх користувачів.

Одним з найважливіших показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, є стан розрахунків з дебіторами.

Дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їхніх еквівалентів або інших активів.

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість», затвердженим наказом Міністерства фінансів України № 237 від 08.10.1999 р., визначаються методологічні основи формування бухгалтерського обліку і розкриття у фінансовій звітності підприємствами, установами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних організацій) інформації про дебіторську заборгованість.

Важливим питанням є оцінка дебіторської заборгованості для відображення її в балансі підприємства. Згідно зі Стандартом 10 дебіторська заборгованість має відображатись у балансі за чистою реалізаційною вартістю, тобто за реальною сумою заборгованості, яку підприємство може мати.

В обліку інформація щодо дебіторської заборгованості та розкриття її у фінансовій звітності підприємства формується згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату. Визначається активом у разі, якщо виконуються такі умови: існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод; сума дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена [2].

За терміном погашення розрізняють довгострокову та поточну дебіторську заборгованість [2].

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визначається активом одночасно з визначенням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг у разі наявності таких умов: покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом на продукцію, підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією [3]. При цьому слід враховувати особливості оцінки та розкриття інформації щодо обліку

дебіторської заборгованості, які регулюються іншими положеннями бухгалтерського обліку [3].

Для обліку поточної дебіторської заборгованості Планом рахунків передбачені наступні рахунки [1]: 34 «Короткострокові векселі одержані», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами», 38 «Резерв сумнівних боргів». Аналітичний облік дебіторської заборгованості ведеться за кожним дебітором, за видами заборгованості, термінами її виникнення й погашення.

Для організації обліку розрахунків з дебіторами на підприємстві треба визначитися з її класифікацією згідно з чинним законодавством. Так, обов'язковим в Україні є поділ дебіторської заборгованості відповідно до П(С)БО 10 на довгострокову та поточну, який залежить від нормального операційного циклу і терміну погашення заборгованості. Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості фізичних та юридичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу [2].

Поточна дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу [2].

Довгострокову та поточну дебіторську заборгованість згідно з П(С)БО 2 відображають у ф. № 1 у складі активів Балансу підприємства: довгострокову – в розділі I «Необоротні активи», а поточну в розділі II активу Балансу «Оборотні активи» [1].

Дебіторську заборгованість відповідно до П(С)БО 10 та залежно від платоспроможності дебіторів також поділяються на сумнівну та безнадійну [2].

Сумнівна дебіторська заборгованість визначається якщо своєчасність здійснення розрахунків за поточною дебіторською заборгованістю за продукцію, товари, роботи, послуги порушилася з різних причин або не була виконана у визначені договорами терміни, тобто щодо якої існує невпевненість її погашення боржником [3].

Безнадійна дебіторська заборгованість визначається та відображається в обліку, якщо існує впевненість (підприємства) щодо неповернення її боржником або за якої минув строк позовної давності [3].

Виникнення на підприємстві дебіторської заборгованості здійснюється відповідно до принципу нарахування. За цим принципом відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг) покупцю за умовами договору купівлі продажу вважається подією, згідно з якою у продавця виникають валовий дохід (за податковим законодавством) та поточна дебіторська заборгованість у разі відсутності негайної оплати [2].

Дебіторська заборгованість як складова елементу у фінансовій звітності активу має визначатися і відображатися у Звіті про фінансові результати у грошовій сумі.

Грошова сума, за якою має визнаватися і відображатися дебіторська заборгованість, визначається з урахуванням таких чинників: оцінки дебіторської заборгованості у поточному обліку, оцінки дебіторської заборгованості у фінансових звітах. Оцінка дебіторської заборгованості у поточному обліку ґрунтується на первісній вартості [2].

Первісна вартість дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію (товари) наближена до її справедливої вартості, а різниця яка виникає між ними, є незначною.

Разом з тим в окремих випадках сума доходу може не збігатися із справедливою вартістю реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг. Так, якщо продукція реалізована з торговельною знижкою або зі знижкою з обсягу, дохід визначається за меншою сумою ніж справедлива вартість.

Виходячи з цього первісна вартість дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію буде залежати від надання покупцю знижок після реалізації, надання покупцю торговельної знижки або знижок з обсягу до дати реалізації, повернення товарів від покупців [3].

Таким чином, організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами (з дебіторами) [4]. Керівнику підприємства з метою отримання повної і оперативної інформації щодо різних видів дебіторської заборгованості, які складають значну частку у структурі оборотних коштів, доцільно забезпечити організацію цієї ділянки обліку із залученням відповідних фахівців.

Список літератури

1. Інструкція «Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99>.

3. Соболева О. В. Особливості бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості на підприємстві [Електронний ресурс] / Соболева О. В. – Режим доступу : <http://www.ukrnauka.com>.

4. Головченко Н. В. Дослідження проблем обліку дебіторської заборгованості на підприємстві [Електронний ресурс] / Н. В. Головченко. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66079.

5. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика / Н. І. Верхоглядова, В. П. Шило, С. Б. Ільїна, В. І. Кисла / Київ: «Центр учбової літератури» 2010.

УДК 657.37

Штик Ю. В.

к. е. н., доцент кафедри обліку та аудиту,
Донецький національний університет економіки і
торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського,

Черненко Я. В.

студентка,
Донецький національний університет економіки і
торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПРИБУТКУ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Головною метою функціонування будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки є прибуток, який є показником ефективності роботи господарюючого суб'єкта. На сучасному етапі в умовах реформування української економіки спостерігається тенденція до зниження рівня рентабельності виробництва, тому дана проблема є дуже актуальною на сьогоднішній день та потребує подальшого дослідження.

Теоретико-прикладні розробки щодо організації обліку прибутку підприємств, його відображення у фінансовій і податковій звітності та методологічних підходів до її складання досліджувались у працях вітчизняних вчених: С. В. Мочерного, Ф. Ф. Бутинця, О. І. Коблянської та інших.

Метою даної роботи є дослідження поняття «прибуток», дослідження проблем формування і використання прибутку, а також пошук резервів його збільшення.

Прибуток – це грошове вираження основної частини грошових нагромаджень, створюваних підприємствами будь-якої форми власності. Прибуток

характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності підприємства. Він є показником, що найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Проте, дане визначення прибутку має досить різноманітні визначення в різних джерелах (табл. 1).

Таблиця 1

Розкриття поняття «прибуток» в різних джерелах

Автори	Визначення поняття «прибуток»	Джерело
Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI	Прибуток із джерелом походження з України та за її межами – визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду (визначених згідно зі статтями 135 – 137 Податкового Кодексу), на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду (визначених згідно зі статтями 138 – 143 Податкового Кодексу), з урахуванням правил, встановлених статтею 152 Податкового Кодексу	[4]
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати	[1, с. 9]
Завгородній В. П.	Прибуток – це економічна категорія, різниця між валовим вибором (без податку на додану вартість і акцизного збору) та витратами на виробництво і реалізацію продукції	[2, с. 154]
Міакова Г. І.	Прибуток – це частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва та реалізованого в сфері обігу, який безпосередньо отримують підприємства	[3, с. 15]

Формування прибутку залежить від багатьох чинників, кожний з яких позитивно або негативно впливає на величину прибутку підприємства. Всі фактори, від яких залежить прибутковість можна поділити на зовнішні (фактори, які не залежать від діяльності суб'єктів господарювання) та внутрішні (фактори, які залежать від діяльності підприємства).

Серед зовнішніх факторів можна виокремити три групи: загальноекономічні фактори (побудова на основі власності виробничих відносин, формування організаційно-правових структур ринкового типу, створення інфраструктури ринку), ринкові фактори (суттєве коливання попиту і пропозиції, рівень реальних доходів населення, нестабільність фінансового ринку) та інші фактори (політична нестабільність, негативні демографічні тенденції та ін.) [3, с. 16].

Серед внутрішніх факторів також можна виокремити три групи: виробничі фактори (використання матеріально-технічної бази виробництва, використання трудового потенціалу), інвестиційні фактори (впровадження у виробництво нових засобів праці, витрати інвестиційних ресурсів), фінансові фактори (формування фінансової стратегії, планування діяльності, структура джерел фінансування) [3, с. 16 – 17].

Розраховуючи бухгалтерський прибуток після закінчення періоду, враховують всі доходи, які підприємство отримало впродовж цього періоду. Доходи від реалізації продукції, товарів та послуг оцінюють за ціною обміну продукції або послуг підприємства.

Прибуток підприємства являє собою результуючий фінансовий показник, що унеможливорює його безпосереднє використання як об'єкт управління і вимагає формування важелів впливу на величину прибутку через управління факторами його формування та використання [2, с. 156].

Отже, безумовно, бажаним результатом будь-якої підприємницької діяльності є прибуток, який при бажаних його обсягах, дає можливість для саморозвитку та збільшення масштабів діяльності суб'єкта господарювання.

Для збільшення ефективності роботи кожне підприємство повинно:

- враховувати всі внутрішні та зовнішні фактори впливу на прибуток;
- обрати таку стратегію управління прибутком, яка б дозволила максимізувати рентабельність підприємства за наявних у нього фінансових ресурсів;
- контролювати витрати (проводити політику оптимізації витрат) з метою недопущення перевищення їх над доходами.

Список літератури

1. Завгородній В. П. Бухгалтерський облік в Україні / В. П. Завгородній. – К.: А.С.К., 2012. – 420 с.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 627: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com>.
3. Міакова Г. І. Фактори впливу на прибуток / Міакова Г. І., М'яло В. В. // Наукові праці КНТУ. – 2015. – Вип. 74. – С.15 – 17.
4. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

СЕКЦІЯ 10 || ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ
SECTION 10 || FINANCE, BANKING AND INSURANCE

УДК.336.71

Барилук М.-М. Р.

аспірант кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Університет банківської справи»

**МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

Повертаючись до сутності самого визначення поняття «фінансова безпека комерційного банку», необхідно підкреслити, що ця складова економічної безпеки повинна бути спрямована не лише на захист банку від негативного впливу зовнішнього середовища та неконтрольованих змін внутрішнього, але, у відповідності до визначення О. Барановського, і на досягнення фінансових інтересів [1, с. 269]. В цьому контексті вважаємо доцільним перш за все уточнити коло зацікавлених сторін та їх пріоритетні фінансові інтереси.

У внутрішньому середовищі сторонами, фінансові інтереси яких потрібно враховувати при розробленні механізму забезпечення ФБКБ можна визнати: власників, керівництво (адміністрація, менеджмент) та персонал банку. Важливо підкреслити, що кожна із названих груп має свої фінансові інтереси. Вважаємо, що для власників найбільш важливим фінансовим інтересом є отримання прибутку та розвиток бізнесу, що відповідає сутності підприємницької діяльності. Керівна ланка зацікавлена в найбільшій мірі в отриманні премій та доплат за захист, збереження та ефективне використання наявних фінансових ресурсів. Стосовно персоналу (працівників), то для них фінансові інтереси перш за все полягають в отриманні винагороди за виконану роботу у відповідності до особистої кваліфікації та складності банківських операцій. Потрібно зазначити, що нами визначено виключно найбільш важливі фінансові інтереси кожної групи, що є достатнім для окреслення методологічних засад удосконалення управління фінансовою безпекою комерційних банків без врахування специфіки діяльності окремих з них.

Поруч із необхідністю досягнення фінансових інтересів груп внутрішнього середовища, беручи до уваги місце фінансової безпеки банку в системі економічної безпеки держави, вважаємо за доцільне обґрунтувати перелік

суб'єктів зовнішнього середовища та визначити їх фінансові інтереси. В процесі управління ФБКБ доцільно враховувати фінансові інтереси держави, які узагальнено можна сформулювати як: забезпечення фінансової стійкості та ліквідності банку як складової банківської системи країни. В межах зовнішнього середовища, окрім держави, доцільно враховувати і фінансові інтереси клієнтів, які зацікавлені в надійності та високій якості банківського обслуговування.

У відповідності до викладених міркувань процес забезпечення ФБКБ повинен одночасно бути спрямований на:

- протидію, захист та адаптацію до впливу внутрішніх та зовнішніх загроз;
- досягнення цілей суб'єктів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Складність одночасного досягнення визначених пріоритетів вимагає розроблення механізму, який би став основою для вибору певної стратегії (рис. 1) [2].

Процес розроблення стратегії забезпечення ФБКБ є доволі складним і певним чином відмінним для того, який можна застосувати, наприклад, на промислових підприємствах. Суб'єкти фінансової безпеки банку повинні враховувати не лише реальний стан безпеки певного комерційного банку, але й тенденції розвитку банківського сектору, на чому наголошувалося у першому розділі роботи. Тобто це можна вважати як певним обов'язковим орієнтиром, так і обмеженням. Відтак на рис. 1 нами виділено вплив стратегії фінансової безпеки банківського сектору на стратегію забезпечення фінансової безпеки комерційного банку як обов'язковий елемент розробленого механізму.

На наступному етапі доцільно обґрунтувати параметри стратегії, які повинні бути спрямовані на досягнення інтересів. Важливо підкреслити, що в сукупності суб'єкти зовнішнього та внутрішнього середовища у більшості мають протилежні, суперечливі інтереси, або ті, які унеможливають їх одночасне досягнення. Звідси, як результат, зростає ймовірність виникнення викликів, ризиків а в подальшому загроз, що спричинить зниження рівня фінансової безпеки. Відтак нами передбачається вибір оптимального варіанту задоволення визначеної сукупності фінансових інтересів суб'єктів безпеки, який би передбачав за наявних можливостей їх досягнення та/або узгодження. Для прикладу, фінансові інтереси власників можуть вступати в суперечність із фінансовими інтересами держави, відтак окрім певних обмежень та узгодження перших варіанту не існує, оскільки в іншому випадку може йти мова лише про дії поза правовим полем, що суперечить принципам фінансової безпеки. Інша ситуація передбачає узгодження фінансових інтересів керівництва банку та персоналу як щодо інтенсивності виконуваних завдань їх якості, так і рівня оплат праці.

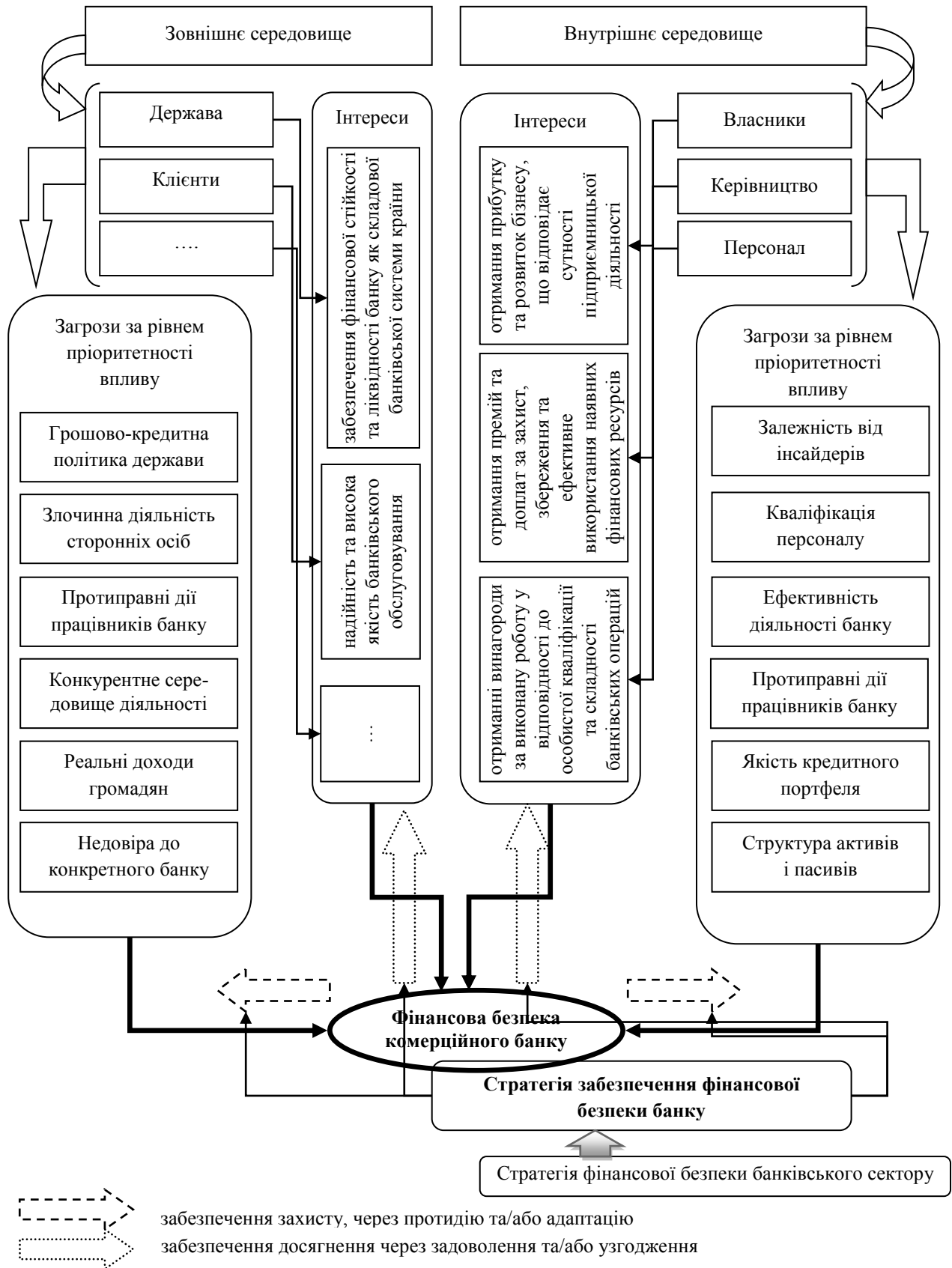


Рис. 1. Механізм забезпечення фінансової безпеки комерційного банку
Джерело: розроблено автором

В цьому випадку повинні бути розроблені та реалізовані стратегічні рішення спрямовані на пошук компромісу, який би дозволяв досягнути інтереси кожній стороні і унеможлиблював виникнення внутрішніх загроз пов'язаних із недостатньо компетентними діями менеджменту та злочинними діями персоналу.

Інші параметри стратегії передбачають здійснення певних спланованих дій суб'єктів безпеки стосовно внутрішніх та зовнішніх загроз. Знов ж таки, типовими такі дії не можуть бути, адже протидіяти впливу більшості зовнішніх загроз суб'єкти ФБКБ нездатні. Вони можуть, шляхом застосування різноманітних методів стратегічного аналізу, відстежувати динаміку й рівень впливу таких загроз та розробляти заходи для захисту та за необхідності адаптації усіх функціональних складових банку. Початковими орієнтирами можуть бути представлені вище результати математичного моделювання, які дозволили ієрархічно впорядкувати ключові загрози, відтак після доопрацювання, тобто врахування окремих специфічних параметрів, можливе приділення уваги суб'єктами безпеки банку кожній загрозі у відповідності до рівня пріоритетності.

Стосовно внутрішніх загроз, то тут можна стверджувати, що суб'єкти безпеки здатні не лише відстежувати їх рівень впливу, а розробляти перелік стратегічних рішень щодо нейтралізації, у відповідності до визначеного рівня пріоритетності.

Таким чином, досягнення цілей ФБКБ пов'язано із можливістю розроблення та реалізації стратегії, яка би була спроможна як на досягнення фінансових інтересів усіх суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища, так і захист від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. Оптимальність досягається у взаємоузгоджених діях стосовно забезпечення фінансової безпеки банківського сектору, дотримання встановлених нормативів рівня фінансової безпеки певного банку (обов'язкових та внутрішніх) та уможливлення його сталого розвитку.

Список літератури

1. Барановський О. І. Філософія безпеки: у 2 т. / О. І. Барановський. – К. : УБС НБУ, 2014. – Т. 2 : Безпека фінансових інститутів. – 175 с.
2. Коллинз Г. Структурные методы разработки систем от стратегического планирования до тестирования : пер. с англ. / Г. Коллинз, Дж. Блей. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 264 с.

УДК 658.14

Бондаренко О. С.

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-
економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі функціонування економіки України важливу роль відіграють інтеграційні процеси, які супроводжуються розвитком фінансових відносин. За цих умов ефективність функціонування вітчизняних підприємств визначається дієвістю підходів до управління їх фінансами та розвитком фінансових відносин на національному і глобальному рівнях.

Дієвість системи управління фінансами підприємств як складової фінансового потенціалу промисловості та фінансової системи країни, є запорукою стабільного економічного зростання. Удосконалення підходів до управління фінансами підприємств тісно пов'язано з інтеграційними процесами, що відбуваються під впливом світових тенденцій. В результаті виникає необхідність адаптації системи управління фінансами підприємства до сучасних умов на основі посилення координації взаємозв'язків між учасниками руху фінансових ресурсів та використання логістично-орієнтованих підходів.

Сучасні реалії функціонування вітчизняних підприємств визначаються розвитком логістичних ланцюгів та мереж, які відображають повну самостійність і юридичну незалежність підприємств. Такий стан речей пояснюється активізацією процесів інтеграції та ускладненням завдань фінансового управління Підприємства, спеціалізуючись на профільній діяльності в сфері їх ключової компетенції і поєднуючись в мережу за принципом взаємодоповнюваності й взаємозалежності, створюють умови для підвищення ефективності управління фінансовими потоками на основі підвищення рівня інформатизації. Вони використовують комбінацію формальних і неформальних процедур для координації й узгодження господарської діяльності учасників логістичних ланцюгів і допомагають одержувати доступ до ресурсів партнерів з метою досягнення максимального синергетичного ефекту від їхнього використання. Відображаючи інтеграцію всіх складових підприємства в єдину систему наскрізного управління фінансовими потоками для досягнення бажаного

результату з мінімальними витратами часу й ресурсів, логістизація спонукає шукати шляхи оптимізації логістичних операцій та процесів.

Дієвість систем фінансів підприємств можлива у випадку реалізації адаптованих підходів до управління фінансовими потоками в логістичних системах, що забезпечує цінність логістичних ланцюгів та є основним індикатором зростання вартості. Значною мірою це вимагає розробки фінансової політики, яка дозволять оцінити перспективи розвитку, визначити оптимальні шляхи досягнення стратегічних цілей, обґрунтувати прийнятні напрями фінансового забезпечення господарської діяльності.

Фінансові потоки, що циркулюють у мікрологістичній системі при здійсненні господарських операцій трансформуються за принципом «гроші – товар – гроші». Тобто фінансові потоки рухаються у зворотному напрямку до матеріального потоку. Фінансовий потік є головним чинником, що дає змогу інтегрувати всі елементи логістичної системи у логістичному ланцюзі для забезпечення його цінності та зростання вартості підприємства. Гармонізація фінансових та матеріальних потоків в логістичних ланцюгах виступає головним резервом підвищення ефективності функціонування логістичної системи.

Сучасний стан підприємств України, їх обмеженість у фінансових ресурсах, вимагає на стадіях планування, організації і контролю логістичних операцій першочергового врахування параметрів фінансових потоків, а на їх основі – визначення можливих обсягів і параметрів матеріальних. Таким чином, в умовах логістизації національної економіки основною складовою фінансів підприємств є фінансовий потік, оптимальний рух якого забезпечується існуванням мікро- та макрологістичних систем. Його характерними рисами є те, що він відображає цілеспрямований, впорядкований рух фінансових ресурсів підприємства, направлений на забезпечення ефективності господарської діяльності; є результатом встановлення фінансових відносин всередині підприємства та між підприємствами, що виникають за результатами здійснення господарських операцій; склад, обсяг, швидкість і напрям руху фінансових потоків визначається специфікою фінансових відносин підприємства з його контрагентами; не може визначатися без врахування фактору часу; рухається в межах підприємства за відповідними центрами управління фінансовими потоками; відображає два об'єкта управління (стан фінансових ресурсів та руху фінансових ресурсів).

В контексті управління фінансами в логістичних системах підприємств цінність логістичного ланцюга – це здатність задовольняти потреби учасників відповідно до їх очікувань на основі синергетичних впливів, що визначаються

взаємодією в процесі забезпечення раціонального руху фінансових потоків. Їх характерними рисами є такі: 1) стосується всіх учасників логістичного ланцюга та залежить від їх потреб; 2) носить ситуаційний та динамічний характер; 3) залежить від умов сприйняття; 4) характеризується цінністю взаємозв'язків; 5) визначається особливостями управління фінансовими потоками відповідно до специфіки підприємницької діяльності; 6) взаємопов'язано з вартістю підприємства.

Вартість підприємства, що функціонує у вигляді логістичної системи, відображає результативність функціонування, яка зумовлена здатністю генерувати фінансові потоки логістичними ланцюгами та синергетичними впливами їх учасників. Можна виділити такі її характерні риси: 1) інтегральний показник, що відображає результативність діяльності логістичної системи; 2) носить динамічний та фрактальний характер; 3) залежить від внутрішніх і зовнішніх умов функціонування логістичної системи; 5) визначається особливостями управління фінансовими потоками; 6) взаємопов'язана з цінністю логістичних ланцюгів.

В мовах логістизації економіки зміни у пріоритетах формування цінності логістичного ланцюга та зростання вартості підприємства під впливом динамічного ринкового середовища займають особливе місце в системі управління фінансами. Підприємства мають спрямовувати господарські операції на створення цінності логістичного ланцюга, який визначає їх склад та описує вплив на вартість. При цьому необхідно враховувати те, що матеріальні потоки, проходячи по всіх ланках логістичного ланцюга, визначають споживчу вартість, яка відображає цінність товару для споживача шляхом визначення корисності. На відміну від них фінансові потоки, приймаючи участь в утворенні споживчої вартості, суттєвий вплив справляють на формування вартості підприємства.

У формуванні цінності логістичного ланцюга та вартості конкретного підприємства приймають участь інші підприємства (представники логістичної інфраструктури), які формують власні ланцюги цінностей та вартість. У результаті ланцюги цінностей утворюють мережу цінностей. Формування ланцюгів цінностей в загальній мережі, має відображати оптимізацію витрат за умови досягнення максимальної споживчої цінності. Якщо підприємство здатне оптимізувати витрати, то воно буде продовжувати функціонувати в мережі цінностей, якщо ні – воно припинить функціонувати, оскільки фінансові потоки будуть рухатися через інший ланцюг цінностей, негативно впливаючи на вартість підприємства.

Ефективне управління фінансами підприємств в умовах логістизації економіки має відображати процеси формування й об'єднання мікрологістичних систем у єдиному інформаційному просторі та формуватися під впливом інтегрування логістики та фінансового менеджменту, що визначає доцільність використання логістично-орієнтованої методології, основними складовими якої є цінність логістичних ланцюгів, що забезпечується раціональним управлінням фінансовими потоками та вартість, яка створюється цінністю існуючих на підприємстві логістичних ланцюгів.

Основною передумовою впровадження на підприємствах логістично-орієнтованої методології до управління фінансами є інтеграція фінансового менеджменту і логістики, про що свідчить активне використання сучасних інформаційних технологій, які хоча і використовують логістичні підходи, але базуються на концепціях фінансового менеджменту. Логістично-орієнтований підхід вимагає інтеграції всіх учасників господарських операцій в логістичні ланцюги. За таких умов все більшого значення набувають питання формування підприємствами дієвих логістичних систем, що сприятимуть створенню тісних взаємозв'язків між елементами системи у процесі забезпечення цінності логістичних ланцюгів та зумовлять зростання її вартості.

Таким чином, перспективи удосконалення системи управління фінансами підприємств мають відображати розробку теоретико-методологічних підходів з урахуванням процесів логістизації економіки, особливостей функціонування мікрологістичних систем, організації фінансових відносин з учасниками логістичної інфраструктури, вдосконалення процедур фінансового планування, оцінки впливу параметрів фінансових потоків на цінність логістичних ланцюгів та вартість підприємств.

Список літератури

1. Бондаренко О. С. Управління фінансовими потоками підприємств в умовах логістизації економіки: монографія / О. С. Бондаренко. – К.: кафедра, 2015. – 520 с.
2. Колодізева С. О. Оцінка процесів логістизації банківського обслуговування / С. О. Колодізева – Херсон: Науковий вісник херсонського Херсонський державного університету, 2016. – С. 251 – 257.
3. Смерічевська С. В. Формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки: автореферат... д-р економ. наук, спец.: 08.00.03 – економіка та упр. національним господарством / С. В. Смерічевська; Донецький державний ун-т управління. – Краматорськ, 2016. – 40 с.

УДК 330.3

Булах І. І.

викладач вищої категорії,
ВСП Агротехнічний коледж Уманського
національного університету садівництва,

Шиманська О. В.

викладач вищої категорії,
ВСП Агротехнічний коледж Уманського
національного університету садівництва

РОЛЬ ФІНАНСІВ У СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Найважливішим завданням, що стоїть на даному етапі розвитку економіки нашої країни, є утвердження ринкових відносин, створення конкурентоспроможного ринкового господарства. Розгляд концепцій соціалізації та екологізації економіки дозволяє зробити висновок, що у ринковій економіці спрямованість податкової політики повинна визначатись цілями сталого розвитку, що залежить від рівнів зайнятості, купівельної спроможності, якості навколишнього середовища, темпів економічного зростання, характеру розподілу тощо. Основним інструментом реалізації цих цілей є фінанси як економічні відносини, що виникають у процесі функціонування податкової системи з приводу формування, розподілу та використання фондів грошових коштів.

Фінанси є одним із найважливіших і складних елементів економічної системи, без якого держава не може ефективно виконувати свої функції. Досвід розвинених країн демонструє, що від стану та ефективності державних фінансів багато в чому залежать умови споживання, заощаджень та інвестування, обсяги сукупного попиту та пропозиції, пропорції між реальним та фінансовим секторами економіки. Через державні фінанси найяскравіше виявляються та проголошуються суспільні інтереси, набувають чіткіших форм реальні пріоритети суспільства. Державні фінанси опосередковують рух реально створеного валового внутрішнього продукту і водночас вони можуть бути самостійним та відносно незалежним чинником прискорення або гальмування економічного зростання [1].

Система фінансів – це сукупність різних ланок фінансово-кредитних відносин, внаслідок чого створюються і використовуються фонди грошових коштів. Складається із загальнодержавних фінансів підприємств і галузей народного господарства. Загальнодержавні фінанси охоплюють державний бюджет, бюджет державного соціального страхування і соціального забезпечення, банківського кредиту, тощо. До складу фінансів підприємств і галузей народного

господарства входять фінанси державних підприємств та їх виробничих об'єднань, асоціацій тощо [2].

У країнах з розвиненою ринковою економікою нині сформувалася достатньо ефективна модель функціонування державних фінансів. Водночас трансформаційні процеси, які сьогодні відбуваються в Україні, мають свої особливості й потребують уважного вивчення [3].

Щодо питання розвитку фінансової науки у нашій країні підвищення результативності наукових досліджень та впровадження їх у діяльність Міністерства фінансів в Україні є досить важливими для прийняття виважених практичних рішень у сфері державної фінансової політики. Урядом розроблена стратегія економічного розвитку країни, спрямована на проведення реформування податкової та бюджетної політики управління державними фінансами та підвищення їх ефективності. Першочергове значення в її підготовці належить розробкам науковців у сфері фінансів. Ми вважаємо, що наукові дослідження мають спрямовуватися на розв'язання реальних проблем фінансового розвитку нашої країни. До важливих завдань належить вдосконалення управління державними фінансами, яке повинне охоплювати наступні заходи:

- інвентаризацію всіх прийнятих законодавчих і нормативних актів стосовно використання і контролю бюджетних коштів, їх перегляд і підготовку змін;
- створення єдиної нормативної бази витрат бюджетних коштів як обов'язкової передумови для формування обсягу місцевих бюджетів;
- затвердження законодавчих і нормативних актів про повноваження міністра фінансів, керівника Державного казначейства з державних коштів;
- реорганізацію структури Міністерства фінансів і місцевих фінорганів, територіальних казначейств державними фінансами та підвищення їх ефективності. Першочергове значення в її підготовці належить розробкам науковців у сфері фінансів.

Виходячи з цього можна зробити висновки, що в Україні формування цілісної фінансової системи ще не завершено. Державні органи управління недостатньо згруповано в єдиний механізм управління фінансами країни. Потребує більш чіткої координації діяльність Міністерства фінансів з фінансовими управліннями обласних і районних адміністрацій, органів місцевого самоврядування, контрольно-ревізійного управління, податкової служби, митниці та інших державних органів. Необхідно проведення наукових досліджень у сфері фінансів з чіткою координацією та спрямуванням на досягнення практичних

результатів. Проблема управління процесами формування і використання бюджетних та інших ресурсів у регіонах постійно перебуває в центрі уваги вітчизняної фінансової науки. Однак ряд питань щодо форм і методів обслуговування процесів формування і використання фінансових ресурсів регіону вимагають додаткового вивчення і розробки. Зокрема, це стосується методологічних засад фінансової та податкової політики сталого розвитку регіону.

Список літератури

1. Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету України. / Ярошенко Ф. О., Єфименко Т. І. та ін. – К.: НДФІ, 2014. – 712 с.
2. Дем'яненко М. Я. Фінансовий словник-довідник / М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук, В. М. Скупий, Г. І. Зуб; ред.: М. Я. Дем'яненко; УААН. Ін-т аграр. економіки. Від. фін.-кредит. та податк. політики. – К., 2003. – 555 с.
3. Павлюк К. В. Досвід реформування державних фінансів у нових країнах – членах Європейського Союзу / К. В. Павлюк, І. В. Іголкін // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 44 – 55.

УДК 336.1

Голіков С. С.

аспірант кафедри фінансів,
Київський національний університет
ім. Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Для сьогоденної економіки притаманні мінливі тенденції та всеохоплюючі дисбаланси. Причиною цього є вплив низки як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Це інфляція, девальвація валюти, військові дії на сході країни, проблеми банківської системи, що дестабілізувало фінансові та економічні процеси та сприяли значному погіршенню стану податкової безпеки нашої держави, який і так знаходиться у критичній зоні.

Низка негативних чинників та небезпек, які сконцентровані у податковій сфері, здатні створити загрози для національної економіки. Це і від'ємне сальдо

державного бюджету, ухилення від сплати податків, надмірні державні запозичення, інфляційна зацікавленість при оподаткуванні, надмірне податкове навантаження, податкова дискримінація, проблеми бюджетної незбалансованості, неефективність та нераціональність використання державних коштів, надмірна податкова орієнтація фіскальної політики, недостатнє фінансування державних програм, збільшення розміру державного боргу, що разом дестабілізує соціально-економічний стан держави та її громадян [2, с. 1 – 3].

Поряд із дослідженням негативного впливу, який заважає досягненню планів соціально-економічного розвитку країни, слід розглянути пріоритетні напрямки та стратегічні цілі податкової безпеки, досягнення яких дасть можливість мінімізувати проблеми у податковій сфері. Для того, щоб сформувати сприятливий податковий простір, необхідно реалізувати низку необхідних заходів – досягнути стійкості податкової політики, забезпечити стабільність у оподаткуванні, збільшення оподаткованої бази та зменшення податкових пільг, оптимізувати державні видатки, зменшити боргове навантаження на бюджет, оптимізувати боргове навантаження на бюджет, зробити демократичними податкові органи, встановити рівноправні відносини між платниками податків та податковими органами, покращити позицію у світовому рейтингу «Простоти ведення бізнесу».

Гарантування податкової безпеки держави має бути забезпечене шляхом створення сприятливого податкового простору та дієвого стратегічного управління податковою безпекою держави. Щоб досягти ефективного управління податковою безпекою необхідно базуватися на основних засадах управління державою. Один з них – принцип самоорганізації, що полягає у необхідності створення таких умов та забезпечення засобів, що необхідні для досягнення цілей та необхідних тенденцій розвитку системи. Згідно досвіду розвинутих країн, на базі якого лежить сучасна макроекономічна теорія, економічна політика має включати в себе два типи самоорганізації: самоорганізація «знизу» – на підприємствах і трудових колективах, самоорганізація «зверху» – організована та цілеспрямована діяльність органів влади з метою досягнення стабільності соціально-економічного розвитку. Даний принцип має бути використаний при управлінні податковою безпекою країни.

Найкращий принцип управління державою є конкуренція між країнами з питань її громадян, що зможе призвести до стану рівноваги, при якому держава буде служити інтересам громадян та збільшуватиме надходження від бюджету за рахунок зборів за забруднення навколишнього середовища, перенаселення, приватного використання земельних ресурсів, а громадяни будуть діяти в

інтересах держави – вчасно та в повному обсязі сплачувати податки та отримані послуги. Така податкова безпека, яка спрямована на благо населенню, є засадою конкурентоспроможної та економічно-незалежної країни.

Крім того, держава має не лише оподатковувати використання землі заради фіскальної мети, проте й спрямовуватися на підтримку її родючості. Такий самий підхід повинен бути і до оподаткування за використання природних ресурсів: необхідно заохочувати людей використовувати відновлювальні ресурси. Стосовно зборів за перенаселення, то такої проблеми в Україні наразі неіснує, оскільки в останнє десятиріччя можна спостерігати суттєве зменшення кількості населення. Проте повністю відкинути цю ідею не варто, оскільки ми можемо спостережати суттєве перенаселення окремих міст, особливо міст-мільйонників.

У державному управлінні присутній принцип нелінійності, що означає необхідність усім суб'єтам господарювання враховувати особливості управління режимів при владі та врахування ритмів впливу на об'єкти управління із ритмами внутрішніх та зовнішніх соціально-економічних систем. Наявним прикладом нелінійності є крива Лафера, яка показує пряму залежність величини податкових надходжень від ставки оподаткування. Згідно досліджень економістів, чим нижчі ставки податків, тим більші стимули до праці у населення, зростають заощадження, збільшуються інвестиції, підприємства вкладають більше коштів у вдосконалення та покращення виробничих процесів, що в результаті збільшує величину податкових надходжень до бюджету та збільшує суму ВВП, не зважаючи на зменшення ставок податків, податкові надходження не лише не зменшуються, але ще можуть досягнути своїх максимальних величин [1, с. 17 – 21].

Іншою проблемою є надмірний податковий тягар на платників податків, що стає причиною тінізації економіки та переправляння коштів у офшори. Однією з основних причин стриманої діяльності суб'єктів господарювання є надмірна податкова орієнтація податкової системи. Таким чином кошти, які могли були використані для розвитку бізнесу та для інвестування – вилучаються з економіки. Шляхами вирішення даної проблеми є використання знижених ставок основних податків, використання податкових стимулів, проте нерідко ці методи повністю нівелюються діями податкових органів, які затримують відшкодування ПДВ, стягують авансові платежі, накладають штрафи за порушення законодавства, нерідко блокування можливості отримання податкового кредиту із ПДВ та завищення митної вартості товарів при імпорті [5, с. 2 – 3].

Через неефективне, нецільове та неефективне використання бюджетних коштів відбувається їх розпорошення. В результаті заплановані сфери недофінансовуються та не досягається необхідний результат. Необхідно запроваджувати належне регулювання та систему контролю і аудиту за використаними коштами. Крім того бюджетні кошти мають використовуватися лише за призначенням та за пріоритетними напрямками.

Надмірність державних запозичень є суттєвою проблемою забезпечення податкової безпеки держави. Впродовж останніх п'яти років прослідковується тенденція до збільшення запозичень до державного бюджету України. Так, з 2013 року цей показник виріс із 109,9 млрд. грн. до 612 млрд. грн. Більшість цих коштів використовуються для споживання та виплати відсотків за попередні борги, в той час як необхідно було б використовувати ці кошти для інвестицій, розвитку та відбудови української економіки. Тому можна спостерігати тенденцію до величезної залежності державного бюджету від іноземних позик [4, с. 79 – 84].

Ще однією проблемою є недостатня самостійність органів влади на місцях, яка характеризується недостатньою забезпеченістю місцевих бюджетів фінансовими коштами для реалізації поставлених ними самими цілей та делегованих зверху завдань. Тому спостерігається близько 60 % трансфертів у загальних обсягах доходів місцевих бюджетів.

Усі вищезазначені загрози та виклики податкової безпеки є надзвичайно небезпечними та потребують негайного врегулювання. Для того, щоб гарантувати та зміцнити податкову безпеку держави, необхідно проводити зважену державну політику щодо ефективності управління податковою політикою країни та формувати сприятливий податковий простір.

Задля покращення функціонування податкової сфери, вирішення проблем адміністрації податків, підвищення довіри до податкових органів та податкової культури, слід вдосконалювати податкову політику шляхом запровадження ефективного податкового регулювання, адміністрування та контролю.

Для підвищення податкового клімату в країні необхідно щоб держава реалізувала наступні кроки:

- дотримувалася стабільності у нормативно-правовому регулюванні законодавчої бази у оподаткуванні;
- використовувала лише необхідні та ефективні підходи до формування та виконання бюджетів;
- оптимізувала рівень податкового навантаження задля стимулювання розвитку нових робочих міст, стимулювання до праці, збільшення кількості

вільних грошових коштів населення та суб'єктів господарювання для розвитку своєї справи, що в результаті дозволить вивести частину економіку з тіні та зменшити віддік українського капіталу за кордон;

– оптимізувала видатки таким чином, щоб кожна гривня використовувалася не тільки економно, ефективно та за цільовим призначенням, але і приносила максимальний соціальний ефект;

– підвищила ефективність політики з управління боргом шляхом виконання всіх умов у рамках чотирирічної програми Механізм розширеного фінансування (Extended Fund Facility – EFF), укладеної між Україною та МВФ, та розширення співробітництва із іншими міжнародними фінансовими організаціями, покращила ефективність управління державним боргом, активізувала вітчизняний ринок цінних паперів для можливості отримання зниженої вартості запозичень держави [3, с. 130 – 159];

– розширила права та зміцнила бюджетну самостійність місцевих органів влади, провівши децентралізацію влади та збільшення повноважень громад, що в результаті підвищить фінансову самостійність місцевих бюджетів по всій країні.

Підсумовуючи вищесказане можемо констатувати, що існує чимало загроз та ризиків для податкової безпеки, які є причиною неможливості її покращення та досягнення безпечного рівня. Лише завдяки правильним діям та заходам з боку керівництва держави можна мінімізувати, локалізувати або повністю подолати дії чинників та загроз. Усі вищеперераховані заходи зможуть зміцнити податкову безпеку України та привести економіку України до стійкого зростання.

Список літератури

1. Мартинюк В. П. Фіскальна безпека держави: концептуальні засади та шляхи забезпечення: [монографія] / В. П. Мартинюк, О. В. Баранецька. – Тернопіль: Крок, 2015. – 206 с.

2. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1017>.

3. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К.: НІСД, 2016. – 688 с.

4. Баранецька О. В. Аналіз бюджетотворення в Україні / О. В. Баранецька, Я. Г. Бучковська // Економіка та держава. – 2016. – № 8. – С. 79 – 84.

5. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1017>.

УДК 336.71

Квасницька Р. С.

д. е. н., доцент,
професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ ГАРАНТІЇ

Сучасний розвиток світової економіки характеризується розширенням транскордонної співпраці між суб'єктами підприємництва. Тому актуалізуються питання взаєморозрахунків між сторонами – резидентами різних країн, які виступають основою здійснення зовнішньоекономічних угод. Різна державна належність сторін зовнішньоекономічних угод зумовлює ймовірність виникнення для них різних ризиків економічного характеру. Оскільки учасникам тієї чи іншої зовнішньоекономічної угоди важко оцінити ділові та фінансові можливості один одного, то під час транскордонних розрахунків практикується використання гарантій третьої сторони, серед яких найпоширенішою формою забезпечення виконання договорів є банківська гарантія.

Поняття та економічна природа банківської гарантії є предметом активного дослідження з моменту введення її до цивільного законодавства України та інших країн. Незважаючи на це, єдиного підходу авторами так і не сформовано, що спонукає сучасних дослідників повертатися до окресленої проблематики.

Зауважимо, що саме слово «гарантія» походить із французької мови та дослівно означає «забезпечення». І, як зазначає А. О. Згама, саме гарантія є тим засобом виконання господарських зобов'язань, що здатний оптимально мінімізувати ризик здійснення господарської операції [1, с. 109]. Комплексно гарантію необхідно розглядати, як спосіб забезпечення виконання зобов'язань, відповідно до якого гарант, на підставі вчиненого ним у письмовій формі одностороннього правочину (видачі гарантії), зобов'язаний сплатити зумовлену грошову винагороду бенефіціару (одержувачу коштів згідно платіжного документа), який протягом строку дії гарантії в належному місці та спосіб надав гарантові передбачені умовами гарантії документи, з яких припускається порушення забезпеченого гарантією обов'язку принципала (боржника) перед бенефіціаром за відсутності явних доказів навмисного введення бенефіціаром в оману гаранта щодо факту настання гарантійного випадку [2, с. 24].

На законодавчому рівні поняття «гарантія» в Україні було введено Цивільним кодексом України 2004 р., який визначив її як один із видів забезпечення виконання зобов'язань [3]. Що ж стосується поняття «банківська гарантія», то варто звернути увагу, що банківська гарантія, як спосіб забезпечення зобов'язань, є складовою системи цивільно-правових забезпечувальних засобів, і у переважній більшості угод її розглядають як форму забезпечення зобов'язань, яка надає максимальний рівень захисту інтересів кредитора. При цьому зауважимо, що надання банком банківської гарантії є різновидом банківської діяльності і, згідно з Законом України «Про банки і банківську діяльність», цей вид діяльності належить до кредитних операцій [3]. Більш ґрунтовно поняття банківської гарантії регламентоване в Положенні про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах, у якому гарантією є спосіб забезпечення виконання зобов'язань, відповідно до якого банк-гарант приймає на себе грошове зобов'язання перед бенефіціаром (оформлене у письмовій формі або у формі повідомлення) платити кошти за принципала у разі невиконання останнім своїх зобов'язань у повному обсязі або їх частину у разі пред'явлення бенефіціаром вимоги та дотримання всіх вимог, передбачених умовами гарантії [4].

Функціональне призначення банківської гарантії проявляється у виконанні таких функцій, як:

- функція забезпечення виконання фінансових або нефінансових зобов'язань, яка відповідно передбачає оплату обумовленої суми або відшкодування збитків;

- розподільча функція, яка обумовлює розподіл ризиків оплати та поставки між сторонами, що підписали основну угоду, який залежить від механізму виплати гарантійної суми;

- стимулююча функція, яка передбачає стимулювання боржника до точного і своєчасного виконання своїх зобов'язань під загрозою пред'явлення гарантії до оплати;

- захисна функція, яка регламентує захист імпортера від ризиків, пов'язаних з авансовими або періодичними платежами на користь експортера;

- сигнальна функція, яка свідчить про фінансовий стан боржника та його здатність виконати свої зобов'язання за основною угодою.

За вище зазначених функціональних особливостей, банківська гарантія дозволяє кредитору бути впевненим у тому, що при неналежному виконанні партнером зобов'язань за угодою, він зможе після пред'явлення вимоги отримати кошти від надійного фінансового інституту – гаранта. Тим самим банківська гарантія нівелює для кредитора ризики, пов'язані з несумлінністю партнера по угоді або його фінансовою неспроможністю.

На основі правового аналізу наукової доктрини, національного законодавства та банківської практики окреслюються такі ознаки банківської гарантії:

- 1) надання банком банківської гарантії належить до такого виду банківської діяльності, як кредитні операції;
- 2) незалежність банківської гарантії від основного зобов'язання (самостійність);
- 3) строковість;
- 4) відплатний характер;
- 5) особливі вимоги щодо умови платежу – пред'явлення письмової вимоги бенефіціара і вказаних у банківській гарантії документів;
- 6) оплатність послуги банківської гарантії [5, с.269].

Отже, на наш погляд, доцільним є розгляд банківської гарантії, як одностороннього, строкового, оплатного, самостійного та незалежного від основної угоди правочину, суб'єктами якого є резиденти різних держав.

Також зауважимо, що у законодавстві України поняття «гарантія» та «банківська гарантія» сформульовані недостатньо ясно, тому і не має чітких правил роботи з банківськими гарантіями в Україні, як це відбувається у провідних європейських країнах. Це одна з причин недовіри іноземних банків та компаній до українських гарантій і вимог, щоб гарантії українських банків були підтверджені першокласними європейськими банками.

Список літератури

1. Згама А. О. Гарантія як засіб забезпечення виконання господарських зобов'язань: проблеми законодавчих дефініцій і практики застосування / А. О. Згама // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2014. – № 9 – 1. – С. 109 – 111.
2. Молодіко К. Ю. Банківські гарантії у міжнародному та внутрішньому обігу: питання та практика застосування : монографія / К. Ю. Молодіко. – К.: підруч. і посіб.; Тернопіль: підруч. і посіб., 2008. – 176 с.
3. Про банки і банківську діяльність : закон : офіц. Текст : за станом 08.03.2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
4. Про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах : положення : офіц. текст : затверджено Постановою Правління НБУ №639 від 15.12.2004 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0041-05>.
5. Вайцеховська О. Банківські гарантії як засіб забезпечення виконання договірних зобов'язань у міжнародному приватному праві / О. Вайцеховська // Підприємництво, господарство і право. – 2017. – № 5. – С. 267 – 271.

УДК 336.64:631

Митрофанова І. П.

студентка,

Національний університет біоресурсів і
природокористування України,

Лемішко О. О.

к. е. н., доцент, доцент кафедри

фіскальної політики і страхування,

Національний університет біоресурсів і
природокористування України

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансові ресурси – найбільш ліквідні активи, які забезпечують неперервність руху грошових потоків підприємства у процесі реалізації його планів та виконання зобов'язань [6, с. 111].

В умовах ринкових і товарних відносин між суб'єктами господарювання будь-яке підприємство повинно мати фінансові (грошові) кошти для існування і виконання своїх функцій. При створенні і функціонуванні кожного підприємства фінансові кошти акумулюються з певних джерел і відокремлюються в конкретні види.

Деякі економісти джерелом фінансових ресурсів вважають фінансові засоби щодо формування їх речового складу, інші представляють джерела фінансових ресурсів самостійною категорією, тісно пов'язаною з фінансовими ресурсами, треті – ототожнюють джерела з самими фінансовими ресурсами [1 – 7]. Тобто, якщо фінансові ресурси представляють собою частину всієї сукупності засобів підприємства, то джерела їх формування виражають частину фінансових засобів, які використовуються на утворення цих фінансових ресурсів [8].

Формування фінансових ресурсів у сільськогосподарських підприємства пов'язане з основними етапами їх функціонування:

1) фінансові ресурси на етапі початкового формування, тобто створення власних фінансових ресурсів. Фінансові ресурси, які формуються на цьому етапі потребують початковий капітал – стартовий, певний рівень його ліквідності, швидкості обороту та інші показники;

2) процес поповнення власного оборотного капіталу для того щоб підтримувати безперервність процесу його обігу. Даний етап розглядається як постійний процес функціонування підприємства;

3) операційна діяльність та її форми, яка здійснюється шляхом формування нових структурних одиниць та у інші способи, за умови високої і зростаючої ринкової вартості підприємства;

4) створення нових фінансових ресурсів, які дозволяють здійснення інвестиційної діяльності підприємством.

Але для усіх етапів функціонування підприємства діє єдине правило: формуванню фінансових ресурсів має надаватися цілеспрямований характер з метою задоволення потреби в окремих видах та оптимізації їх складу, структури і джерел фінансування для забезпечення умов ефективної діяльності сільськогосподарського підприємства [8].

Стартовим джерелом для формування фінансових коштів завжди є статутній капітал – сума капіталу, яка необхідна для того, щоб підприємство розпочало свою діяльність. Його розмір визначається Статутом або угодою про заснування підприємства; він може створюватись за рахунок державних коштів, виручки від продажу акцій, а також приватних капіталів. В сучасних умовах широкого акціонування підприємств (перетворення державних підприємств в акціонерні товариства) однією із основних форм існування стартової суми грошей (капіталу) є акціонерний капітал, що використовується для фінансування поточних і довгострокових витрат.

Найбільш значним джерелом формування власних фінансових коштів вже існуючого підприємства є доходи від його господарської та інших видів діяльності. Майже всі підприємства мають три основних види доходів: звичайний, капітальний, дивідендний.

Фінансові ресурси постійно обертаються через те, що вони формуються за рахунок вивільнених із кругообороту грошових засобів. Підприємство постійно закупляє матеріальні ресурси, які є необхідними для наступних циклів виробництва. Звідси можна сказати, що в теорії достатньо лише одного джерела для формування фінансових ресурсів – надходження грошових засобів від реалізації виробленої продукції.

Але у реаліях сільськогосподарських підприємств це майже неможливо. І відбувається це не лише в силу об'єктивних причин. Однією з найголовніших таких причин, особливо для сільськогосподарських підприємств, є сезонність

виробництва. В силу зазначених обставин нормально функціонуючі сільськогосподарські підприємства для формування фінансових ресурсів не користуються лише власними джерелами. Значну питому вагу в джерелах формування фінансових ресурсів займають залучені фінансові ресурси, а серед них кредити та кредиторська заборгованість [8].

Таблиця 1

**Склад і структура балансу сільськогосподарських підприємств,
лісового та рибного господарств України, 2012 – 2015 рр., млн. грн.**

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Абсолютне відхилення, 2015 р. до 2012 р.	Темп приросту, 2015 р. до 2012 р., %
Власний капітал	148147,8	156820,0	163931,7	275303,8	127156,0	85,8
%	53,6	50,1	42,0	40,2	-13,4	-
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	35268,0	43031,6	62975,4	68127,2	32859,2	93,17
%	12,7	13,7	16,1	9,9	-2,8	-
Поточні зобов'язання і забезпечення	93160,2	113181,0	163616,6	342359,0	249198,8	267,49
%	33,7	36,2	41,9	49,9	16,2	-
Баланс	276651,8	313096,8	390607,0	685844,9	409193,1	147,91
%	100	100	100	100	-	-

Джерело: дані Державної служби статистики України [9]

Отже, як можна побачити з табл. 1, частка власного капіталу значно знизилась – на 127156 млн. грн (13,4 %), те саме відбулося і з довгостроковими зобов'язаннями і забезпеченнями – на 32859,2 млн. грн (2,8 %). Але поточні зобов'язання навпаки збільшилися у своїй частці – на 249198,8 млн. грн (16,2 %) за 4 роки. Це не є досить позитивною динамікою, бо для ефективного і стійкого функціонування підприємства частка довгострокових зобов'язань повинна бути значно більшою аніж поточні зобов'язання. Тоді можна сказати, що підприємство з таким балансом є стійким і платоспроможним. Дивлячись на дану таблицю можна сказати, що сільське господарство за аналізовані 4 роки стало менш стійким і менш платоспроможним.

Дана тенденція пояснюється наступними факторами: за аналізований період (2012 – 2015 рр.) відбулося зменшення частки екзогенного джерела (чистого прибутку) у формуванні власного капіталу аграрних підприємств України, що спричинило його зменшення у абсолютному виразі, і відповідно,

зменшення частки власного капіталу у загальній структурі балансу; пояснити негативну тенденцію з довгостроковими зобов'язаннями можливо значним подорожчанням вартості даного джерела залучень саме для аграрних підприємств (таким чином банки намагаються компенсувати ризики неповернення платежів); збільшенням поточних зобов'язань аграрні підприємства намагалися компенсувати поповнення своєї ресурсної бази для забезпечення безперебійної поточної діяльності.

Таким чином, найраціональнішим для організації фінансів і найефективнішим для виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств є покриття власними джерелами тільки мінімальної потреби у фінансових ресурсах. Для сталого розвитку та забезпечення процесу відтворення капіталу доцільним є залучення додаткових фінансових ресурсів.

Список літератури

1. Васюренко О. В. Азаренкова Г. М. Фінансове управління потребує точного визначення окремих понять // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 28 – 33.
2. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / Дем'яненко М. Я., Алексійчук В. М., Борщ А. Г. та ін.; За ред. М. Я. Дем'яненка – К.: ІАЕ УААН, 2002 – 645 с.
3. Фінансовий менеджмент. Навчальний посіб. / За ред. Г. Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
4. Фінанси підприємств: Підручник для студ. вузів / П. А. Лайко, М. В. Мних. – К.: Знання України, 2004 – 428 с.
5. Сороківська М. В. Фінанси підприємств : навч. посібник / М. В. Сороківська, Т. Я. Андрейків. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. – 288 с.
6. Стецюк П. А. Формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 111 – 116.
7. Тарасенко І. О. Фінанси підприємств: підручник / І. О. Тарасенко, Н. М. Любенко. – К. – КНУТД, 2015. – 360 с.
8. Гудзь О. Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 3 – 5. – С. 100 – 105.
9. Статистичний щорічник України: Збірник // Державна служба статистики України // www.ukrstat.gov.ua.

УДК: 336.226

Мінкович В. Т.

старший викладач,

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,

Лукачина С. С.

студент,

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

АНАЛІЗ МОЖЛИВИХ ЗМІН В СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Станом на теперішній час, одним із достатньо важливих елементів у вітчизняній системі прямого оподаткування є податок на прибуток підприємств, під яким розуміють обов'язковий, безумовний платіж, що сплачується юридичними особами резидентами і нерезидентами, їх представництвами, Національним банком України з прибутку, визначеного шляхом коригування фінансового результату до оподаткування на законодавчо встановлені різниці.

Починаючи з 2015 року в Україні була запроваджена класична європейська модель податку на прибуток підприємств, суть якої полягає в тому, що основою для розрахунку об'єкта оподаткування є бухгалтерський фінансовий результат, який коригується на різниці. Проте в ході функціонування даної системи були виявлені деякі недоліки, такі як: складність розрахунку об'єкта оподаткування; проблема адміністрування податку на прибуток підприємств; вчинення фіскального тиску на платників з боку контролюючих органів; можливість ухилення від сплати податку. До того ж, податок на прибуток підприємств в Україні справляється вкрай неефективно, адже 85 % надходжень з даного виду платежу припадає тільки на 1086 (0,4 %) підприємств із 264000 зареєстрованих в Україні, при цьому надходження до бюджетів різних рівнів становлять тільки 2 % від ВВП. Окрім того, 80 % виплат пасивних доходів на користь нерезидентів здійснюють саме збиткові компанії офісу великих платників, під 2,6 % податкового навантаження. Через

це Україна за останній рік перейшла з 16 на 14 місце в світі по відтоку капіталу [4; 6].

Внаслідок вище названих недоліків, податок на прибуток підприємств в Україні потребує негайного реформування. Так, перші кроки були зроблені Міністерством фінансів України, яке розробило законопроект щодо податку на виведений капітал (далі ПВК). Запропонований Мінфіном ПВК є схожим на податок, який діє в Гонконгу, Естонії, Грузії, сутність якого полягає в тому, що оподатковується тільки той прибуток, який направляється на споживання. До прикладу, в Естонії оподаткування підприємств відбувається наступним чином, якщо компанія вирішила виплатити дивіденди, то тільки в цьому випадку застосовується стандартна ставка податку на прибуток (21 %), при цьому акціонери отримують вже оподатковані дивіденди без подальшого їх оподаткування – ні на рівні компанії, ні на рівні акціонерів як фізичних осіб [1].

Розроблений Міністерством фінансів України ПВК передбачає, що відбудеться заміна податку на прибуток на податок на виведений капітал, де оподатковуватися будуть розподілені дивіденди чи прирівняні до них платежі. Так, сплата дивідендів буде оподатковуватися наступним чином, якщо відбувається сплата дивідендів фізичним особам, то ставка ПВК становить 15 %, при цьому ПДФО дорівнює нулю, а якщо відбувається сплата дивідендів юридичній особі нерезиденту то ставка ПВК становить 15 %, при цьому податок на репатріацію дорівнює 0 %. Крім оподаткування дивідендів, дана система передбачає оподаткування прирівняних до дивідендів певних платежів, таких як: проценти, сплачені на адресу нерезидентів – пов'язаних осіб; виплати у межах договорів страхування або перестрахування на користь страховиків-нерезидентів; придбання товарів та послуг у пов'язаних осіб, що використовують спрощену систему оподаткування; інвестиції в статутний фонд неплатників ПВК тощо [2]. Всі названі платежі оподатковуються з метою протидії зловживань з боку платників за ставкою 20 %.

Для більш детального аналізу податку на виведений капітал можна здійснити його порівняння з податком на прибуток підприємств, що дасть нам змогу побачити, як зміниться вітчизняна система оподаткування підприємств в майбутньому (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика податку на прибуток підприємств та
податку на виведений капітал в Україні**

Елементи	Податок на прибуток підприємств	Податок на виведений капітал
Об'єкт оподаткування	– прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування фінансового результату до оподаткування на різниці	– операції, які призводять до вилучення (недоотримання) коштів, товарів від господарської діяльності платника податку, що здійснюється на території України
База оподаткування	– грошове вираження об'єкту оподаткування	– грошове вираження об'єкту оподаткування або вартість виплати, визначена на рівні звичайної ціни (у разі здійснення операцій у формі, відмінній від грошової)
Платники податку	– юридичні особи резиденти та нерезиденти (крім неприбуткових підприємств), управитель фонду операцій з нерухомістю, НБУ, постійні представництва нерезидентів	– юридичні особи резиденти (крім неприбуткових підприємств), нерезиденти або постійні представництва нерезидентів, які здійснюють діяльність на території України
Ставки податку	– базова (основна) ставка становить 18 %; – ставки 0, 4, 6, 12, 15 і 20 відсотків застосовуються до доходів нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом їх походження з України у випадках встановлених Податковим кодексом України	– 5 % – при сплаті процентів нерезиденту, якщо розмір залучених кредитів позик перевищує власний капітал більш ніж в 1,5 рази; – 15 % – з операцій з виведення капіталу безпосередньо власникам (дивіденди та інші прямі виплати в грошовій та натуральній формі); – 20% – з операцій, які прирівнюються до виведення капіталу, і для донорахувань
Податковий період	– календарні: квартал, півріччя, три квартали, рік	– календарний квартал та календарний рік

Джерело: узагальнено авторами за даними [2; 5]

Проте попри очевидні переваги даної реформи (стимули до ділової та інвестиційної активності; у підприємств немає необхідності занижувати фінансовий результат; податкові зобов'язання легко перевіряти, адже операції, що віднесені до об'єкта оподаткування, складно приховати), експерти відзначають й те, що очевидними ризиками запровадження нового податку є значні недонадходження до бюджету й відсутність джерел їх компенсації, можливі

зловживання (створюватимуться схеми виводу капіталу без оподаткування) та неготовність боротись із ними податківців на даному етапі [3; 4].

Таким чином, Міністерство фінансів України розробило важливий законопроект, що дасть змогу легалізувати, захистити, детінізувати бізнес, підвищити обсяги надходжень інвестицій, а головне забезпечити розвиток бізнесу в Україні. Проте тут слід врахувати й те, що крім позитивних результатів на початкових етапах функціонування ПВК можуть спостерігатися деякі проблеми, передусім – це зниження надходжень від ПВК до бюджетів різних рівнів (що своєю чергою викличе необхідність шукати можливі шляхи компенсації даних недонадходжень).

Список літератури

1. Головка І. Оподаткування прибутку: чи прийнятна для України естонська модель? [Електронний ресурс] / І. Головка. – 2016. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/news/id/3116>.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kmp.ua/wp-content/uploads/2016/06/ECT_draft_law_19_06_2017.pdf.
3. Перспективи податку на виведений капітал обговорили експерти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/128895-perspektivi_podatku_na_vivedeniy_kapital_obgovorili_eksperti.html.
4. Податок на виведений капітал на заміну податку на прибуток [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://b2future.org.ua/#rec7718757>.
5. Податковий кодекс України : Закон України: від 2 грудня 2010 р., № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Таптунова І. Трансформація податку на прибуток підприємств у податок на виведений капітал (Policy Paper) / І. Таптунова // Європейський інформаційно-дослідницький центр [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kmp.ua/ua/projects/exit-capital-tax>.

УДК 336.1

Стрекаль О. О.

аспірант кафедри фінансів
Київського національного університету
ім. Тараса Шевченка

МІСЦЕ СУЧАСНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ (НА ПРИКЛАДІ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ)

Сучасний глобалізований економічний простір висуває необхідність широкого впровадження інноваційних підходів до забезпечення економічної ефективності державного фінансового контролю щодо діяльності державних корпорацій. Найперше, варто віднести вимогу інформаційної забезпеченості як передумови для проведення якісної перевірки та підготовки висновків про реальний стан або дії підконтрольного об'єкта [4].

Слід зазначити, що збільшення обсягів інформації через розширення джерел її надходження від органів контролю в рамках єдиної системи державного фінансового контролю значно ускладнює процес аналітичної обробки та прийняття рішень. А це, у свою чергу, знижує ефективність державного фінансового контролю, тому ефективний фінансовий контроль можливо здійснювати тільки при використанні автоматизованих інформаційних технологій контролюючими органами [3, с. 6 – 7].

На сьогодні відсутня єдина концепція проектування системи інформаційного забезпечення органів державного фінансового контролю. Наприклад, російські науковці С. Шохін і Л. Вороніна основними завданнями інформаційної системи забезпечення фінансового контролю вважають: формування планів контрольних заходів; проведення контрольних заходів; складання звітів про результати контрольних заходів, їх систематизацію та зберігання; формування інформаційної бази діючих нормативно-правових актів; формування картотек фахівців, що залучаються для проведення контрольних заходів і контроль виконання рішень щодо порушень з питань контролю [7, с. 92].

Важливим кроком до поліпшення ефективності державного фінансового контролю стало прийняття в 2014 році Закону України «Про публічні

закупівлі» [1]. Даний закон було прийнято на виконання дорожньої карти реалізації угоди про Асоціацію з ЄС, а також імплементовано базові норми Директив ЄС 20014/24/ЄС, 20145/25/ЄС, 89/665 та 92/13. Пізніше, у травні 2016 року Україна приєдналася до Угоди СОТ про державні закупівлі (GPA, Agreement on Government Procurement), що відкриває українським компаніям ринки державних закупівель 45 країн-учасників, серед яких Канада, США, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Японія та ін. Загальний ринок оцінюється фахівцями в 1,7 трлн. грн. [6, с. 71].

У системі фінансово-правових норм реорганізовано інституційну структуру та функції контролюючих органів. Зокрема скасовано функцію моніторингу за державними закупівлями в Міністерстві економічного розвитку та торгівлі України, а також обмежено повноваження Державного казначейства України при перевірці документів. Прийнятий Закон України «Про публічні закупівлі» посилює антикорупційні та дерегуляційні норми.

Ключовим аспектом даного закону стало законодавче врегулювання правових засад реформи сфери державних закупівель, які дозволять знизити корупційні ризики та підвищити ефективність державного фінансового контролю.

Основні положення даного закону були сформульовані на базі результатів роботи пілоту електронної системи державних закупівель Prozorro. Слід зазначити, що система Prozorro є складовою електронної системи закупівель. Так, п. 6 ч. 1 ст. 1 Закону визначено, що електронна система закупівель – інформаційно-телекомунікаційна система, що забезпечує проведення процедур закупівель, створення, розміщення, оприлюднення та обмін інформацією і документами в електронному вигляді, до складу якої входять веб-портал Уповноваженого органу (тобто система Prozorro), авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами.

Електронна система закупівель побудована таким чином, що ні держава, ні адміністратор системи не можуть здійснювати вплив на учасників процедури закупівлі та будь-яким чином відсіювати їх.

Як наслідок, за підсумками 2016 року, починаючи з квітня, коли електронна система закупівель Prozorro почала працювати, було досягнуто економії на рівні 8,78 млрд. грн., з них економія профільного Міністерства енергетики та вугільної промисловості України склала 1,35 млрд. грн. або 15 % від загальної суми

економії бюджетних коштів, що є другим показником в структурі зекономлених коштів [2].

Отже, очевидним є ефект від запровадження електронної системи закупівель – сучасної автоматизованої інформаційної системи для аналізу, управління та контролю за витратами державних підприємств.

Однак, це лише одна із складових, що дозволяє підвищити ефективність державного фінансового контролю державних нафтогазових компаній в Україні.

На нашу думку, важливим рішенням щодо підвищення ефективності державного фінансового контролю є створення та використання автоматизованих інформаційних систем для аналізу, управління та контролю за операційною діяльністю державних підприємств нафтогазового комплексу. При цьому, всі складові (процеси) операційної діяльності державного нафтогазового підприємства – закупівля, зберігання, виробництво, доставка, продаж, обслуговування – мають стати окремими елементами електронної системи управління операційною діяльністю державної нафтогазової корпорації.

Ефективність такої операційної діяльності має вимірюватися через співвідношення обсягів і якості виробленої продукції або наданих послуг до обсягів використаних для цього ресурсів. При цьому, електронна система управління операційною діяльністю підприємства має виводити дані щодо втрат ресурсів: неефективного використання робочого часу, обладнання, складських приміщень, логістики, страти сировини, матеріалів, енергії тощо.

Окремо мають генеруватися дані щодо прихованих втрат – понаднормові запаси матеріалів або готової продукції, неліквіди, занадто тривалий операційний цикл, порушення термінів постачання продукції, надання послуг, втрачені обсяги продажу, невідповідність потребам і скарги клієнтів.

Аналіз фактичних показників є неможливим без використання інструменту операційного планування процесів, ресурсів, термінів. Для якісного планування потрібно мати норми витрат матеріальних і трудових ресурсів, норми запасів, а також втрат. Спочатку це можуть бути не точні, а експертно оцінені показники, пізніше – планові показники, розраховані на основі результатів базового періоду.

Отже, для забезпечення отримання інформації щодо операційної діяльності державного нафтогазового підприємства з метою проведення державного фінансового контролю, необхідно, щоб всі операції, важливі події та процедури контролю були повно, своєчасно та достовірно викладені. Якщо

інформація є відповідною і цінною для керівництва та прийняття рішень, відповідні операції та події повинні бути зафіксовані, оброблені та можуть бути передані негайно після їх настання. У даному контексті, важливим є процес відбору з великого обсягу інформації тієї, що є корисною. Цей процес полегшується за рахунок впровадження розгалужених інформаційних систем збору, збереження, обробки і аналізу інформації. Окрім того, що такі інформаційні системи, як правило, комп'ютеризовані, однак потребують людського внеску та координації і часто розглядаються у контексті внутрішньої обробки даних.

Для забезпечення керівництва надійною інформацією необхідна також правильна класифікація операцій та подій [6, с. 41]. Пропонуємо електронну систему управління операційною діяльністю державної нафтогазової корпорації розроблювати й структурувати на основі використання моделі «5Р операційного менеджменту».

Наприкінці 1970 – початку 1980-х рр. дослідники Гарвардської бізнес-школи розробили модель «5Р операційного менеджменту» (англ. – «5Ps of operational management»). Відповідно до неї, для вибору оптимальної виробничої стратегії і тактики аналізуються п'ять основних операційних ресурсів:

1. Підприємства, виробничі підрозділи (англ. – «Plants»).
2. Матеріали, сировина, напівфабрикати (англ. – «Parts»).
3. Процеси (англ. – «Processes»).
4. Персонал, людські ресурси (англ. – «People»).
5. Планування й управліський контроль, звітність (англ. – «Planning and Control Systems»).

Отже, розвиток інформаційних систем покращує здатність організації здійснювати оцінку та моніторинг діяльності організації в цілому та існуючої аналітичної інформації. Складність інформаційних систем в організації зростає разом із запровадженням нових потужних технологій. Однак довіра до інформаційних систем на стратегічному та операційному рівнях формує ряд нових ризиків, які повинні бути враховані – зокрема, йдеться про помилки у системах захисту або комп'ютерні шахрайства. З огляду на це, особливо важливим є збереження інформації.

Результатом роботи інформаційних систем є звіти, що містять операційну, фінансову та не фінансову, а також іншу, необхідну для контролю інформацію. Вони містять не лише внутрішні дані, але й інформацію про зовнішні події, заходи та умови, виконання яких необхідно для забезпечення процесу прийняття рішень та звітування.

Таким чином, важливою вимогою побудови єдиної системи державного фінансового контролю є створення в державі ефективної автоматизованої інформаційно-аналітичної системи на основі сучасних інформаційних технологій, яка призначена для збирання, зберігання, пошуку та видачі інформації про всі здійснені контрольні заходи та їхні результати, тобто для систематизації даних контролю та узагальнюючого висновку й прийняття управлінських рішень.

Список літератури

1. Про публічні закупівлі : Верховна Рада України; Закон від 25.12.2015 № 922-VIII [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.
2. Аналіз показників системи ProZorro [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bi.prozorro.org/sense/app/fba3f2f2-cf55-40a0-a79f-b74f5ce947c2/sheet/HbXjQep/state/analysis>.
3. Бардаш С. В. Підходи до побудови концепції національної системи економічного контролю / С. В. Бардаш // Менеджмент: зб. наук. пр. – Вип. 11 / голов. ред. А. І. Кредісов. – К., 2009. – С. 5 – 15.
4. Бацюсь Т. Проблеми удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні [Електронний ресурс] / Т. Бацюсь // Науковий блог. Національний університет «Острозька академія». – Режим доступу: <http://naub.ua.edu.ua/2015/%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D0%B8-%D1%83%D0%B4%D0%BE%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B8-%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B6-2>.
5. Державний внутрішній фінансовий контроль: Україна та європейський досвід / П. П. Андрєєв, О. О. Чечуліна, Ян ван Тайнен, М. Г. Тимохін, та ін. – К: Кафедра, 2012. – 183 с.
6. Мартинович Д. Є. Аналіз ефективності публічних закупівель як інструменту державної допомоги / Д. Є. Мартинович // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 18. – С. 70 – 76.
7. Шохин С. О. Бюджетный финансовый контроль и аудит. Теория и практика применения в России : [Науч.-метод. Пособие] / С. О. Шохин, Л. И. Воронина. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 240 с.

УДК: 336:330.35

Шумська С. С.

к. е. н., провідний науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

МОНЕТАРНА ПІДТРИМКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ В УКРАЇНІ

Аналіз світової практики свідчить, що всі приклади прориву країн, які створили «економічне диво», пов'язані з випереджаючим 2 – 5-кратним нарощуванням фінансової глибини економіки (рівня її насиченості грошима і фінансовими інструментами) [1]. У періоди наздоганяючої модернізації рівень монетизації був підвищений в Японії в 2,4 рази, в Кореї – більш ніж у 5 разів, в Сінгапурі – у 2,2, в Малайзії – у 4,2, в Індії – у 1,9 рази (табл. 1). Сьогодні у країн з розвинутою економікою співвідношення грошової маси та ВВП знаходиться в межах 60 – 80 %, а тих, що ставлять за мету прискореного зростання економіки, монетизація перевищує 100 %, у драйвера світової економіки Китаю, показник наближається до 200 %.

Таблиця 1

Рівень монетизації економіки у періоди модернізації, 1950 – 2010 рр.

Роки	Гроші/ВВП, %						
	Японія	Південна Корея	Сінгапур	Малайзія	Китай	Гонконг	Індія
1950	х	х	х	х	х	х	23,1
1955	45,4	7,8	х	х	х	х	24,7
1959	57,4	х	х	х	х	х	24,9
1960	57,0	10,2	х	х	х	х	24,0
1963	65,0	10,7	53,0	х	х	х	22,9
1969	64,9	28,6	66,5	33,0	х	х	22,1
1970	65,1	28,0	66,4	34,7	х	х	23,2
1978	79,3	28,8	61,2	46,2	24,7	х	35,7
1980	81,5	34,6	64,1	52,5	36,4	х	37,3
1990	109,1	81,4	92,4	70,4	75,9	х	42,7
1991	106,7	80,4	93,2	71,1	82,4	179,4	44,0
2000	125,1	117,3	106,9	99,5	137,0	227,8	55,6
2009	159,1	147,4	139,2	145,5	182,0	329,8	76,9
2010	161,8	141,6	132,7	138,4	182,4	331,5	75,3

Джерело: кольором виділено періоди модернізації. Розрахунки проведено на основі бази даних IMF IFS 1950 – 2011: Японія – агрегат M2 (Seasonally Adjusted, Period Averaged); Південна Корея, Малайзія – M2; Китай, Гонконг, Сінгапур, Індія – Money + Quasi-Money [1, с. 23]

На відміну від країн, що зробили суттєві кроки в прискоренні економічного розвитку внаслідок активної модернізації своїх економік, які, в свою чергу, були підтримані внутрішніми фінансовими ресурсами, монетарна підтримка економічної динаміки в Україні є доволі слабкою. Аналіз динаміки показника монетизації вітчизняної економіки у 2002 – 2016 рр. (рис. 1) вказує не тільки на невисокий його рівень порівняно із країнами «економічного дива», але й також на формування спадного тренду: співвідношення грошового агрегату М2 та ВВП зменшилось із 62,3 % у 2013-му до 46,3 % у 2016-му роках.

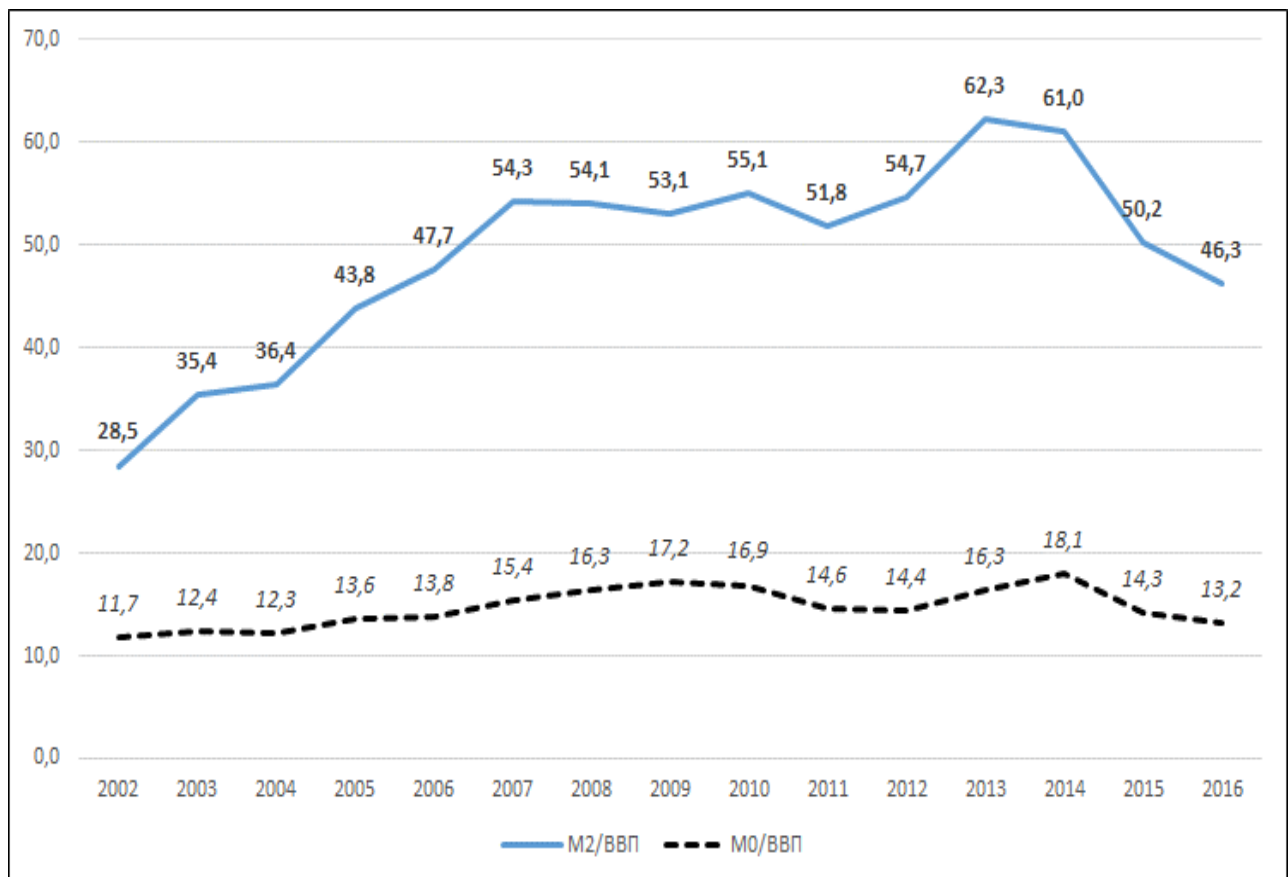


Рис. 1. Динаміка рівня монетизації української економіки, 2002 – 2016 рр., %

Джерело: дані НБУ та Державної служби статистики України [3, 4]

Порівняльний аналіз динаміки змін промислової продукції та реальних грошей (М2) упродовж виділеного часового проміжку (рис. 2) свідчить про наявність досить тісного прямого взаємозв'язку між даними показниками, окрім 2012 – 2013 рр., де серед факторів впливу на обсяги виробництва, окрім грошей, слід брати до уваги ще динаміку валютного курсу гривні та зміну світової кон'юнктури.

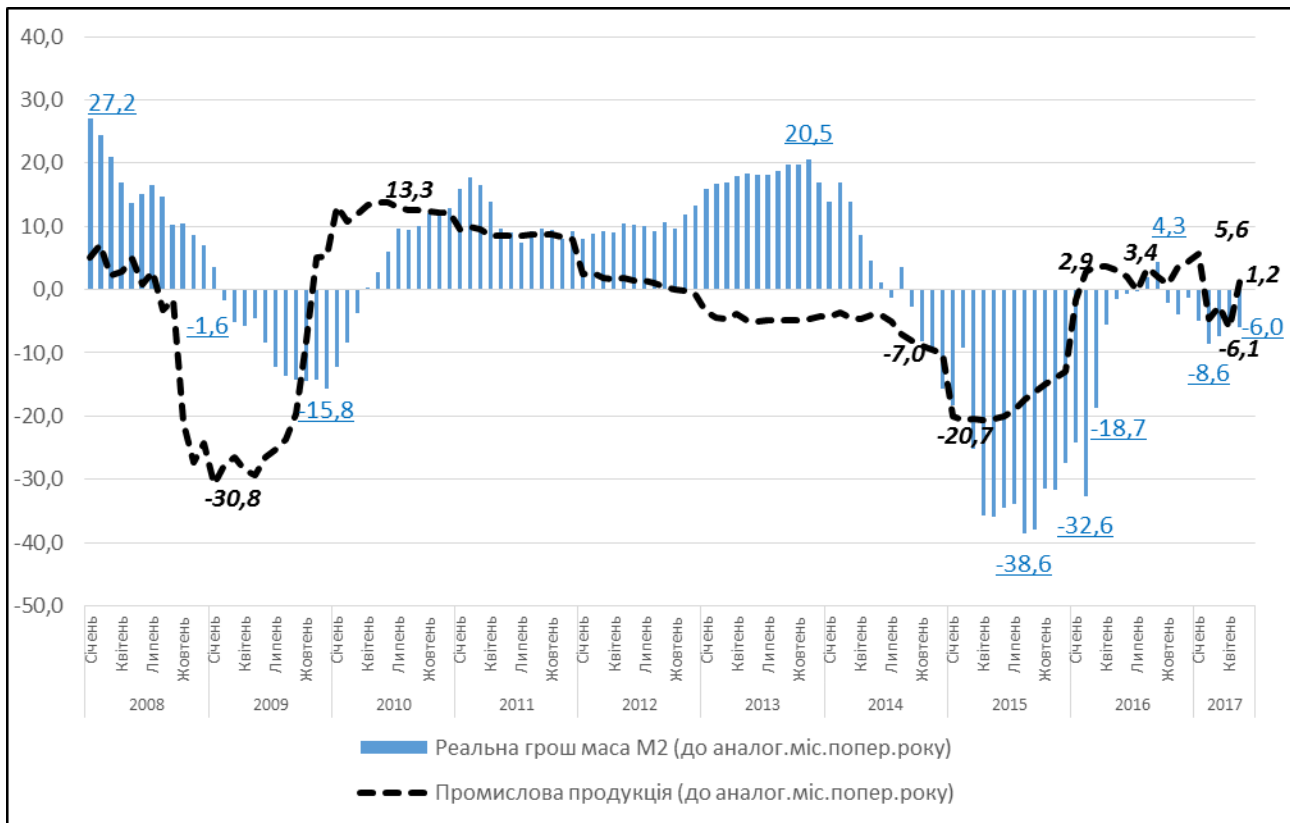


Рис. 2. Динаміка змін реальної грошової маси та промислової продукції, 2008 – 2017 рр., %

Джерело: дані НБУ та Державної служби статистики України [3, 4]

Наявність у світовій практиці тісного взаємозв'язку реальної грошової маси та ВВП дає підстави ряду аналітиків підтримувати гіпотезу про те, що головним індикатором зростання/спаду ВВП є динаміка грошової маси. За такого підходу поведінка індикатора пропозиції грошей може дати орієнтири щодо подальшого тренду ВВП.

Оцінка перспектив базується на проведенні 5-ти кроків аналізу ситуації (результати яких відмічено на рис. 3) [1]:

1) може свідчити про можливі ознаки відновлення – є зменшення темпів падіння грошової маси (хоча вони все ще залишаються від'ємними);

2) темпи падіння реальної грошової маси зменшились порівняно з їх середньомісячними значеннями. Така динаміка свідчить про те, що падіння середньомісячних значень найближчим часом зміниться їх зростанням;

3) середньомісячні темпи позитивних змін реальної грошової маси стали збільшуватись (лінія повернула уверх);

4) реальна грошова маса вперше показує зростання вище своїх значень річної давності (з'являється перший стовпчик на графіку, який показує зростання грошової маси);

5) підтвердженням виходу з кризи слугує зростання середньомісячних значень реальної грошової маси (лінія виходить із від'ємної в додатну область).

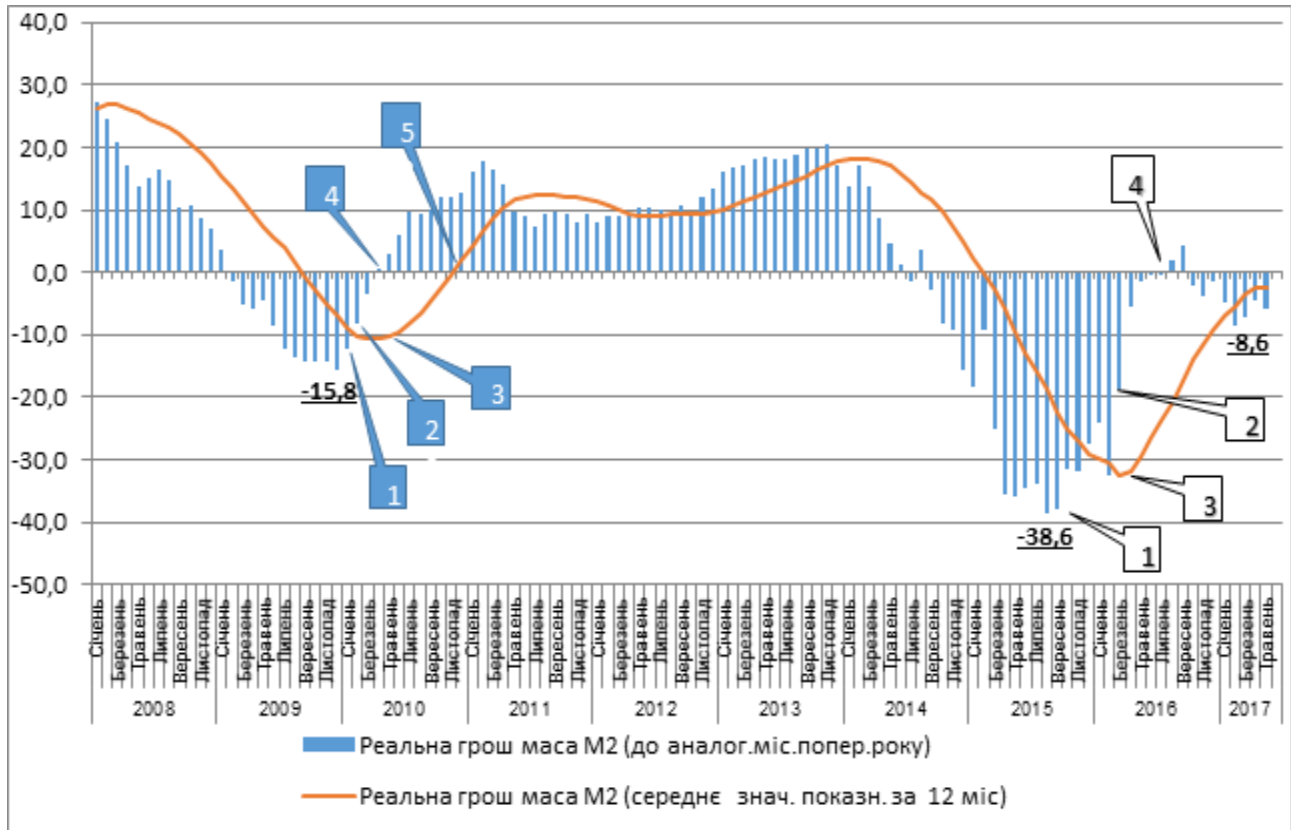


Рис. 3. Динаміка змін реальної грошової маси в Україні, 2008 – 2017 рр., %

Джерело: дані НБУ та Державної служби статистики України [3, 4]

Порівняльний аналіз змін реальної грошової маси під час протікання двох криз в Україні 2009-го та 2015-го років вказує на важливість монетарного чинника який посилював/підтримував економічний спад у складні періоди. Важливо відмітити сильніший (більш ніж удвічі) спад грошової пропозиції під час останньої кризи: 15,8 % у 2009 р. та 38,6 % у 2015 р., і це знайшло свій внесок у негативних темпах ВВП. Крім того, варто вказати на те, що кризовий період 2015 – 2016 рр. був більш нестабільним і монетарна політика не завжди була прозорою та очікуваною. Період позитивних темпів приросту грошей у серпні й вересні 2016 р. змінився їх відкатом на від'ємні значення й упродовж 5-ти місяців 2017 р. (до аналогічного місяця попереднього року). Позитивні темпи

економічного зростання ВВП у 4 кварталі забезпечило, серед інших факторів, і зростання випуску промислової продукції.

Якщо подивитись на всі кроки аналізу поточної ситуації, то як свідчить динаміка реальних грошей, п'ятого кроку ще не зроблено. Якщо НБУ не буде стримувати зростання грошової пропозиції (що знайде підтвердження у позитивних середньомісячних значеннях реальної грошової маси), то ефективний попит на гроші сприятиме зростанню ВВП вже у найближчій перспективі.

Список літератури

1. Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика / Под ред. Я. М. Миркина. – М.: Магистр, 2014. – 496 с.
2. Дано или не дано? [Електронний ресурс] // Эксперт. – № 5. – 2016. – С. 4. – Режим доступа : <http://expert.ru/expert/2016/05/dano-ili-ne-dano>.
3. НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 11

SECTION 11

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND
INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS**

УДК 662.63 : 674.04.02

Двоєглазова М. В.

к. т. н., доцент, доцент кафедри публічного
управління та менеджменту організацій,

Чернігівський національний технологічний університет,

Чередніков О. М.

к. т. н., доцент, доцент кафедри технологій
машинобудування та деревообробки

Чернігівський національний технологічний університет

**ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ**

Потужним засобом мінімізації витрат у сферах проектування, виробництва та експлуатації технічних систем при збереженні чи підвищенні їх якості та корисності для споживачів є функціонально-вартісний аналіз (ФВА) технічних систем.

Основними проблемами застосування ФВА є труднощі інформаційного характеру, пов'язані з слабким ступенем розвитку методологічного апарату проведення ФВА, недостатністю інформаційного та програмного забезпечення методу та труднощі психологічного характеру, пов'язані з високим рівнем тривожності та низьким рівнем мотивації спеціалістів відносно впровадження прогресивних методів.

У [1] встановлено, що близько 20 – 30 % вартості будь-якої технічної системи припадає на виконання її основних функцій, пов'язаних з задоволенням потреб. До 70 % витрат на об'єкт припадає на виконання допоміжних функцій, а 5 – 10 % – є зовсім непотрібними, непов'язаними функціями.

Можливості методу функціонально-вартісного аналізу також використовують для вирішення питань вдосконалення організаційних структур, уточнення функцій окремих функціональних підрозділів, підвищення якості процесів обґрунтування, вироблення, прийняття і реалізації управлінських рішень, вдосконалення кадрового, інформаційного і технічного забезпечення

системи управління виробництвом, регламентації процесів управління. Оскільки система управління підприємством – це нова сфера додатка ФВА, то методичні і практичні питання, пов’язані з його використанням, до кінця не вирішені серед них можна визначити такі:

- на підготовчому етапі: відсутність чітких критеріїв вибору об’єкту аналізу та складність побудови дерева цілей і завдань;
- на інформаційному етапі – недостатність інформаційного та комп’ютерного забезпечення пошуку, накопичення та обробки інформації;
- на аналітичному етапі – складність визначення функцій об’єкту, зокрема шкідливих і непотрібних та їх значущості;
- на творчому та дослідницькому етапах – складність пошуку варіантів удосконалення об’єкту та опрацювання варіантів.

Раціональним розв’язанням вирішення вказаних проблем є широке використання інформаційних технологій. Однак, розроблені програмні продукти, маючи позитивний результат, все ж не повністю розв’язують поставлені задачі та потребують адаптації до конкретних проблем.

Відомі методи вибору об’єкту ФВА є не досить чіткими, трудомісткими, вимагають певної підготовки спеціалістів, збільшуючи час підготовчого етапу, що є слабо формалізованим. Раціональним розв’язанням цієї проблеми є формалізація оцінки альтернатив за допомогою їх бальної оцінки.

В основу створення бази функцій елементів технічних систем покладено номенклатуру виробів та класифікацію технологічних процесів [2]. Інформаційна підтримка існуючого програмно-методичного комплексу ФВА не відповідає вимогам сьогодення, проблеми ускладнюють його використання та роблять трудомістким, оскільки потребують додаткових витрат й ретельного розумового відпрацювання аналізу.

Використання інформаційних технологій може суттєво спростити ФВА, оскільки не робоча група, а дослідник самостійно буде в змозі виконати трудомісткі роботи, користуючись комп’ютеризованими системами аналізу, що скорочує не тільки час, а й підвищує якість приймання обґрунтованих рішень.

Список літератури

1. Справочник по функционально-стоимостному анализу [Текст] / Ковалев А. П., Моисеева Н. К., Сысун В. В. и др. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 431 с.

2. Информационный менеджмент [Текст] / Под науч. ред. Н. М. Абдикеева. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 400 с.

УДК 338.45:63

Кобець С. П.

к. е. н., старший викладач
кафедри економічної кібернетики,
Полтавський національний технічний
університет ім. Юрія Кондратюка

ПРОГНОЗУВАННЯ ВРОЖАЙНОСТІ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ З ВРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ОСНОВНИХ ГІДРОМЕТЕОРОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ

Нами пропонується методика прогнозування урожайності озимої пшениці, яка враховує вплив основних гідрометеорологічних факторів та ґрунтується на економіко-математичному моделюванні.

Взяті дані про урожайність у СТОВ «Скіф» Котелевського району Полтавської області починаючи з 2007 року та дані за відповідні роки по гідрометеорологічним умовам у зазначеному районі, що отриманні з сайтів <http://meteo.gov.ua> та <https://www.gismeteo.ua>.

Гідрометеорологічними факторами, що мають найбільший вплив на врожайність озимої пшениці, згідно з дослідженням [1], є кількість сонячних днів, температура повітря та кількість опадів.

Для визначення тісноти зв'язку та загального впливу всіх незалежних змінних (середньомісячна температура, кількість сонячних днів, кількість опадів) на залежну (врожайність озимої пшениці) знаходяться парні коефіцієнти кореляції. Найбільші абсолютні значення коефіцієнта виділяють фактори, що мають значний вплив на врожайність і тому використовуються при побудові моделі.

Нами визначено, що найтісніший зв'язок мають такі фактори:

- середньомісячна кількість опадів у травні;
- середньомісячна кількість опадів у червні;
- середньомісячна температура повітря у квітні;
- середньомісячна температура повітря у червні;
- середньомісячна температура повітря у травні;
- середньомісячна температура повітря у липні;
- кількість сонячних днів у січні;
- кількість сонячних днів у квітні.

Позначимо ці фактори відповідно O_T , O_C , T_K , T_C , T_T , T_L , C_C , C_K .

Полтавщина, знаходиться у такій природній зоні, де мало буває надлишків опадів, надмірної кількості сонячних днів та дуже високої температури повітря, тому обґрунтованою вважається гіпотеза, що модель буде мати лінійний характер.

За допомогою пакету статистичного аналізу Statistica 10 нами отримана така модель залежності врожайності від гідрометеорологічних умов:

$$Y = 26,242 + 0,068O_T + 0,028O_{\text{ч}} + 0,321T_{\text{ч}} + 2,267T_{\text{к}} + 2,160T_{\text{т}} - 2,179T_{\text{л}} - 0,243C_{\text{с}} - 0,485C_{\text{к}} \quad (1)$$

Параметри моделі мають досить просте економічне тлумачення, так перший коефіцієнт дає значення урожайності біля 26 ц/га при середніх погодних умовах, коефіцієнт при $T_{\text{к}}$ означає збільшення урожайності приблизно на 2,27 ц/га при збільшенні середньомісячної температури повітря у квітні на 1°C, коефіцієнт при $O_{\text{т}}$ означає збільшення урожайності приблизно на 0,1 ц/га при збільшенні середньомісячної кількості опадів у травні на 1 мм, коефіцієнт при $C_{\text{к}}$ означає зменшення урожайності на 0,485 ц/га при збільшенні кількості сонячних днів у квітні на одиницю і т.д.

Ретроспективний розрахунок розрахункового значення коефіцієнту Фішера і значення абсолютної похибки в 4,2 %, що для варіації цього показника в межах від 20 до 60 ц/га можна вважати досить непоганим, тим більше, що для покращення результату можна провести додаткове дослідження по поліпшенню моделі.

Використовуючи прогностні данні гідрометеослужб можна за допомогою отриманої моделі прогнозувати значення урожайності на майбутній рік. Нами зроблено прогноз за допомогою спеціального модуля програми Statistica 10 на 2017 рік, використовуючи фактичні (за січень, квітень та травень) та прогностні (за червень та липень) гідрометеорологічні данні з сайту <https://www.gismeteo.ua> (рис. 1).

Specify values for indep. vars

середньомісячна	58
середньомісячна	53
середньомісячна	13
середньомісячна	23
середньомісячна	19
середньомісячна	29
Кількість	6
Кількість	13

Common Value: 0

Select independent variable values

Рис. 1. Прогностні гідрометеорологічні данні

Прогнозна врожайність озимої пшениці у СТОВ «Скіф» Котелевського району Полтавської області у 2017 році становитиме 42,202 ц/га.

Нами також використано модуль гребеневої регресії, що реалізований у програмі Statistica 10. Він дозволив відібрати чинники з запропонованих нами, що мають найбільший вплив на рівень урожайності озимої пшениці (рис. 2).

		Regression Summary for Dependent Variable: Урожайність, ц/га R= ,95473148 R²= ,91151220 Adjusted R²= ,80090246 F(5,4)=10,2408 p<,03128 Std.Error of estimate: 2,2449					
N=10		b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(4)	p-value
Intercept				17,40222	17,93483	0,97030	0,386841
Середньомісячна температура повітря у квітні, С		1,347157	0,255635	2,66755	0,50619	5,26985	0,006213
Середньомісячна температура повітря у липні, С		-0,838538	0,180046	-2,16735	0,46536	-4,65735	0,009609
Середньомісячна температура повітря у травні, С		1,331660	0,318380	2,83114	0,67688	4,18262	0,013889
Кількість сонячних днів у квітні, С		-0,832190	0,309099	-0,72810	0,27044	-2,69231	0,054527
Середньомісячна кількість опадів у травні, мм		0,234548	0,165409	0,14094	0,09939	-1,41799	0,229175

Рис. 2. Визначення значень параметрів моделі за допомогою гребеневої регресії

З рис. 2 видно, що на рівень врожайності озимої пшениці найбільший вплив мають:

- середньомісячна температура повітря у квітні;
- середньомісячна температура повітря у липні;
- середньомісячна температура повітря у травні;
- кількість сонячних днів у квітні;
- кількість опадів у травні.

Модель має вигляд:

$$Y = 17,402 + 2,668T_k - 2,167T_l + 2,831T_t - 0,728C_k + 0,141O_t \quad (2)$$

Серед переваг запропонованого методу моделювання врожайності озимої пшениці потрібно відмітити.

1. Доступність та поширеність статистичних даних, що використовуються для побудови моделі.
2. Відносно невеликий набір факторів.
3. Можливість аналізу великої кількості спостережень. Чим більша кількість спостережень, тим більш точною буде модель.
4. Легкість розрахунку при використанні комп'ютерної техніки. Використання комп'ютерної техніки дає можливість також у будь-який момент нарощувати або звужувати кількість незалежних факторів при розрахунку та поступово вдосконалювати модель.

Серед недоліків можна виділити залежність прогнозу від точності передбачення гідрометеорологічних факторів.

Список літератури

1. Сотніков В. С. Регресійна лінійна модель та прогнозування урожайності озимої пшениці / В. С. Сотніков, О. О. Львовичкіна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки : зб. наук. пр. – Кіровоград : КНТУ, 2004. – Вип. 6. – С. 356 – 359.

УДК 332.14

Лапшин В. І.

д. ф.-м. н., професор, професор кафедри економіко-математичних методів та інформаційних технологій,
Харківський інститут фінансів Київського
національного торговельно-економічного університету,

Кузніченко В. М.

к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри економіко-математичних методів та інформаційних технологій,
Харківський інститут фінансів Київського
національного торговельно-економічного університету

РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ

Доходи, є важливим і основним чинником, який визначає рівень життєдіяльності населення країни. Доходи населення – це інструмент для визначення рівня добробуту суспільства, це сукупність коштів і витрат у натуральному вираженні для підтримання фізичного, морального, економічного й інтелектуального стану людини. Однією з найбільш серйозних проблем для країн, що розвиваються є нерівність доходів. Чим значніше його масштаби, тим більше людей в країні починають відчувати почуття несправедливості, що може привести до соціально-політичних кризових явищ. Це визначає актуальність теми доповіді.

Метою доповіді є дослідження розподілу доходів населення за регіонами України у 2016 році.

Розрахований коефіцієнт Джіні дозволяє визначати рівномірність розподілу доходів у країні. Його значення перебувають у діапазоні від 0 до 1. Чим менше значення приймає індекс Джіні, тим більш рівномірно розподіляються доходи в державі. І, навпаки, якщо цей індикатор прагне до 1, то більша частина доходів сконцентрована в руках невеликої частини населення. Зауважимо, що коефіцієнт Джіні ефективно використовується для дослідження розподілу доходу у країнах, які входять до Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР).

Коефіцієнт Джіні розраховується за відомою формулою для дискретних значень відносних показників розподілу:

$$K_G = 1 - 2 \sum_{i=1}^n x_i \times \text{cum} \times y_i + \sum_{i=1}^n x_i y_i, \quad (1)$$

де x_i – доля регіонів ($x_i = 0,04$), яка входить в i -групу; y_i – їх доля доходів, n – число регіонів у групі; $\text{cum } y_i$ – кумулятивна доля доходів.

У табл. 1 наведені дані доходів населення за регіонами України у 2016 році і значень змінних, які входять до формули (1).

Таблиця 1

Доходи населення за регіонами, 2016 р.

Області	Дохід, млн.грн.	y_i	$\text{sum } y_i$
Чернівецька	32156	0,0161	0,0161
Луганська	38048	0,019	0,0351
Тернопільська	38281	0,0191	0,0542
Волинська	39319	0,0196	0,0738
Кіровоградська	40559	0,0203	0,0941
Закарпатська	42165	0,0211	0,1152
Херсонська	42621	0,0213	0,1365
Чернігівська	43858	0,0219	0,1584
Рівненська	45830	0,0223	0,1807
Сумська	49855	0,0249	0,2056
Миколаївська	50522	0,0252	0,2308
Черкаська	51331	0,0256	0,2564
Житомирська	51618	0,0258	0,2822
Івано-Франківська	53767	0,0269	0,3091
Хмельницька	55083	0,0275	0,3366
Полтавська	69629	0,0348	0,3714
Вінницька	69990	0,0350	0,4064
Київська	89008	0,0445	0,4509
Запорізька	94914	0,0474	0,4983
Львівська	112628	0,0562	0,5545
Донецька	114741	0,0574	0,6119
Одеська	117310	0,0587	0,6706
Харківська	132641	0,0663	0,7369
Дніпропетровська	187830	0,0939	0,8308
м. Київ	338679	0,1692	1
Всього	2002383	1	8,6165

Джерело: дані Державної служби статистики України [1]

Коефіцієнт Джини, який показує розподіл доходів населення за регіонами, дорівнює $K_G \approx 0,35068$. Порівняння з результатами, отриманими авторами за даними 2015 року ($K_G \approx 0,3468$), показує збільшення нерівномірності розподілу доходу населення за регіонами. Зауважимо, що у табл. 1 показники спадають, тому менше місце області вказує на менший дохід.

У 2016 році Луганська область перейшла з 9 на 2 місце, Черкаська і Житомирська та Полтавська і Вінницька області помінялися місцями: $13 \leftrightarrow 12$ і $17 \leftrightarrow 16$ відповідно. Донецька область перейшла з 23 на 21 місце.

Наявний дохід у розрахунку на одну особу в регіонах у 2016 р. представлений у табл. 2. У порівнянні з 2015 р. тільки Луганська, Донецька області зменшили цей показник і мають його найменше значення серед регіонів України.

Таблиця 2

Наявний дохід у розрахунку на одну особу в регіонах, 2016 р.

Області	Дохід, грн.
Луганська	11919,7
Донецька	19434,3
Закарпатська	25045,3
Чернівецька	26838,3
Тернопільська	26884,4
Волинська	28312,5
Рівненська	29757,4
Івано-Франківська	29975,4
Черкаська	30608,7
Кіровоградська	30979,9
Херсонська	31242,7
Житомирська	31441,3
Чернігівська	31707,1
Хмельницька	32650,0
Миколаївська	33186,6
Львівська	33673,5
Вінницька	33848,9
Сумська	33944,4
Полтавська	36393,3
Харківська	36587,7
Одеська	37732,0
Київська	39177,9
Запорізька	42117,8
Дніпропетровська	43458,3
м. Київ	91356,6
Середній дохід	35610,1

Джерело: дані Державної служби статистики України [1]

За показниками рівня доходів населення у розрахунку на одну особу лідирують центральні і східні промислові регіони, найнижчий рівень – у західних регіонах України. Така диференціація в певній мірі пояснюється особливостями галузевої структури економіки регіонів і недоліками у регіональній політиці. Але західні регіони можуть збільшити об’єм послуг і випуск товарів для потреб населення, розширити туристичний бізнес, дрібносерійне виробництво, розвивати легку промисловість.

Список літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 519.86

Поліщук В. В.

к. т. н., доцент кафедри
програмного забезпечення систем,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,

Поліщук А. В.

студент 4-го курсу математичного факультету,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ РІЗНОГО ПОХОДЖЕННЯ

Постає задача оцінювання проектів різного походження, особливо інноваційних проектів («стартап» проектів), для визначення серед них найперспективніших при інвестуванні. Складність такої задачі полягає у тому, що кожний окремо проект реалізується різними суб'єктами, має різні перспективності та можливості, а також має, як спільну так і власну множину критеріїв для оцінювання. В такій задачі, мають місце неоднорідні альтернативи [1].

Наведемо підхід розв'язання задачі оцінювання та вибору проектів різного походження для фінансування, на основі розробленої моделі оцінювання неоднорідних альтернатив.

У залежності від походження комерційні проекти розділимо на три категорії:

1. A_1 – класичні-інвестиційні проекти під які чітко сформульований бізнес-план, виникають у працюючій на ринку компанії і потребують часткового залучення коштів ззовні.

2. A_2 – стартап проекти, «ідея», що виникає у компаніях бізнес яких ґрунтується на інноваційних технологіях, такі компанії не вийшли на ринок або щойно почали на нього виходити і мають потребу у залученні зовнішніх ресурсів [2 – 3].

3. A_3 – стартап проекти, що представляють давно працюючі підприємства на ринку.

Всі альтернативи будемо оцінювати по спільній множині критеріїв ефективності $\{K_1, K_2, \dots, K_{p-1}\}$, а кожену категорію альтернатив у свою чергу будемо оцінювати по власній множині критеріїв $K_p = \{K_1, K_2, \dots, K_{mi}\}$.

На першому етапі необхідно сформувати множину критеріїв по яких можемо оцінювати запропоновані категорії проектів та множину спільних критеріїв для всіх проектів [2; 4].

Модель задачі може бути представлена у вигляді матриці рішень:

$$O = (O_{gj}), g = 1, \dots, p; j = 1, \dots, n, \quad (1)$$

де O_{gj} – це оцінка j -ї альтернативи по g -му критерію. Кожен стовпець матриці – це вектор оцінок, що характеризує альтернативу, а кожен рядок матриці – критерій. $O_{p1}, O_{p1}, O_{p2}, \dots, O_{pn}$ – агреговані оцінки альтернатив, які отримуються по множині критеріїв конкретної категорії.

Структурну схему оцінювання комерційних проектів різного походження (неоднорідних альтернатив) можемо зобразити у наступному вигляді, рис. 1.

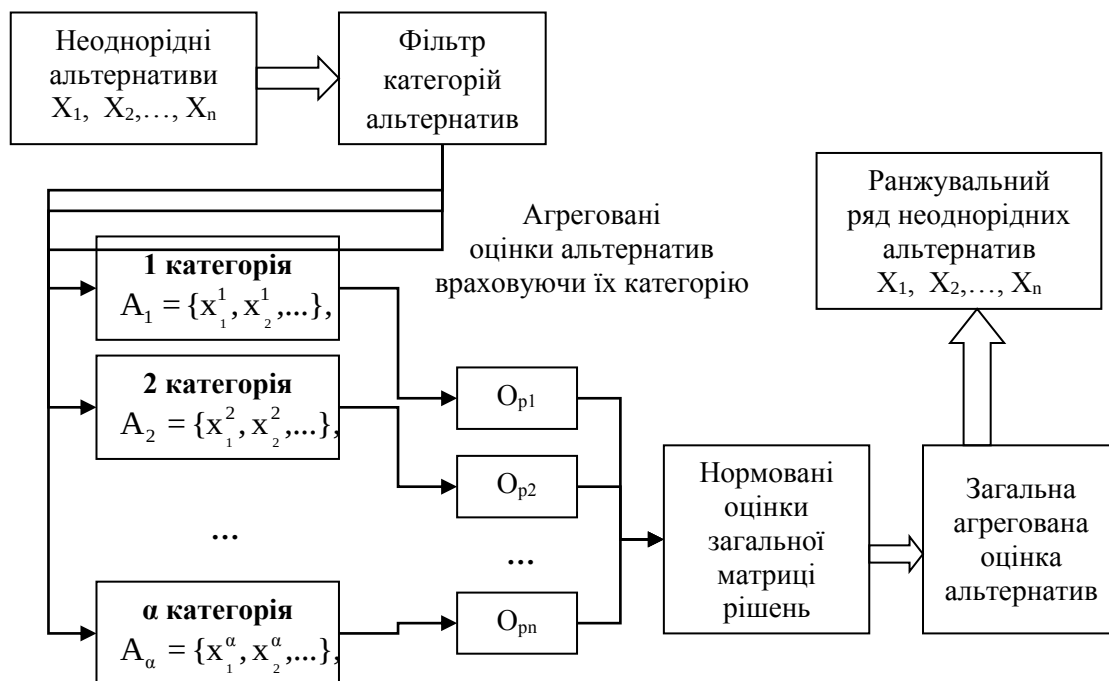


Рис. 1. Структурна схема оцінювання комерційних проектів різного походження

Джерело: авторська розробка

Наведемо математичну модель, що дозволить оцінити та побудувати ранжувальний ряд комерційних проектів різного походження.

1 крок. Нормуємо оцінки альтернатив по критеріях. Нехай маємо матрицю рішень:

$$\bar{Z}^i = (O_{df}^i), d = \overline{1, m_i}; f = \overline{1, k}; i = \overline{1, \alpha}, \quad (2)$$

де O_{df}^i – це оцінка f -ї альтернативи по d -му критерію для i -ї категорії альтернатив.

Оцінки O_{df}^i у даній задачі можуть бути кількісні або якісні. Для нормування оцінок використовуємо один із підходів [3].

Таким чином, від лінгвістичних або кількісних ненормованих оцінок переходимо до матриці рішень нормованих оцінок:

$$Z^i = (Z_{df}^i), d = \overline{1, m_i}; f = \overline{1, k}; i = \overline{1, \alpha}, \quad (3)$$

де Z_{df}^i – це нормована оцінка f -ї альтернативи по d -му критерію для i -ї категорії альтернатив.

2 крок. По кожному критерію $\{K_1^i, K_2^i, \dots, K_{m_i}^i\}$ особа, що приймає рішення (ОПР) задає вагові коефіцієнти $\{p_1^i, p_2^i, \dots, p_{m_i}^i\}$ з інтервалу $[1; a]$. Тоді, визначаємо нормовані вагові коефіцієнти для кожного критерію по різних категоріям альтернатив:

$$\alpha_d^i = \frac{p_d^i}{\sum_{d=1}^{m_i} p_d^i}, d = \overline{1, m_i}; \alpha_d^i \in [0; 1]. \quad (4)$$

3 крок. Отримаємо агреговані оцінки альтернатив, по множині критеріїв i -ї категорії. Наприклад, візьмемо середньо зважену згортку:

$$O_{pj} = \sum_{d=1}^{m_i} \alpha_d^i \times Z_{df}^i, \quad (5)$$

де $i = \overline{1, \alpha}; f = \overline{1, k}; j = \overline{1, n}; i = \overline{1, \alpha}$.

4 крок. Нехай ОПР може задати вагові коефіцієнти кожному критерію ефективності $\{p_1, p_2, \dots, p_p\}$ із інтервалу $[1; a]$. Тоді, аналогічно визначаємо нормовані вагові коефіцієнти $\{\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_p\}$.

5 крок. Будуємо агреговану оцінку альтернатив з матриці рішень (1):

$$A(x_j) = \sum_{g=1}^p \alpha_g \times O_{gj}, j = \overline{1, n}. \quad (6)$$

6 крок. На основі величин $A(x_j)$ будуємо ранжувальний ряд неоднорідних альтернатив:

$$A = (A_1, A_2, \dots, A_n) \quad (7)$$

Отже, наведена математична модель за допомогою якої можна будувати ранжувальний ряд комерційних проектів різного походження для їх фінансування. Дана модель підвищує об'єктивність оцінювання та достовірність експертних оцінок, розкриває невизначеність у вхідних даних, агрегує оцінки альтернатив враховуючи їх категорію та виводить загальну оцінку альтернатив. Розроблення інформаційної системи оцінювання комерційних проектів різного походження, на

основі наведеної математичної моделі, буде корисним інструментом для інвестиційних установ при виборі найперспективніших для фінансування.

Список літератури

1. M. Malyar Ranking method of alternative options of inhomogeneous nature / M. Malyar, V. Polishchuk // Košická bezpečnostná revue, Košice, 2016. – 1/2016/ – P. 60 – 67. – ISSN 1338-4880.
2. Malyar M. Model of start-ups assessment under conditions of information uncertainty / M. Malyar, V. Polishchuk, M. Sharkadi, I. Liakh // Eastern European Journal of Enterprise Technologies, Mathematics and cybernetics – applied aspects, 2016. – 3/4 (81). – P. 43 – 49. ISSN 1729-3774.
3. V. Polishchuk Enhancement technology security activities of venture capital funds / V. Polishchuk, I. Liakh // Košická bezpečnostná revue, Košice, 2016. P. 312 – 314. ISSN 1338-4880.
4. Поліщук В. В. Модель інформаційної технології оцінювання ризику фінансування проектів / М. М. Маляр, В. В. Поліщук, М. М. Шаркаді // Радіоелектроніка, інформатика, управління. – Запоріжжя: ЗНТУ 2017. – 2017/2. – С. 44 – 52. ISSN 1607-3274.

УДК 519.876.3:658.264

Ющенко Н. Л.

к. е. н., доцент, доцент кафедри
бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту,
Чернігівський національний технологічний університет

ПРО ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО МОДЕРНІЗАЦІЇ ПУНКТІВ ГЕНЕРУВАННЯ І МЕРЕЖ ТРАНСПОРТУВАННЯ ПАРУ, ГАРЯЧОЇ ВОДИ ТА КОНДИЦІЙОВАНОГО ПОВІТРЯ

V Віденський енергетичний форум, проведений у травні 2017 р. Організацією об'єднаних націй з промислового розвитку (UNIDO), Міжнародним інститутом прикладного системного аналізу (IIASA), австрійським урядом та ініціативою Стійка енергія для всіх (SEforALL), що зібрав більше 1650 учасників зі 128 країн, визначив енергетику найважливішою компонентою для втілення Порядку денного до 2030 р. та Паризької кліматичної угоди, а також для задоволення потреб різних країн щодо енергетичної безпеки [1]. Енергоємність ВВП України перевищує аналогічні показники Великої Британії у 4,8 рази, Туреччини – у 3,8 рази, Польщі – у 3 рази [2], а це не сприяє зростанню конкурентоспроможності нашої держави до рівня

провідних країн Європи, забезпеченню безперервного та стабільного функціонування енергетичного комплексу України.

Зниження витрат при виробництві, передачі та розподіленні теплової енергії, що має позначитися на розмірі тарифів на теплову енергію, – один з основних напрямів розвитку теплової енергетики, передбачених оновленою Енергетичною стратегією України [3]. Недостатні обсяги робіт з реконструкції, технічного переоснащення паливно-енергетичної системи України, зношеність існуючого технологічного обладнання, зростання аварійності об'єктів призводить до порушення стабільності теплопостачання населення і підприємств від централізованих джерел, перевитрат енергосировинних ресурсів і збільшення техногенного навантаження на довкілля, втрат енергії в теплових мережах, обумовлює потребу у раціональних рішеннях із залученням значних інвестицій у модернізацію та розвиток, впровадження заходів з ефективного виробництва, транспортування і споживання енергоносіїв.

Застосування існуючих у теорії планування та управління мережами економіко-математичних моделей та методів критичного шляху (critical path method, CPM), оцінки і перегляду планів (Program Evaluation and Review Technique, PERT) та прийняття рішень щодо стохастичних GERT-мереж (Graphical Evaluation and Review Technique) [4] на базі відповідних інформаційних технологій (табл. 1) дозволить підвищити ефективність планування виконання істотних за обсягами, вартістю і часом робіт, управління проектами з заміни та/або модернізації пунктів генерування і мереж транспортування пару, гарячої води та кондиційованого повітря. Йдеться про велику кількість взаємопов'язаних робіт, що повинні виконуватись у суворій технологічній послідовності, потребують встановлення термінів і контролю.

Таблиця 1

Системи управління проектами

Назва, розробник	Офіційний сайт	Коротка характеристика
Microsoft Project від Microsoft Corp. (США)	http://www.microsoft.com/project	Є найпоширенішою в світі системою управління проектами, яку можна рекомендувати як для початкового рівня користувачів, так і для професіоналів. У багатьох західних компаніях MS Project розглядається як стандартний компонент Microsoft Office і навіть рядові співробітники здатні використовувати його для планування робіт. Традиційно зрозумілий інтерфейс продуктів Microsoft і легкість у користуванні підкріплюється широкими властивостями побудови та розрахунку сіткових графіків, діаграм Ганта, засобами планування часу та ресурсів тощо

Продовж. табл. 1

Назва, розробник	Офіційний сайт	Коротка характеристика
Open Plan від Welcom Corp. (США); дистриб'ютор в Україні – компанія ЛАНІТ	http://www.projectmanagement.ru	Є системою планування і контролю великих проектів і програм. Основні відмінності системи – потужні засоби ресурсного і вартісного планування, ефективна організація багатокористувацької роботи та можливість створення відкритого, масштабованого рішення для всього підприємства. Open Plan постачається в двох варіантах – Professional і Desktop, – кожен з яких відповідає різним потребам виконавців, менеджерів та інших учасників проекту. Існує локалізована версія продукту
Primavera Project Planner від Primavera Systems, Inc. (США)	http://www.primavera.com	Застосовується для календарно-мережевого планування та управління з урахуванням потреб в матеріальних, трудових і фінансових ресурсах середніми та великими проектами у різноманітних галузях, хоча найбільшого поширення даний продукт набув у сфері керування будівельними та інженерними проектами
SureTrak Project Manager від Primavera Systems, Inc.	http://www.primavera.com	SureTrak – спрощена система для управління проектами компанії Primavera Systems. Цей повністю русифікований продукт орієнтований на контроль виконання невеликих проектів та/або частин великих проектів. Може працювати як самостійно, так і спільно з Primavera Project Planner в корпоративній системі управління проектами
Spider Project від Spider Technologies Group (Російська Федерація)	project.ru	Система спроектована з урахуванням потреб, особливостей і пріоритетів російського ринку. Відрізняється потужними алгоритмами розподілу обмежених ресурсів і великою кількістю додаткових функцій. Spider Project постачається в двох варіантах – Professional і Desktop. Пакет Spider Project можна використовувати як безкоштовну ліцензійну версію, розраховану на 40 операцій
Project Expert від Про-Инвест Консалтинг (Російська Федерація)	http://www.pro-invest.com	Забезпечує побудову фінансової моделі підприємства, аналіз фінансової ефективності бізнес-проектів, розробку стратегічного плану розвитку і підготовку бізнес-плану. Система рекомендована до використання держструктурами федерального і регіонального рівня як стандартний інструмент для розробки планів розвитку підприємства

Джерело: узагальнено автором

Пропонований економіко-математичний інструментарій дозволить встановлювати послідовність і терміни використання обмежених ресурсів

протягом усього періоду реалізації проекту, проводити динамічне регулювання термінів початку кожного виду робіт, здійснювати оптимальний розподіл засобів, відведених на проект, за критерієм скорочення тривалості усього проекту, виконувати аналіз компромісних співвідношень між витратами і термінами виконання різноманітних робіт з урахуванням наявного резерву часу [5]. Такий підхід може використовуватися в процесі розробки органами державної влади та господарськими структурами, інвестиційними компаніями заходів щодо підвищення рівня енергоефективності на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях, які передбачатимуть активізацію інноваційних процесів, більш повну реалізацію соціального та економічного потенціалу суб'єктів господарської діяльності та місцевих громад.

Застосування сучасних інформаційних технологій та мережевих моделей і методів, що дозволяють одночасно врахувати усі економічні та фізичні умови і знаходити найкращий варіант під час модернізації теплоенергетики, забезпечуватиме прийняття рішень на користь систем енергопостачання, які є найвигіднішими для забезпечення енергоспоживання з позицій безпеки, надійності (безперебійності), якості постачання енергії і надання енергетичних послуг, доступних за ціною та привабливих за екологічними наслідками.

Список літератури

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unido.org/news/press/vienna-energy-forum-1.html>
2. Цілі розвитку тисячоліття Україна: 2000-2015. Національна доповідь. – Київ, 2015. – С. 109. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://un.org.ua/images/stories/docs/2015_MDGs_Ukraine_Report_ukr.pdf.
3. Про схвалення концепції Енергетичної стратегії України на період до 2035 р. : Проект Розпорядження Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : mpe.kmu.go.ua/minugol/control/uk/publish/article;jsessionid=AD08EE061406F1E3F3605ABE4B949A3A.app1?art_id=245068707.
4. Филлипс Д. Методы анализа сетей / Д. Филлипс, А. Гарсиа-Диас; пер. с англ. Е. Г. Коваленко, М. Г. Фуругяна [под ред. Б. Г. Сушкова]. – М. : Мир, 1984. – 496 с.
5. Ющенко Н. Л. Математичні моделі визначення резерву часу для збалансованого розподілу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів при модернізації комунальної теплоенергетики України / Ющенко Н. Л. // Науковий вісник Полісся. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – № 2. – С. 16 – 25.

СЕКЦІЯ 12
SECTION 12

СТАТИСТИКА
STATISTICS

УДК 311:33(075.8)

Пономарьова Т. В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри
статистики, обліку та аудиту,
Харківський національний університет
ім. Василя Назаровича Каразіна,

Чала Т. Г.

к. е. н., доцент, доцент кафедри
статистики, обліку та аудиту,
Харківський національний університет
ім. Василя Назаровича Каразіна

**ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ОПЕРАТИВНИХ
ІНДИКАТОРІВ БІЗНЕС-СТАТИСТИКИ**

Оперативні індикатори бізнес-статистики (short-term business statistics – STS) користуються значним попитом безлічі користувачів – Європейського центрального банку, національних урядів, а також компаній приватного сектора і суб'єктів фінансових ринків. В останні роки було досягнуто значного прогресу в поліпшенні їх охоплення, змісту та своєчасності отримання.

STS надають інформацію, що стосується темпів зростання певних показників [2; 3] за широким спектром видів економічної діяльності відповідно до класифікації NACE, rev. 2 – «Nomenclature statistique des Activites economiques dans la Communaute Europeenne» – Статистична класифікація видів економічної діяльності Європейського Співтовариства (ЄС) [1]. Індекси промислових імпортерних цін формуються відповідно до класифікації CPA, rev. 2.1 – Statistical Classification of Products by Activities in the European Economic Community – Класифікація продукції за видами діяльності ЄС [1]. Індикатори зазвичай представлені в наступних формах: не скориговані індекси, скориговані індекси, індекси, з урахуванням сезонних коливань.

Залежно від періоду розрахунку STS, на сайті Євростату доступні щомісячні та річні оперативні індикатори [4]. Ґрунтуючись на національних даних, Євростат

представляє статистичні дані за економічними показниками країн ЄС, а також країн єврозони. Головні європейські економічні індикатори (Principal European Economic Indicators – PEEI) мають першорядне значення для проведення грошово-кредитної політики в єврозоні. Представлені індикатори сформовано за наступними секторами [2; 3; 4]:

1. Промисловість (обсяг виробництва, ціни виробників на продукцію, ціни на імпорт, показники трудовитрат: кількість зайнятих, заробітна плата). Показники в цьому секторі охоплюють економічну діяльність, перераховану в розділах В, С, D, E класифікації NACE (В – Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, С – Переробна промисловість, D – Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, E – Водопостачання, каналізація, поводження з відходами); індикатор імпортних цін охоплює продукти, перераховані в розділах В, С і D класифікації СРА.

2. Будівництво (виробництво всього будівельного сектора, будівництво котеджів, цивільне будівництво, показники дозволів на будівництво, кількість житлових приміщень, вартість будівництва, витрати на будівництво, матеріальні витрати, витрати на робочу силу (якщо вони недоступні, то можуть бути апроксимізовані на основі цін виробників, а також показників трудовитрат)). Індикатори цього сектору охоплюють економічну діяльність за розділом F класифікації NACE (Будівництво).

3. Оптова та роздрібна торгівля (обсяг продажів, вартість продажів, показники трудовитрат, кількість зайнятих, заробітна плата). Показники в цьому секторі охоплюють економічну діяльність, перераховану в розділі G класифікації NACE (Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів).

4. Послуги (вартість послуг, показники трудовитрат, кількість зайнятих, заробітна плата, ціни). Показники в цьому секторі охоплюють економічну діяльність за розділами H, I, J, M і N класифікації NACE (H – Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, I – Тимчасове розміщування й організація харчування, J – Інформація та телекомунікації, M – Професійна, науково-технічна діяльність, N – Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування).

Важливим етапом у формуванні STS є збір національних даних країн. Виробництво статистики на національному рівні здійснюється відповідно до

принципу субсидіарності, тобто з максимальним урахуванням наявних можливостей збору даних на регіональному та місцевому рівнях.

Щоб гарантувати порівнянність результатів, статистика повинна складатися на основі єдиних стандартів і, в конкретних, належним чином обґрунтованих випадках, гармонізованих методів. Виробництво STS зазвичай засноване на компіляції даних з численних джерел.

У табл. 1 представлено огляд основних типів інформаційних джерел. Причини вибору різних джерел пов'язані з вартістю збору інформації, вимогами користувачів і обґрунтованістю можливого джерела з точки зору охоплення і концептуальних визначень. Інформація може бути отримана шляхом об'єднання даних з декількох джерел цих типів і, можливо, з використанням даних, які не виникають в бізнес-співтоваристві.

Таблиця 1

**Основні типи джерел при складанні оперативних
індикаторів бізнес-статистики**

Статус	Статистичні	Адміністративні	Змішані
Офіційні/ неофіційні	Обов'язкові/добровільні, регулярні/спеціальні, перепис/вибірка, поштові/електронні/інтерв'ю	Реєстр платників ПДВ, податкові декларації, декларації із соціального страхування, дозволи	Статистичні бізнес- реєстри, оцінки (синтез)

Джерело: узагальнено автором за даними [2]

Всі національні статистичні органи для складання STS використовують анкети, однак слід відмітити, що їх зміст і стиль сильно розрізняються, певною мірою через культурні відмінності та вартість отримання інформації. У більшості національних статистичних органів опитування рідко обмежуються однією стандартною анкетною або формою, і, як правило, являють собою комбінацію форм, диференційованих за основними характеристиками, а саме:

- вид діяльності, розмір, юридична форма і тип змінних, заданих за формою (випуск, ціни, зайнятість, інші спеціалізовані змінні);
- географічне розташування, інші додаткові характеристики, що можуть впливати на зміст опитування.

Таким чином, аналіз європейської практики формування оперативних індикаторів бізнес-статистики показує, що Євростат вживає заходів для підвищення якості та оперативності даних за рахунок поєднання статичних

та адміністративних джерел інформації. Варто зауважити, що приєднання України до європейської статистичної спільноти потребує певних дій з боку національних статистичних органів. Цілісна європейська методологія по STS, що містить докладні рекомендації по збору, обробці й представленню оперативної бізнес-статистики, поки не має аналога в Україні. Тому доцільно детально вивчити методологію формування оперативних індикаторів бізнес-статистики та докласти зусиль до збору та представлення цієї статистичної інформації за наведеними секторами. Ця інформація може бути оперативно використана аналітиками для оцінки поточного стану і перспектив розвитку секторів при плануванні і здійсненні інвестицій, в роботі на фінансових ринках і в рішенні інших задач, що вимагають макроекономічного аналізу.

Список літератури

1. Metadata Classifications. RAMON – Reference And Management Of Nomenclatures [Electronic resource] / Eurostat. European Commission. – Way of access : http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM&StrGroupCode=CLASSIFIC&StrLanguageCode=EN.
2. Methodology of short-term business statistics – Interpretation and guidelines, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities [Electronic resource] / Eurostat. European Commission. – Way of access : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/1916593/1917176/KS-BG-06-001-EN.pdf/973bf1c8-e598-4228-9d18-2f7704a95e45>.
3. Regulation (EC) No 1158/2005 of the European Parliament and of the Council of 6 July 2005 amending Council Regulation (EC) No 1165/98 concerning short-term statistics. [Electronic resource] / European Commission. – Way of access : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32005R1158&from=EN>.
4. Short-term Business Statistics [Electronic resource] / Eurostat. European Commission. – Way of access : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/short-term-business-statistics/data/main-tables>.

Hvizdová E., Ing., Ph.D., MBA,
Vice-rector for Study Affairs,
College of International Business ISM Slovakia in Prešov

MARKETING OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS – A PREREQUISITE FOR SUCCESSFUL COMPANY DEVELOPMENT

Marketing is an important part, in particular, of trading companies and significantly influences their business success. However, the use of marketing goes beyond the business sector. It also plays an important role in non-profit organizations. The aim of the paper is to point out the merits of using marketing tools, especially its communication tool in non-profit organization management. Based on the comparison and analysis of the opinions of individual authors dealing with the issue of marketing of non-profit organizations, there are drawn conclusions for its better functioning from the point of view of provided services and allocation of financial resources.

The public may continue to believe that marketing in non-profit organizations has no justification, but the opposite is true. There are trends in marketing that can be introduced into the application marketing practice of non-profit organizations. In recent years, the importance of marketers in non-profit organizations has grown in the world, and marketing professionals should therefore have a clear understanding of the strategy and ways of working in activities that are different from strategies and visions of business entities oriented on profit-making to meet customer needs.

There are four basic legal forms of non-profit organizations in Slovakia: associations, foundations, public-service organizations and non-investment funds [3]. A non-profit organization is a legal person established under a law that provides generally beneficial services for the predetermined same conditions for all users and whose profits must not be used for the founders, members of the boards or their employees, but must be used in full to ensure the general services.

Generally beneficial services are in particular: provision of health care; providing social assistance and humanitarian care; creation, development, protection, restoration and presentation of spiritual and cultural values; the protection of human rights and fundamental freedoms; education and development of physical culture; research, development, scientific and technical services and information services; creation and

protection of the environment and the health protection of the population; services supporting regional development, employment, and housing, administration, maintenance and renovation of the housing stock.

Eijaz Ahmed Khan [5], based on research of a non-profit organization in Bangladesh where hundreds of non-profit organizations operate, has explored the impact of marketing tools on raising funds for the functioning of a non-profit organization, implementation of a marketing strategy in practice within social development. His findings were that a non-profit organization uses various marketing strategies to achieve its goals, but he has seen problems in the illiteracy of the beneficiaries, the impact of local government, the lack of funds, and also in a cultural environment such as religion, superstition, etc.

The mission of marketing in non-profit organizations is to ensure constant contact with users of products or services of the organization, to examine, assess and satisfy their needs and, last but not least, to implement a communication programme with the public. Marketing in the non-profit sphere is necessary because it turns not only on the users but also on the sponsors of the service. A large part of the potential users does not have or cannot find information about the non-profit organization and, last but not least, there is strong market competition in the area of obtaining the same «money package» [2]. In terms of marketing, the concept of intuitive marketing or human-faced marketing seems to be interesting and author Miloš Toman [9], adviser and lecturer in marketing and management marketing, said about it the following: «I believe that marketing with a human face can be and is at the least as efficient as all those exact forms, trying to calculate the formula of absolute success». The main goal of a non-profit organization is to serve the consumer, to meet his needs and requirements. Profit-oriented organizations provide products to consumers in mutually beneficial exchange, demand and supply, profitable sales, which form the essence of the market mechanism. Exchange relationships in non-profit organizations are different because they provide a product for which the consumer does not always have to pay because their goal is not to make a profit. If they create profits, they cannot use it for their own purposes but must use it for those activities for which the non-profit organization was established. Bačuvčík [1] says that even in non-profit organizations we can talk about profits, but usually not on an economic level, but on a moral or ethical levels, while profit in the material or economic levels can be perceived by the whole society and it cannot be understood as an inadequacy, but rather as a fulfilment of the main mission.

The marketing of non-profit organizations is focused on customer and contributor. The importance of marketing in the non-profit sector does not lie in

stimulating and motivating the consumer to buy a product; the quality of the product/service for the consumer is important and would deserve the regular funding of sponsors, donors. Organizations that are willing to finance a product must perceive it as beneficial and effective for the consumer, making a positive change, for example, in thinking, behaviour or action. In the non-profit sector, the consumer is dominant, he or she decides whether to accept the products offered or, ultimately, they are useful to him/her. Authors Kotler and Armstrong in Majduchova [7] say that the marketing of non-profit organizations must be aimed at creating, maintaining or changing attitudes and behaviours of the target audience to organization. The importance of introducing marketing into non-profit business results from the need to effectively manage limited funds while providing a quality service the customers will see as useful and searchable. The marketing role of non-profit organizations is to ensure constant contact with users of the products or services of the organization, to examine, assess and satisfy their needs and, last but not least, to implement a public communication programme [2].

The role of marketers is to come up with marketing activities and build fully integrated marketing programmes to create, inform, and provide value to customers. The marketing programme consists of a number of decisions about which values to enhance marketing decisions. Marketing activities come in all forms. One of the traditional descriptions speaks of a marketing mix as a set of marketing tools that companies use to reach their marketing goals [6]. According to the authors Cibáková et al. [4] basic tasks in the marketing of non-profit organizations include: ensuring continuous contact with service users and recognizing their needs, creation of products/services to satisfy these needs, preparation of a communication programme that regularly and truthfully informs the public about the intentions, activities and results of the organization, raising funds – creating space for meeting the goals of the organization, choosing and training of volunteers and building a positive image.

Conclusions of the analysis and comparison of authors' approaches to the problem of marketing of non-profit organizations.

The target market in the non-profit sector consists of various social groups, suppliers, government, financial markets, wholesalers, retailers, advertising agencies, donors, the public, and others. The future of NGO marketing must be built on new, non-traditional, creative principles that would guarantee the expected value for recipients of products and services and donors in the sense that they will be convinced that their support in the form of a purchase or donation will be for the benefit of society. Similarly, any non-profit organization should use financial resources rationally for its advertisement favouring, in particular, low cost communication tools. Nowadays, when

people are often poisoned by the advent of dozens of adverts, the guerrilla and buzz-marketing creates opportunities for all types of businesses, as well as non-profit organizations to take a new path to attract customers and save their budget. Guerrilla marketing is an unconventional way of promotions that are based on time, energy and imagination. Campaigns of guerrilla marketing are unusual and unconventional, or interactive, and the customer is addressed in unexpected places. The basic principles are: Instead of focusing on attracting new customers, seek more references and make more transactions with existing customers; Instead of competing focus more on cooperation with other companies; Messages are focused on individuals or small groups [8]. Buzz-marketing, originated from the sound of buzzing or roaring, gives you impetus to talk and excitement. Word-of-mouth marketing is the marketing approach that is based on the substance of information exchanged with used tools among people, whether it's done orally, via blogs, social networks or e-mail.

The marketing of non-profit organizations should be targeted at the recipient and the contributor towards the economic, ecological and social sustainability.

References

1. Bačuvčík, R. (2011). Marketing neziskových organizací. 1. vyd. Zlín:VeRBuM. 190 s. ISBN 978-80-87500-01-9.
2. Bačuvčík, R. (2006). Marketing neziskového sektoru. – 1. vyd. – Zlín : Univerzita Tomáše Bati, 155 s. ISBN 80-7318-436-2.
3. Brindzová, Z. Právne formy neziskových organizácií na Slovensku [online] <http://www.neziskoveorganizacie.sk/33/pravne-formy-neziskovych-organizacii-na-slovensku>-Zdroj: Verlag Dashofer.
4. Cibáková, V., Rózsa, Z., & Cibák, Ľ. (2008). Marketing služieb. Bratislava: Iura Edition 214 s. ISBN 9788080782108.
5. Khan, E., A. (2005). Marketing Strategies of Non-Profit Origination: VOSD Experience in Bangladesh Khulna University. Stamford Journal of Business Studies, Vol. 1, No. 1, pp. 140-150.
6. Kotler, P. – Keller, K. L. 2007. Marketing management. 12. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 792 s. ISBN 9788024713595.
7. Majdúchová, H. a kol. (2004). Neziskové organizácie. Bratislava: Sprint. 180s. ISBN 80-88848-59-8.
8. Svidroňová, M. 2010. Podstata marketingu neziskových organizácií – nové trendy. In: Zborník z medzinárodnej doktorandskej konferencie: Scientia Iuventa 2010, Banská Bystrica : Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela.
9. Toman, M. (2014) [online]www.intuitivnimarketing.cz/node?page=94.

УДК 658.8: 692.82

Трохановський В. І.

асистент кафедри економіко-математичного моделювання,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана»

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ КОМПЛЕКСОМ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з головних умов успішного функціонування на сучасному ринку є високий рівень конкурентоздатності, тому завдання підприємства полягає у постійному його підвищенні. До визначення, оцінювання, управління конкурентоздатністю продукції, підприємства застосовуються різні підходи. Беручи до уваги, тісний зв'язок між комплексом маркетингу підприємства та конкурентоздатністю, нами запропоновано управління конкурентоздатністю на основі моделі управління комплексом маркетингу підприємства. При визначенні комплексу маркетингу авторами враховано найбільш поширену концепцію 4Р, а саме, товар, ціна, розподіл, просування.

На рис. 1 представлено модель управління комплексом маркетингу підприємства. Модель розроблена для підприємств поліграфічної галузі. Вибір галузі пояснюється сучасними тенденціями розвитку, а саме, зменшенням попиту передусім на видавничу друковану продукцію у зв'язку з розвитком цифрових інформаційних технологій, збільшенням частки малих і мікро-підприємств, підвищенням рівня імпортозалежності.

Модель управління комплексом маркетингу передбачає реалізацію таких основних напрямів удосконалення комплексу маркетингу, а саме, диверсифікацію виробництва на основі розширення асортименту продукції, а вихід на міжнародні ринки збуту передбачає також необхідність сертифікації за системою ISO; удосконалення цінової політики за рахунок поширення системи знижок не лише на корпоративних клієнтів, що є типовим для підприємств поліграфічної галузі, а і на індивідуальних замовників; удосконалення товаропросування за рахунок охоплення актуальних і своєчасних напрямів, а саме, участі у виставках, поширення рекламної інформації у мережі інтернет, створення простого і водночас зручного інтерфейсу сайтів поліграфічних компаній; розширення каналів збуту продукції за рахунок онлайн ресурсів.

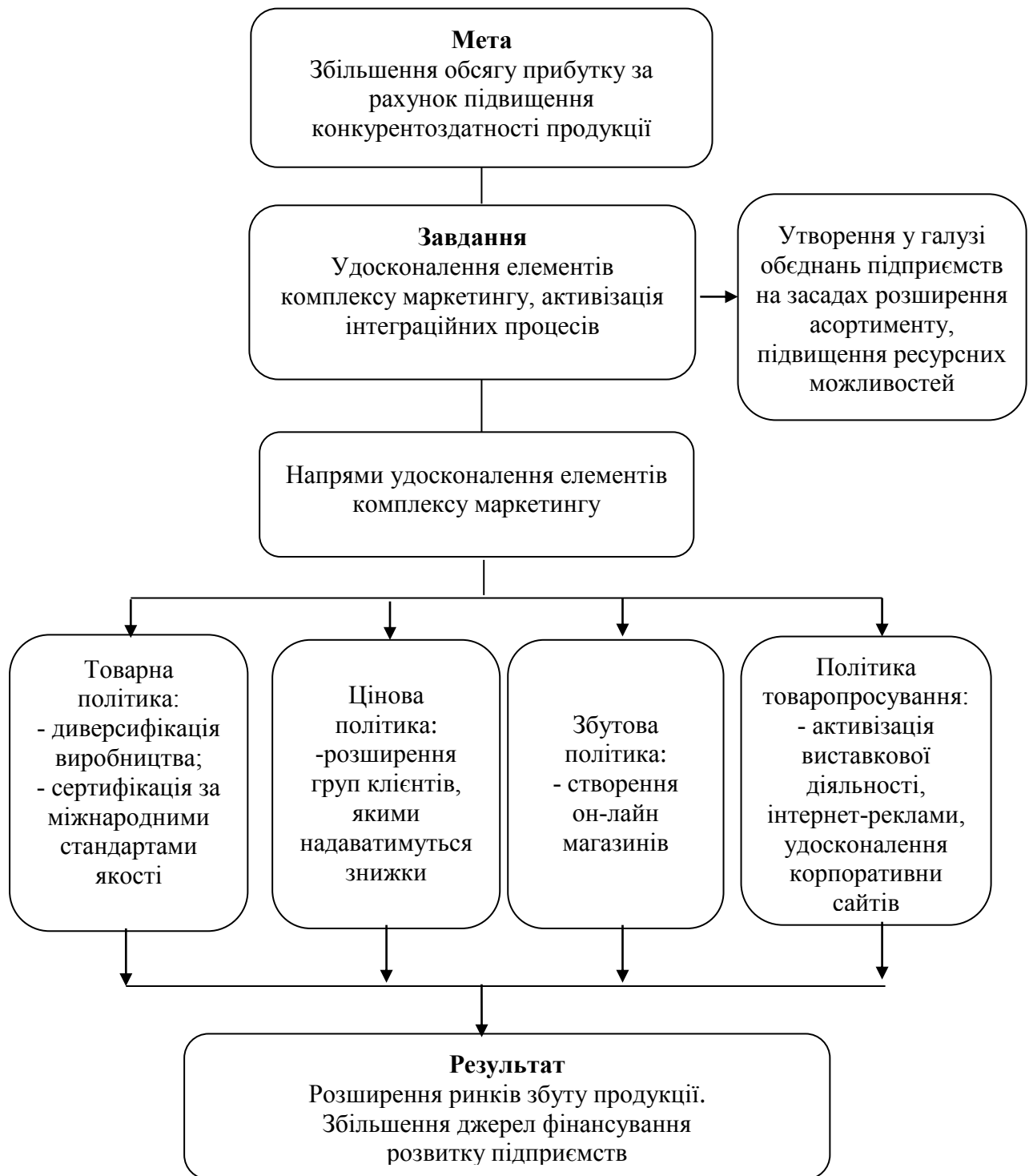


Рис. 1. Модель управління комплексом маркетингу поліграфічного підприємства
Джерело: авторська розробка

Розвиток збутової мережі дозволить збільшувати обсяги реалізації продукції, більш продуктивно використовувати час працівників, оптимізовувати запаси тощо. З нестандартних прийомів реклами для підприємств пропонуються онлайн-покази й консультації. На сайті підприємств доречно розмістити

невеликі відеоролики щодо випуску деяких видань, для цього необхідно розвивати канал на відеохостингу youtube.com.

Метою управління комплексом маркетингу є збільшення прибутку підприємств. Це досягатиметься як шляхом удосконалення комплексу маркетингу підприємства, а також за рахунок кооперації з іншими друкарнями. Кооперація має здійснюватися на засадах формування об'єднань, які провадитимуть єдину цінову політику, здійснюватимуть централізований прийом і розподіл замовлень на тиражування поліграфічної продукції з урахуванням максимізації економічної ефективності за рахунок раціонального розподілу замовлень між друкарнями за географічною ознакою, що дозволить заощаджувати на транспортних витратах, за техніко-технологічними можливостями, спеціалізацією, рівнем якості тощо. Створення об'єднань сприятиме досягненню низки переваг, таких як збільшення частки на ринку, мінімізація комерційних ризиків, підвищення фінансової стійкості, можливості щодо реалізації спільних інноваційних проектів, проведення маркетингових досліджень.

Для реалізації запропонованих напрямів удосконалення комплексу маркетингу обсяг інвестицій становить 2186 тис. грн, а саме, 2100 тис. грн – на придбання нового обладнання для розширення асортименту продукції та 86 тис. грн на активізацію рекламної кампанії. Термін окупності капіталовкладень становить 2 роки. Господарський результат за два роки, тобто, кошти які залишаються в розпорядженні підприємства після сплати по лізинговій угоді, становить $128,7 + 261,4 = 390,1$ тис. грн. Про економічну ефективність запропонованих заходів свідчить розрахований темп приросту прибутку на 78 %.

Застосування у практиці функціонування підприємств моделі управління комплексом маркетингу сприятиме удосконаленню комунікацій із замовниками, підвищенню ступеня розуміння та задоволення їхніх потреб, збільшенню фінансового результату.

Список літератури

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – 12-те вид., переробл. і доп. – СПб. : Пітер, 2007. – 816 с.
2. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / Под ред Т. А. Гуреш, пер. с англ. О. Л. Пелявского – М. : Издательский дом «Вильяме», 2004. – 432 с.

УДК 339.138

Яцишина Л. К.

к. т. н., професор,
професор кафедри маркетингу та реклами,
Київський національний торговельно-економічний університет

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗБІЛЬШЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток маркетингового управління бізнесом характеризується змінами, які значною мірою стосуються маркетингу як функції управління. В сучасних умовах маркетинг переважно розглядається як цілісна концепція управління, як система організації діяльності підприємства з використанням найсучасніших методів раціонального управління для досягнення високої ефективності та конкурентоспроможності, а також підвищення її результатів. Маркетингові концепції широко використовуються в менеджменті, адже завдяки ним можна більш ретельніше та ефективніше розробляти стратегію впливу на споживачів, обходити конкурентів, а також впливати на інші сфери діяльності. Концепція маркетингу пов'язана з прийняттям рішень у всіх сферах діяльності сучасного підприємства з позиції забезпечення загального успіху на ринку.

Маркетинг є однією з найдинамічніших сфер в економічній діяльності майже кожного підприємства. Вибір ефективних засобів маркетингового управління компанією залежить від умінь керівництва своєчасно враховувати тенденції розвитку цільового ринку в сучасних умовах: підвищення значення якості, ціни та задоволення споживачів, необхідність побудови з ними стійких та міцних взаємовідносин. Також сюди можна віднести підвищення значення ефективного управління процесами бізнесу, інтегрування управлінських функцій, зростання ролі галузі та правильне використання технологій, вміння мислити глобально. При цьому механізм управління попитом більше належить до маркетингу партнерських відносин і складається з певних засобів, інструментів та зв'язків, до яких і відносять складові маркетинг-міксу. Як показує практика, використання комплексу маркетингових заходів ефективно не тільки для використання можливостей, але і вимог ринку. Все залежить в управлінні попитом від продукт-менеджера, коли використовуються можливості цільового ринку для реалізації продукту [2].

Маркетинг як концепція управління підприємством становить основу його внутрішньопідприємницького управління, яке спрямоване на досягнення високої

ефективності господарської діяльності в умовах сучасного розвитку цільових ринків. Управління маркетинговою діяльністю спрямоване на вирішення поставлених задач, обмежених певними часовими рамками та на структуру попиту для отримання бажаного ефекту.

Для якісного та ефективного управління вартістю підприємства необхідно впровадити комплексну систему управління, що охоплює всі організаційні рівні підприємства та мотивує всіх співробітників на підвищення вартості компанії.

Для підвищення вартості підприємства необхідно виконання цілого ряду умов. До основних факторів успіху впровадження системи вартісно-орієнтованого управління відноситься:

- підтримка комплексної системи управління з боку вищого менеджменту підприємства;
- прив'язка показників, які вимірюють вартість підприємств, до його корпоративної стратегії;
- пошук, вимірювання та управління драйверами вартості на кожному ієрархічному рівні підприємства;
- прив'язка системи компенсації до драйверів вартості, які перебувають в області сфери впливу й контролю персоналу підприємства;
- інтеграція системи управління вартістю з іншими управлінськими системами (бюджетування, загальне управління якістю);
- корекція можливих перекручувань на поведінковому рівні.

У сучасних ринкових відносинах ключовим фактором успіху на шляху підприємства до збільшення його вартості можна назвати впровадження вартісного мислення в розробку й реалізацію стратегічних рішень, тобто необхідна розробка й реалізація стратегії максимізації вартості підприємства з врахуванням реальних його можливостей.

Як і будь-яка стратегія розвитку, стратегія максимізації вартості повинна визначати: основні цілі підприємства; план стратегічних дій; позицію на ринку; методи конкурентної боротьби.

Але стратегія максимізації вартості підприємства ставить в основу вартість бізнесу, зосереджує увагу на тому, як і наскільки кожне стратегічне рішення може підвищити вартість. При формулюванні стратегічних цілей підприємства оцінюється, наскільки вони сприяють росту, чи генерують грошові потоки, чи створюють необхідну прибутковість капіталу для власників.

Стратегічний аналіз будується на фундаменті доданої вартості для акціонерів. Успішність стратегії визначається тим, наскільки вірно визначені фактори вартості та чи враховані вони у формалізованій стратегії.

Процес розробки стратегії максимізації вартості підприємства має класичну послідовність: на основі проведеного аналізу зовнішнього середовища, внутрішніх ресурсів підприємства й виявлених можливостей і загроз, сильних і слабких сторін розробляються й оцінюються стратегічні альтернативи розвитку підприємства, обраний шлях розвитку детально розробляється, визначаються стратегічні цілі підприємства. Як ми вже відзначали, при розробці стратегії максимізації вартості акцент робиться на вартості бізнесу: при оцінці стратегічних альтернатив основним критерієм є те, наскільки реалізація даного плану здатна підвищити вартість підприємства, а всі стратегічні рішення перевіряються на те, чи будуть вони сприяти росту вартості.

Як відомо, недостатньо детально розробити стратегію розвитку, необхідно її впровадити в життя. Після розробки стратегії максимізації вартості перед керівництвом компанії постає питання, який механізм буде найбільш ефективний для управління вартістю. Управління прийнято розглядати як узагальнюючий цілеспрямований вплив на об'єкт, здійснюваний різноманітними способами – шляхом трансформації зв'язків у системі, впровадження нових елементів або дій, корекцією алгоритмів управління, варіюванням параметрів. Сучасний маркетинг володіє цілим арсеналом різних інструментів управління. Одним з найвідоміших способів управління є проходження циклу Демінга (Шухарта-Демінга) PDCA. Він складається із чотирьох кроків: Plan – визначення цілей та заходів; Do – проведення запланованих заходів; Check – перевірка проведення заходів; Act – Оцінка й реакція на нову ситуацію.

Суть управління зводиться до зміни цілей, планів, формуванню нових планових заходів за підсумками перевірки виконаних робіт.

Маркетинг є потужним інструментом впливу на ефективність підприємницької діяльності як такої. Фактично, маркетинг, орієнтований на вартість, можна розглядати як інструмент управління компанією з метою забезпечення сталого розвитку. Впровадження маркетингу у діяльність якомога більшої кількості вітчизняних підприємств можна розглядати не лише як запоруку сталого розвитку компаній, але і як знаряддя сталого розвитку бізнесового середовища в цілому.

Проблеми з практичним поширенням маркетингу, орієнтованого на вартість, а більш широко – з економічною ефективністю маркетингу, починаються з того, що далеко не всі підприємства насправді сповідують маркетингову орієнтацію бізнесу та працюють в дійсно конкурентних умовах.

В Україні, наприклад, в багатьох капіталоемних галузях конкурентоспроможність підприємств ґрунтується на доступі до

адміністративного ресурсу та недооцінених активів, за користування чи придбання яких ринкову вартість не сплачують.

Далі слід відзначити багатогранність та складність вимірювання економічного ефекту від маркетингової політики, в той час як показники, що вимірюються, значною мірою є умовними. Потреба бізнесу в більш чіткому розумінні ефективності маркетингової політики і сприяла появі маркетингу, орієнтованого на вартість, та прискіпливій увазі дослідників до питання економічної ефективності маркетингу.

На ринках численні компанії, що працюють на перенасиченому пропозицією споживчому ринку, які створюють стандартизовані товари для стандартизованого споживача і тим самим можуть покладатися лише на маркетинг у питанні створення стійкої конкурентної переваги. Це змушує нас думати про те, що у самому підході маркетингу, орієнтованого на вартість, є певні моменти, що роблять його складним, а часом, можливо, і небажаним для керівництва та власників компаній інструментом роботи. Але проблема зводиться не лише до цього, ефективне впровадження маркетингу, орієнтованого на вартість, потребує подолання деяких міцно укорінених стереотипів та розв'язання певної кількості парадоксів.

Слід підкреслити, що комплексним критерієм сталого розвитку будь-якого підприємства є його вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та намагається забезпечити інтереси різних учасників ринкових відносин.

Вартісна оцінка підприємства повинна стати важливим інструментом управління власністю. Зосередження на пошуку можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює необхідність формування якісної системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері вибору методів оцінки вартості підприємства та альтернатив фінансових прогнозів його розвитку.

Список літератури

1. Савельєва К. В. Оцінка ефективності маркетингових стратегій / К. В. Савельєва, О. В. Тарасова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2006. – № 28. – С. 137 – 140.

2. Савчук В. П. Как измерить эффективность маркетинга, или «финансы маркетинга» [Электронный ресурс] / В. П. Савчук // Консалтинговая компания «Стратегический партнёр». – Режим доступа: <http://s-p.com.ua>.

СЕКЦІЯ 14
SECTION 14

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ
PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION

УДК 351:631:331

Касян О. А.

аспірант кафедри обліку, аудиту та
управління фінансово-економічною безпекою,
Дніпропетровський державний аграрно-
економічний університет,

Бондарчук Н. В.

д. н. держ. упр., професор кафедри обліку,
аудиту та управління фінансово-економічною безпекою,
Дніпропетровський державний аграрно-
економічний університет

**ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ЇЇ НЕГАТИВНИЙ ВПЛИВ НА
СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО**

Податкова система України протягом тривалого часу стримує розвиток виробництва, тому що має високу фіскальну спрямованість. Тобто характеризується високим податковим тиском на суб'єкти підприємницької діяльності. Про це свідчать зміни в розмірі заробітної плати, яка станом на 01.01.2017 року становитиме 3200 грн, що звичайно вплине не найкращим чином на розмір собівартості виготовленої продукції в галузі АПК. Найбільшого впливу зазнають малі фермерські господарства, які тільки починають розвиватися та налагоджувати виробництво.

Можна із впевненістю стверджувати, що існуюча податкова система впливає на виникнення певних суперечностей, які приводять до тінізації в ринковій економіці. Вона стимулює до розроблення своєрідних схем що, у свою чергу, приводять до ухилення сплати податків.

Сільське господарство, як основна галузь України буде «згасати», тому виникає необхідність в дослідженні основ реформування податкової системи, які, в свою чергу, відбувається під впливом розвитку правових механізмів, демократичного державного устрою, становлення цивілізованих відносин між державою та економічними суб'єктами.

У січні 2017 року офіційний рівень безробіття підвищився на 0,1 процентний пункт до 1,6 %. Про це йдеться в повідомленні, розміщеному на сайті Державної служби статистики. Зокрема, згідно з повідомленням, станом на 1 лютого 2017 року в Державній службі зайнятості було зареєстровано 429 тис. безробітних, тоді як місяцем раніше їх число становило 390,8 тис. осіб. При цьому наголошується, що кількість безробітних, що одержали державну допомогу в січні, становила 351,2 тис. осіб, середній розмір допомоги на одного безробітного в цьому місяці становив 2015 грн. [3].

Також однією з найголовніших проблем податкової системи є часта зміна податкового законодавства та процедур адміністрування податків. Це стало відомим за результатами опитування підприємців. Таким чином, існує потреба у проведенні певних змін та внесенні деяких доповнень в оподаткування заробітної плати.

Нововведення може призупинити економічне зростання малого бізнесу, так як питома вага заробітної плати в загальній структурі має досить високу вагу. Податкова система має бути звернутою до виробництва, стимулюючи його зростання, при цьому потрібно не забувати і соціальну сторону таких перетворень. Державні дії повинні бути направлені і на забезпечення робочими місцями населення України, що в даній ситуації може постраждати від скорочень, та посилення вимог до працівників.

Однією з головних проблем української податкової системи є те, що в більшості випадків не враховується сезонність виробництва. Для багатьох фермерських господарств, особливо маленьких, буде досить тяжко сплачувати кожного місяця по 704 грн. за кожного працівника. Особливо в зимовий сезон (1 квартал), коли не проводиться майже деяких робіт і здійснення закупка сировини та матеріалів на початок сезону.

Для того, щоб зекономити більшість підприємств будуть звільняти співробітників і направляти їх в фонд зайнятості, що в свою чергу збільшить державні виплати по безробіттю. Для запобігання даного «масового переселення» потрібно провести необхідні дії, щодо зменшення податкового навантаження на підприємства в даний період.

Взагалі податкова система вважається наближеною до ідеалу тоді, коли вона має декілька чітких економічних рис. Податкова система повинна бути економічно нейтральною, тобто вона не створює ніяких викривлень, стимулів або перешкод для реалізації різних видів діяльності. Часом уряд використовує

податкову систему, щоб стимулювати економічне зростання чи перешкоджати використанню певних ресурсів. Однак, ці функції не є основними функціями податкової системи і вони, зазвичай, застосовуються тоді, коли потенціал інших методів повністю вичерпаний [1].

Для кращих перспектив розвитку сільського господарства та економіки в цілому, потрібно посилити стимулюючий ефект. Це буде поштовхом, для виникнення повноцінних суб'єктів ринку і всієї ринкової інфраструктури, створення конкурентного середовища як механізму реалізації найбільш ефективних господарських рішень.

Для вирішення даної проблеми пропонуємо створити особливий режим по сплаті ЄСВ для сільськогосподарських товаровиробників, щоб зменшити податкове навантаження на підприємства, особливо це стосується фермерських та домашніх господарств.

Так як більшість підприємств аграрної сфери, про що говорилося вище, будуть намагатися зменшити податкове навантаження шляхом звільнення працівників. Така тенденція буде спостерігатися особливо в періоди зимового застою. Зрозуміло таке явище справить негативний вплив на державний бюджет. По-перше, держава втратить частину доходу, у вигляді несплаченого ЄСВ, а це 2112 грн. ($704 \text{ грн.} \cdot 3$) за кожного працівника. По-друге, державні виплати по безробіттю зростуть.

Відповідно до нової постанови, для безробітних осіб, трудовий стаж яких перевищує шість місяців, допомога по безробіттю становитиме 1160 грн. Як відзначив у коментарі сайту «24» юрист адвокатської фірми «Горо Лігал» Євген Власов, раніше мінімальний розмір допомоги встановлювався у розмірі не менше 80 % від прожиткового мінімуму і впродовж року ця допомога могла змінюватися, оскільки прожитковий мінімум теж змінювався [4]. Зараз, уточнює юрист, від прожиткового мінімуму «відв'язалися» – і допомогу по безробіттю зробили фіксованою – 1160 грн.

А для застрахованих громадян, стаж яких не досягає шести місяців, допомога складе 544 грн., як і минулого року. Юрист зазначає – незалежно від тривалості трудового стажу, мінімальний розмір допомоги по безробіттю, тобто 544 грн., отримають особи, які були звільнені за прогули, систематичне порушення трудової дисципліни, появу на робочому місці в нетверезому стані, вчинення розкрадання, а також порушення трудової дисципліни безпосередньо

керівниками підприємств. Тобто навіть якщо у вас стаж перевищує 10 років, але звільнили вас за появу у нетверезому стані, то вам світить лише мінімальна виплата.

Розмір допомоги також залежить від тривалості безробіття – у відсотках до визначеного розміру: перші 90 календарних днів – 100 %; протягом наступних 90 календарних днів – 80 %; у подальшому – 70 % [4].

Отже, якщо взяти середній розмір виплат по безробіттю, та на кожну людину, в зимовий період, держава буде витратити 3480 грн. ($1160 \cdot 3$). Тобто ефект від такого впровадження буде мінус 5592 грн. ($3480 + 2112$) для бюджету України, з розрахунку на одну людину.

Новий спеціальний режим ЄСВ допоміг би державі уникнути таких значних витрат. А підприємствам, в свою чергу, знизити податкове навантаження на період застою. Головна ідея цього впровадження полягає в перенесенні податкового навантаження залежності від періоду виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

**Відсотковий розподіл податкового навантаження
залежності від періоду виробництва**

Період	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Частина податку, %	40,0	70,0	150,0	140,0
Вартість на одного працівника, грн.	281,6	492,8	1056,0	985,6

Джерело: авторська розробка

Тобто було встановлено, що основний дохід від продажу сільськогосподарської продукції отримують підприємства у третьому та четвертому кварталах, відповідно платоспроможність у підприємств знаходиться на найвищому рівні і вони зможуть сплачувати підвищений ЄСВ.

Зниження податкового навантаження на підприємства повинно відбуватися в перші шість місяців нового року. І, відповідно, деякі підприємства будуть відмовлятися від звільнення працівників на зимовий період.

Для бюджету України дана зміна принесе тільки користь, бо якщо деякі підприємства все ж таки будуть звільняти працівників, бюджет в свою чергу понесе менші втрати. Якщо порівняти витрати при «старій» та «новій» системі, навіть враховуючи те, що підприємства будуть продовжувати звільняти працівників на періоди застою, ми отримаємо кращі результати (табл. 2).

Таблиця 2

**Відсотковий розподіл податкового навантаження
залежності від періоду виробництва**

Назва категорії	«Стара»	«Нова»	Відхилення, %
Недоотриманий податок, грн/особу	2112,0	844,8	40,0
Утримання безробітних, грн/особу	3480,0	3480,0	100,0
Всього	5592,0	4324,8	77,34

Джерело: авторська розробка

Виходячи з даних табл. 2 можна підсумувати, що «Нова» система є більш економною для бюджету держави, тобто на 22,66 %, або на 1267,2 грн. з кожної людини, а це досить значна економія для держави.

Загалом, дане нововведення може покращити становище в країні, зменшити податковий тягар в скрутний період для підприємств, а також зменшити ризики для країни на втрату власних грошових ресурсів.

Звичайно таке впровадження займе час, потрібно буде здійснювати додаткові роз'яснювальні роботи. Але без додаткових зусиль і змін не вдасться вийти на високі європейські стандарти життя населення і розвитку економіки в Україні.

Список літератури

1. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: У 6 т. / Редкол.: М. Я. Азаров (голова) та ін. – К. : НДФІ, 2004. – Т. 3: Розвиток системи податків як основи зміцнення державних фінансів: Монографія / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін. – 308 с.

2. Підвищення мінімальної заробітної плати до 3200 грн: допомога бідним чи насильство над ринком праці [Електронний ресурс] // CASE Україна (Центр соціально-економічних досліджень). – грудень 9, 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.case-ukraine.com.ua/pidvishhennya-minimalno%D1%97-zarobitno%D1%97-plati-do-3200-grn-dopomoga-bidnim-chi-nasilstvo-nad-rinkom-praci>.

3. У січні рівень безробіття в Україні підвищився до 1,6 % [Електронний ресурс] // Новини України та світу – 112.ua. – 16. – Режим доступу до ресурсу: <https://ua.112.ua/suspilstvo/u-sichni-riven-bezrobittia-v-ukraini-pidvyshchysia-do-16-372454.html>.

4. 3 копійки на копійку: на скільки збільшили виплати по безробіттю [Електронний ресурс] // Канал 24. – 2701. – Режим доступу до ресурсу: http://24tv.ua/z_kopiyki_na_kopiyku_na_skilki_zbilshili_viplati_po_bezrobittyu_n775575.

СЕКЦІЯ 15 ||||
SECTION 15

МЕНЕДЖМЕНТ
MANAGEMENT

УДК 331.10

Захарченко О. О.

студентка,

Відокремлений підрозділ «Миколаївська філія
Київського національного університету культури і мистецтв»

Науковий керівник:

Обозна А. О.

к. е. н., завідувач кафедри менеджменту,

Відокремлений підрозділ «Миколаївська філія
Київського національного університету культури і мистецтв»

МЕНЕДЖМЕНТ: СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Метою роботи є дослідження ефективності управління персоналом сучасної організації та охарактеризувати фактори, що її обумовлюють.

Постановка завдання. Для того, щоб досягти мети роботи необхідно виконати низку завдань:

1. Визначити критерії оцінки ефективності управління персоналом;
2. Дослідити різні підходи до оцінки ефективності управління людськими ресурсами;
3. Охарактеризувати фактори, що обумовлюють ефективність управління персоналом.

На сучасному етапі управління персоналом стало об'єктом дослідження таких учених, як С. А. Баркової, Г. А. Дмитренка, К. Киллена, Р. Л. Кричевського, С. В. Шекшні та ін.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством, випуск продукції, яка була б конкурентоспроможною на зарубіжних ринках, залежить не тільки від технічного оснащення підприємства, наявності сучасних технологій, чітко поставленої системи контролю якості продукції, маркетингових досліджень ринкового середовища та послідовного впровадження концепції просування товарів на зарубіжні ринки, а й від кваліфікації співробітників підприємства, ефективного управління персоналом.

Управління персоналом набуває дедалі більшого значення як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху в реалізації його стратегії розвитку.

Управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найбільш ефективного використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей. Перші, традиційно, пов'язуються з забезпеченням ефективності підприємства. Причому ефективність іноді розуміється у вузькому значенні – як отримання максимального прибутку.

Однак дедалі частіше ефективність розглядається не тільки в економічному плані – як економічність, якість, продуктивність, нововведення, прибуток, а і в більш широкому контексті й пов'язується з такими поняттями особистісного, психологічного плану, як задоволеність співробітників своєю працею, участю у трудовому колективі підприємства, високий рівень самооцінки колективу, мотивація персоналу до ефективної праці.

Питання про ефективність управління персоналом в останні роки досліджувалось багатьма вченими. Вважається, що працювати ефективно – це домагатися великих результатів при менших затратах праці, часу, коштів. Але, щоб визнати, що система управління персоналом є ефективною, необхідно виробити певний механізм управління, оцінки та контролю по відношенню перш за все до цілей організації, що дозволить виявити справжню ситуацію в організації стосовно управління персоналом, виявити слабкі місця і запропоновувати комплекс дій для її покращення.

Сучасний менеджмент у своєму основному значенні виступає не стільки в якості науки і практики управління компанією, процесом прийняття та реалізації управлінських рішень, скільки мистецтвом управління людьми. Сьогодні, нажаль, немає єдиного підходу до виміру ефективності управління персоналом. Складність полягає в тому, що процес трудової діяльності персоналу і управління в тому числі, тісно пов'язані з виробничим процесом і його кінцевими результатами, соціальною діяльністю чи економічним розвитком організації. Управління персоналом вивчає людину в єдності усіх її проявів, що впливають на виробничі процеси у рамках організації.

Якщо менеджер хоче, щоб його підлеглий розкрив весь свій потенціал, то він повинен враховувати, що кожна людина індивідуальна, і до кожного необхідний особливий, свій власний підхід. Практика переконує, що результати роботи підлеглих багато в чому зумовлюються характером відносин із керівником.

Персонал є не тільки найважливішим елементом виробничого процесу на підприємстві, а й головним стратегічним ресурсом компанії в конкурентній боротьбі. Які б не були прекрасні ідеї, новітні технології, найсприятливіші умови, без добре підготовленого персоналу, його високоефективної роботи домогтися успіху неможливо. Останнім часом управління персоналом зазнало радикальних

змін. Сформувався новий погляд на робочу силу як на один із ключових ресурсів економіки, «людський капітал», під яким розуміється форма вираження продуктивних сил людини, що входить до системи соціально орієнтованої економіки як провідний фактор виробництва.

Під впливом об'єктивних і суб'єктивних обмежень цей новий вид капіталу формує потенціал людини, тобто сукупність того, що вона може використовувати для досягнення цілей і задоволення потреб. Працівники нині розглядаються вже не як кадри, а як людські ресурси. Їхня цінність як фактору успіху постійно зростає. Поступово формується система управління людськими ресурсами, що замінює стару систему управління кадрами. Вона має відіграти ключову роль у забезпеченні умов конкурентоспроможності і довгострокового розвитку організації.

Управління персоналом являє собою одну з найскладніших галузей людської діяльності, де виявляються міжособистісні відносини індивідів, об'єднаних виробничим процесом. Управління персоналом – це одна з найважливіших функцій менеджменту, так як людина завжди була і буде основною продуктивною і творчою силою, незважаючи на всі досягнення в області механізації й автоматизації праці.

Управління персоналом можна розглядати у двох аспектах:

По-першому, як навчальну дисципліну, метою якої є підготовка кваліфікованих і всебічно розвинених менеджерів, які знаються на методах набору, відбору та найму персоналу, знайомих з різними системами мотивації та стимулювання працівників, які вміють ефективно провести оцінку трудової діяльності працівників.

По-друге, як концепцію кадрового менеджменту. Можна сказати, що управління персоналом – це реалізація кадрової політики шляхом управлінського впливу керівників, працівників кадрових служб та інших суб'єктів, яке спрямоване на пошук, відбір, оцінку, розвиток, мотивацію і стимулювання персоналу.

Отже, сучасна система управління персоналом повинна бути завжди бездоганно організована задля запобігання будь-яких проблем. Ця система управління в подальшому може бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності підприємства чи його довгостроковий розвиток. На даний час дуже багато фахівців вважає, що формулою успіху організації є людські ресурси, тому їх цінність невідмінно зростає. Це веде до зміни систем управління персоналом, витісняючи стереотипні підходи. Все частіше сучасні компанії інвестують кошти безпосередньо у самих працівників, у їх формування і розвиток, досліджуючи та аналізуючи їх внутрішньо-психологічний клімат.

Підвищення ефективності управління персоналом, пов'язане із оптимізацією співвідношення адміністративних працівників, удосконаленням підготовки і підвищення кваліфікації управлінського персоналу, зміцненням трудової дисципліни та зменшенням затрат робочого часу.

Список літератури

1. Лазутін Г. І. Сучасні тенденції розвитку управлінської діяльності / Г. І. Лазутін // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 99 – 114.
2. Ядворька О. Оцінка персоналу в системі ефективного управління / О. Ядворька // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 60 – 63.
3. Сидорук Є. Ефективність управління персоналом сучасної організації та характеристика факторів, що її обумовлюють [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://naub.ua.edu.ua/2012/efektyvnist-upravlinnya-personalom-suchasnoji-orhanizatsiji-ta-harakterystyka-faktoriv-scho-jiji-obumovlyuyut>.

УДК 658.3-316.622

Кузьмін О. Є.

д. е. н., професор,

директор Інституту економіки і менеджменту,
Національний університет «Львівська політехніка»,

Гончар М. Ф.

к. е. н., доцент, доцент кафедри

менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

На сучасному етапі вітчизняні підприємства постійно перебувають під впливом стрес-факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які чинять негативний вплив на функціонування та розвиток, а інколи й унеможливають подальшу діяльність. Відповідно, виникає необхідність у побудові ефективних систем стрес-менеджменту, здатних вчасно, якісно та результативно протидіяти, запобігати, долати стресові ситуації та явища.

В межах функціонального призначення стрес-менеджменту важливим є його націленість на відстежування, ідентифікування, запобігання та подолання стресорів внутрішнього та зовнішнього середовища. Йдеться насамперед про

попередній, поточний та ретроспективний моніторинг особистісних, родинних, організаційних та позаорганізаційних стрес-факторів, які можуть чинити чи вже чинять істотний негативний вплив на діяльність підприємства загалом, його підрозділів та окремих працівників. Тобто первинним завданням є контрольованість стресорів, розуміння ситуації, усвідомлення негативних наслідків. Як зазначають американські дослідники Джим Коллінз та Мортен Т. Хансен, успішні компанії-лідери аналогічно з іншими підприємствами працюють в умовах невизначеності, не завжди можуть передбачити подальший розвиток, підпадають під вплив неочікуваних факторів, проте вони відповідально ставляться до свого подальшого функціонування і розвитку та категорично відкидають думку про те, що неконтрольовані сили або випадкові події визначатимуть їхнє майбутнє [1]. В сучасних умовах менеджерам підприємств необхідно володіти оперативною, повною і достовірною інформацією про існуючі та потенційні загрози для прийняття ефективних управлінських рішень.

Стрес-менеджмент спрямований насамперед на усунення істотних негативних відхилень у діяльності підприємства, його підсистем, підрозділів тощо. Стреси у 99 % випадків викликають негативні наслідки незалежно від рівня його формування, тобто вони практично завжди зумовлюють небажані відхилення, порушення планових та очікуваних показників діяльності, відхилення підприємства від запланованої траєкторії розвитку [2]. При цьому стрес-менеджмент передбачає реагування на суттєві негативні відхилення, тобто подолання так званих дистресів. Суттєві відхилення є відчутними у діяльності підприємства і потребують належного управлінського реагування на різних рівнях. Особливо це стосується екстремальних та критичних відхилень, які здатні кардинально негативно відобразитись на подальшій діяльності підприємства і потребують комплексного усунення, ліквідації чи переходу підприємств до радикально інших видів, напрямів та стратегій діяльності.

Ключовою характеристикою стрес-менеджменту є формування управлінської готовності до песимістичних сценаріїв розвитку. Сучасні системи менеджменту ґрунтуються на багатоальтернативності стратегій, рішень, заходів, варіантів розвитку, взаємодій тощо. В таких умовах завжди пропрацьовуються різноформатні сценарії розвитку ситуацій з урахуванням оптимістичного, нейтрального та песимістичного варіантів. Стрес-менеджмент націлений на управління саме песимістичними сценаріями з урахуванням потенційних загроз, перебігу негативних тенденцій, небажаних наслідків. Управлінська готовність передбачає здатність менеджерів підприємства оцінити ймовірність настання песимістичного сценарію розвитку, оцінити його наслідки для діяльності

підприємства, сформувати якісні управлінські рішення, націлені на запобігання негативним відхиленням, їх подолання чи зниження [3]. Стрес-менеджмент покликаний сформувати у керівників підприємства компетентності, пов'язані із роботою у екстремальних негативних умовах функціонування під істотним впливом стрес-факторів.

Одним із ключових завдань стрес-менеджменту є підвищення рівня економічної безпеки підприємства, що дасть змогу менше залежати від стрес-факторів, більш якісно їм протидіяти та долати наслідки із менш істотними втратами [4].

Практика функціонування підприємств в українських реаліях здебільшого доводить, що на ринку виживають ті підприємства, які постійно дбають про власну захищеність, формують резерви, диверсифікуються, напрацьовують інструментарій протидії впливу негативних факторів, накопичують та поширюють досвід подолання проблем у діяльності підприємств, дотримуються послідовної лінії поведінки, яка відповідає місії, цілям, стратегії діяльності підприємства, відображає стандарти якості та незмінне ставлення до задекларованих цінностей, формує імідж й репутацію, демонструє незалежне мислення тощо.

Список літератури

1. Коллінз Дж. Величні за власним вибором / Джим Коллінз, Мортен Т. Хансен. – К.: Наш Формат, 2014. – 384 с.
2. Кузьмін О. Є. Стреси як об'єкт менеджменту: сутність, класифікація та фактори формування / О. Є. Кузьмін, М. Ф. Гончар // Бізнес Інформ. – 2017. – № 3. – С. 413 – 418.
3. Гибсон Дж. Л. Организации: поведение, структура, процессы: пер. с англ. / Дж. Л. Гибсон, Д. М. Иванцевич, Д. Х. Донелли. – 8-е изд. – М.: Инфра-М, 2000. – 662 с.
4. Методы антикризисного управления по слабым сигналам: [монография] / Ю. Г. Лысенко, Р. А. Руденский, Л. И. Егорова и др. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – 195 с.

УДК 331.024

Яценко Я. С.

студентка,

Відокремлений підрозділ «Миколаївська філія
Київського національного університету культури і мистецтв»

МОТИВУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

На сучасному етапі розвитку України проблема мотивації має велике значення. Персонал є найскладнішим та специфічним видом ресурсів, що використовує підприємство у своїй діяльності. Ефективність діяльності підприємства у великій мірі залежить від ефективності праці персоналу. Саме через зацікавленість працівника у результатах його роботи при створенні належних умов праці можна домогтися підвищення продуктивності праці.

Однією із головних функцій управління на підприємстві є саме мотивація. Підприємство може реалізувати свій потенціал до економічного зростання лише за умов ефективної мотивації. Недостатня ж мотивація на підприємстві може виступати стримуючим фактором до зростання показників ефективності його діяльності.

Саме тому питання удосконалення мотивації праці персоналу на підприємстві є актуальним і зумовило вибір теми дослідження, сформувало його мету і завдання.

У зв'язку із цим важливим завданням є створення належних умов для спокійної, ритмічної, продуктивної роботи індивідів і колективів для розкриття та розвитку здібностей, творчого потенціалу. Актуальними залишаються проблеми визначення найбільш дієвих у цей період важелів впливу на персонал, розробки й упровадження стимулювальних систем, які встановлюють тісний зв'язок між оплатою праці робітника й ефективністю його діяльності, кваліфікацією, діловими якостями, особистою ініціативою, дають змогу модифікувати поведінку в необхідному для підприємства напрямі, що забезпечить досягнення високих виробничих результатів.

Аналіз наукової літератури з управління мотивацією виявив наявність багатьох підходів до розуміння сутності цього процесу: великий внесок у розкриття економічних мотивів зробили М. Вебер, Дж. Кейнс, Д. Рікардо, А. Сміт, Й. Шумпетер; розгляд мотивації з психологічної точки зору ґрунтується на комплексних дослідженнях Д. Мак-Клелланда, А. Маслоу, К. Альдерфера. Мотивація трудової діяльності завжди знаходилась і знаходиться у полі зору

багатьох вітчизняних учених: Л. Безчасного, Д. Богині, С. Бортника, Г. Дмитренка, А. Колота, Г. Гоголь, О. Притули та багатьох інших [1].

Вивчення проблеми мотивації трудової діяльності має як теоретичне, так і пряме практичне значення. Від того, як розуміє той чи інший працівник свою трудову діяльність і якими мотивами він керується, залежить його ставлення до роботи. Завдання мотивації полягає в приведенні в дію можливостей працівника, пов'язаних з його майстерністю, освітою та фаховою підготовкою, розвитком трудового потенціалу, прагненням до самореалізації.

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

Суть мотивації полягає в розробці такої системи стимулювання, яка б забезпечила виробництво високоякісної продукції і прибутковість своєї роботи, але для цього, перш за все, треба зацікавити кожного конкретного працівника в результативній, високопродуктивній праці. Дана система включає в себе оплату праці, створення нормальних умов для відтворення трудової енергії, робочої сили, тобто забезпечення працівника житлом, послугами охорони здоров'я, освіти та іншого.

Основна мета процесу мотивації – це отримання максимальної віддачі від використання трудових ресурсів, що дає змогу підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства. Жодна система управління не може добре функціонувати, якщо не буде розроблено ефективної моделі мотивації, яка спонукає конкретного робітника та колектив до досягнення особистих та загальних цілей [2].

Сьогодні добре мотивований персонал є одним з найважливіших факторів, що впливають на розвиток компанії. Не дивно, що слабка мотивація персоналу посідає третє місце в переліку причин, що перешкоджають росту бізнесу. Відповідно, високий ступінь вмотивованості підлеглих, нинішні керівники ставлять на перше місце в ряді внутрішніх факторів підвищення конкурентоздатності свого бізнесу.

Оплата праці є мотивуючим фактором, тільки якщо вона безпосередньо пов'язана з результатами праці. Робітники повинні бути впевнені в існуванні стійких зв'язків між отриманою матеріальною винагородою та продуктивністю праці. Але спеціальні дослідження показали, що працівників заохочує не сама зарплата, а реальна можливість її зростання, справедливе призначення працівникам премій, тощо [3].

Слід зазначити, що сьогодні заслуговують на увагу сучасні системи мотивації персоналу, що застосовуються в західних фірмах, а саме матеріальні винагороди:

- ставка заробітної плати;
- додаткові виплати;
- участь в акціонерному капіталі;
- медичне обслуговування;
- страхування;
- відпочинок за містом.

Система мотивації персоналу включає не лише економічні стимули, а й нематеріальні, такі як можливість подальшого професійного розвитку, особисте визнання, збагачення особистих знань та навичок, що надає певний рівень самостійності у вирішенні виробничих завдань та впевненість у майбутньому.

В результаті аналізу нематеріальної мотивації трудової активності персоналу підприємств слід констатувати, що найбільш ефективним способом нематеріального стимулювання персоналу є залучення працівників до управління справами виробництва, що особливо актуальне у корпоративних організаціях [4].

Також важливе значення відіграють умови трудової діяльності. Вони можуть бути привабливими, близькими до комфортних. Тоді людина працює з великим задоволенням, адже умови, взаємодіючи з потужними силами, сприяють формуванню сильної трудової мотивації у працівників.

Тому не менш важливою складовою мотивації працівників є організаційно – мотивувальні чинники. До найважливіших організаційних мотиваційних чинників належить: підтримання сприятливих санітарно-гігієнічних умов праці; сприяння адміністрації безперервному навчанню, самовдосконаленню, духовному та культурному розвитку працівників; залучення працівників до участі в управлінні виробництвом; підтримання у трудовому колективі сприятливого соціально-психологічного клімату; створення сприятливих умов для відпочинку й оздоровлення працівників; високий рівень організації робочих місць .

Останнім часом на переважній більшості підприємств мотивація та стимулювання персоналу знаходяться в незадовільному стані. Зараз кожному третьому мешканцю України заробітної плати не вистачає для придбання необхідного. Падіння реальної заробітної плати в галузях господарського комплексу України супроводжувалося зниженням продуктивності праці.

Тому особливе значення має дослідження стимулюючої функції оплати праці, оскільки в умовах ринкових трансформацій і розвитку кризових явищ оплата праці не еквівалентна вартості робочої сили й не виконує свого стимулюючого призначення.

Соціально-економічною основою поведінки та активізації зусиль персоналу підприємства (організації), що спрямовані на підвищення результативності їхньої діяльності, завжди є мотивація праці. Система мотивації характеризує сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства (організації). Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах, а саме:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх. Це передбачає справедливий розподіл доходів залежно від ступеня підвищення продуктивності праці;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- підтримування в колективі атмосфери довіри, зацікавленості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.

Отже, усі організації та торговельні підприємства застосовують найрізноманітніші способи та методи стимулювання працівників. Проте, першочергову перевагу віддають матеріальній мотивації. Варто пам'ятати, що обираючи систему мотивації, слід неодмінно враховувати потреби та інтереси працівників. Процес впровадження даної системи повинен бути спрямований на досягнення певного результату – задоволених працівників, котрі віддали своїй роботі.

Список літератури

1. Кобеля З. Показники оцінки трудової мотивації / З. Кобеля, Р. Білик // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 6. – С. 42 – 47.
2. Тімашкова О. А. Мотивація праці та її роль у підвищенні ефективності діяльності підприємств / О. А. Тімашкова // Вчені записки Інституту економіки та права «КРОК». – 2008. – Т 2. – № 18. – С. 216 – 221.
3. Данюк В. Мотивування як чинник активізації трудової поведінки // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 4. – С. 32 – 36.
4. Лукашевич Ю. Стимулювання персоналу як підтримка стратегічного розвитку підприємства / [Електронний ресурс] – Режим доступу: // http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14/Lukashevich%20UL.pdf.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ ТА УПРАВЛІННЯ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

**Збірник тез доповідей Міжнародної
науково-практичної конференції
(30 червня 2017 р.)**

Українською, російською та англійською мовами

Відповідальна за випуск: Загородний І. Д.
Комп'ютерна верстка: Григоренко Л. О.

Підписано до друку 10.07.2017 р. Формат 60х90/16
Папір офсетний. Друк – ризографія. Умовн. друк. арк. 10,5
Гарнітура Times New Roman.
Наклад 300 примірників. Зам. № 4121

Надруковано у ФОП Гаража М. Ф.
Свідоцтво про державну реєстрацію серія В01 № 414919 від 20.01.2003 р.
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20-Б

Всі права захищені.

Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

Редакційна колегія може не поділяти думок авторів.

