

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ЛЬВІВСЬКА ЕКОНОМІЧНА ФУНДАЦІЯ»

ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ЛЬВОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНДАЦИЯ»

**ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ ТА АУДИТ:
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ
ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ**

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 22 лютого 2020 року)

**ЭКОНОМИКА, МЕНЕДЖМЕНТ
И АУДИТ: СОВРЕМЕННЫЕ
ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ
И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

Материалы
Международной научно-практической конференции
(Львов, 22 февраля 2020 года)

Львів
2020

УДК 338.24(063)
Е45

Економіка, менеджмент та аудит: сучасні проблеми, перспективи та напрями розвитку: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 22 лютого 2020 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2020. – 176 с.

Экономика, менеджмент и аудит: современные проблемы, перспективы и направления развития: Материалы международной научно-практической конференции (Львов, 22 февраля 2020 года) / ОО «Львовская экономическая фундация». – Львов: ЛЭФ, 2020. – 176 с.

УДК 338.24(063)
Е45

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

© Колектив авторів, 2020
© Львівська економічна фундація, 2020

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Мостепанюк А.В. СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА: ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ.....	7
Роєнко В.І., Джафарова Г.Р., Кучер Д.А. МІКРОЕКОНОМІКА ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ	10

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Галасюк С.С. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ФІРМ У НІМЕЧЧИНІ.....	13
Ісаншина Г.Ю., Дубинська О.С. ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ВИМОГ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ	16
Rotterova S. THE IMPORTANCE OF POLITICAL STABILITY IN UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON THE RELATIONS WITH THE EU	20

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Вінюкова М.Л. ПРОБЛЕМИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	24
Грінченко Ю.Л. КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ	27
Гүторов А.О. ПЕРЕВАГИ І ВАДИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ КОНТРАКТАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	30
Лойко В.В., Маляр С.А. ДОСВІД КИТАЮ ДЛЯ РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ.....	33
Новіков Д.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ	36
Скрипко Т.О. ЦІЛЬОВИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ РЕГУЛЯТОРНИХ ВАЖЕЛІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА	39
Шкіря Д.М. АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН	43
Шушкова Ю.В. ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ МАЛИХ, СЕРЕДНІХ ТА ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВИСНОВКИ ДЛЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ.....	47

Янутіна К., Скачкова І.А. ОСОБЛИВОСТІ НАБОРУ ТА ЗВІЛЬНЕННЯ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ	51
---	----

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрусь О.І. РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	54
---	----

Бардадим С.А., Невмержицька С.М. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ	55
--	----

Беглов О.В. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА МЕТОДИ	58
--	----

Богославський М.Ю. БЕЗПЕКА ЕМІСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ	60
--	----

Гавриш К.В., Лазебна А.А., Закіян Р.А. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	63
---	----

Двуліт З.П., Завербний А.С., Чукаєва І.Д. РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	67
---	----

Дикань В.В., Пахаренко О.В. ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-МЕРЕЖІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	71
--	----

Завальницька Н.Б. ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ	75
---	----

Калініченко З.Д. ДОСЛІДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЄВИХ ЦИКЛІВ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ	79
--	----

Обруч Г.В. ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕТОДИ ВПРОВАДЖЕННЯ МЕНТОРИНГУ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	83
--	----

Павленко В.Л. ФРІЛАНС В УКРАЇНІ: СТАВЛЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ДО САМОЗАЙНЯТОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ	85
--	----

Пацарнюк О.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	87
--	----

Приступа Т.В. МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	90
--	----

Проценко А.В.
ПАРАМЕТРИЧНА ОЦІНКА СКЛАДОВИХ ІННОВАЦІЙНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ 92

Тимошенко К.В.
БРЕНДИНГ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 94

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Герасименко Ю.С.
ЕКОЛОГІЧНА СИТУАЦІЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ
ВИРОБНИЦТВІ УКРАЇНИ 99

Максютенко А.В., Арестов С.В.
РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ, ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ 102

Овчиннікова О.Р., Бондарук О.А.
АНАЛІЗ І МОДЕЛЮВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ
ІНВЕСТИЦІЙ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО
ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ 105

Порошенко К.С., Арестов С.В.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА РОЗВИТКУ СТАТИСТИКИ ТУРИЗМУ В СВІТІ 109

Собчик В.Д., Арестов С.В.
ОСОБЛИВОСТІ ПРОПОЗИЦІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 112

Таранець І.Р., Арестов С.В.
ПЛАТНЕ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ 115

Шпаков А.В., Шпакова Г.В.
ТИПОЛОГІЯ ЦІЛЬОВИХ СЕКТОРІВ ЗАСТОСУВАННЯ ЗЕЛЕНИХ
ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ 118

СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Швець Г.О., Бочаров Д.М.
К ПИТАННЮ ПРО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ЛЮДСЬКОЇ ПРАЦІ..... 121

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Белоус К.И.
ПОНЯТИЕ ЗАЛОГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ
КАК ДИНАМИЧЕСКОЙ СОВОКУПНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ОТКРЫТОЙ КРЕДИТНОЙ ЛИНИИ..... 124

Воргач О. А.
АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ПОДАТКУ
НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПОШУК СТИМУЛІВ
ДЛЯ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ 4.0..... 127

Довгань Л.П., Філіпішина К.І.
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ
РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ 131

Луцкевич О.В. ОБІГ ЦИФРОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ.....	134
Мещеряков А.А., Новікова Л.Ф. ВПЛИВ СТРУКТУРИ ВЛАСНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ	136
Рубанов П.М. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА ТЕХНОЛОГІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЯК СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	139
СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Khalleefah Ahmed Mohammed Saed THE CONCEPTUAL PROVISIONS OF THE STRATEGICALLY ORIENTED INTERNAL AUDIT ORGANIZING UNDER THE MODERN ECONOMIC CONDITIONS.....	143
Бойко Т.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗПОРЯДНИКАМИ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ.....	146
Бондаренко Н.М., Сітенко В.О. ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ	150
Горай Л.В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	154
Грицуляк В.П. ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В УКРАЇНІ.....	157
Конюшенко Т.Ю. ЦІНА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....	160
Макурін А.А. ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН В ОБЛІКУ	165
Омельяненко О.П., Зінченко М.М. ФУНКЦІЇ ОРГАНІВ КОНТРОЛЮ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ.....	169
Шевчук Н.С. АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТАБІЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	173

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Мостепанюк А.В.

*кандидат економічних наук, докторант,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА: ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ

Вперше поняття «соціального добробуту» стало предметом економічного дослідження А. С. Пігу «Економічна теорія добробуту» (1924), у якій автор обґрунтував важливість суспільного добробуту у контексті економічного зростання. Крім того, вчений довів ефективність активної участі держави у перерозподілі національного багатства шляхом стягнення податків та надання субсидій, що сприяє підвищенню добробуту населення у цілому [1].

Актуалізація учень щодо впливу державного сектору на економіку країни була пов'язана з необхідністю подолання негативних наслідків Індустріальної революції, а саме: зростання безробіття, загострення проблем бідності, поглиблення соціальних суперечностей та криз. Відтак підкреслюючи небезпеку збідніння населення та зневіри, що спонукає найманих робітників до злочинів, у першу чергу, проти власності, що є вкрай небажаним та небезпечним для влади, Р. фон Моль звертав увагу на певні загрози та «обмеження» соціальної підтримки населення, яка може сприяти переходу від праці або підприємництва до пасивного отримання державної допомоги [2]. На противагу цьому, Л. фон Штейн наголошував значимість соціальної підтримки у наданні можливостей робітничому класу нарощувати капітал та ставати самостійним, чого неможливо досягнути без допомоги держави спрямованої на зміцнення середнього класу суспільства [3].

Революційним зрушенням у економіці було виникнення макро-економічної теорії, засновником якої є Дж. Кейнс, основні положення теорії опубліковані у праці «Загальна теорія зайнятості, відсотків і грошей» (1936) [4]. На противагу класичній економічній доктрині, Дж. Кейнс стверджує, що економічна система не є саморегулюючою та економічна рівновага не є результатом умов функціонування вільного ринку. Вчений зазначає, що держава повинна втручатися у роботу ринку у період кризи чи рецесії шляхом стимулювання сукупного попиту як основи для поштовху економічного зростання. Відповідно до теорії, сукупний попит може бути підвищений шляхом: зменшення ставки

позикового проценту, що буде стимулювати підприємництво; підвищення бюджетних видатків держави спрямованих на закупівлю товарів та послуг, громадських робіт; перерозподілу частини національного доходу на користь осіб з низьким доходом; запровадження прогресивної системи оподаткування [4]. Усі зазначені заходи мають на меті підвищити суспільний попит, що призведе до зростання пропозиції, зайнятості та доходів населення, що знову сприятиме підняттю попиту.

Згодом після Другої Світової війни у Німеччині почала формуватися «соціальна ринкова економіка» на основі принципів ордолібералізму. Теорія соціального ринкового господарства була обґрунтована В. Ойкеном та базувалась на таких принципах: забезпечення відкритості ринку та вільної конкуренції, свободи усіх господарських угод, приватної власності, повної відповідальності бізнесу за результати діяльності [5]. Водночас А. Мюллер-Армак у праці «Господарське управління та ринкове господарство» (1947) визначив, що особливістю соціального ринкового господарства є поєднання свобод ринку з принципом соціального вирівнювання, що досягається за допомогою раціональної фіскальної політики. Така політика передбачає фінансову підтримку населення, що понесло збитки внаслідок війни, виплати та дотації соціально незахищеним групам населення, забезпечення соціального страхування, надання пільгових позик тощо [6].

Представник американського соціально-інституціонального напрямку Дж. Гелбрейт виступав за активне втручання держави у суспільне та економічне життя населення з метою подолання негативних наслідків функціонування ринкових механізмів шляхом надання соціального забезпечення бідному населенню, перенавчання осіб, що втратили роботу та гарантування доступу до освіти, як передумова подальшого технологічного прогресу. Крім того, Дж. Гелбрейт пропонував зменшити фінансування військового сектора та направити ресурси на будівництво житла [7].

Разом з тим, К. Мюрдаль у дослідженні щодо світового добробуту аналізує зростання нерівності у економічному розвитку між країнами «першого» та «третього світу», вказуючи, що індустріалізація багатих країн сприяє переміщенню капіталів та збіднінню країн «третього світу». Вчений наголошує на необхідності побудови соціальної політики держави на умовах націоналізму та сприяння індустріалізації, без таких дій бідні країни не будуть в змозі вийти з «кола» технологічної відсталості та бідності [8].

Відтак наприкінці ХХ ст. науковці та політики почали говорити про соціальну кризу, що проявляється у зростанні потреб у соціальних послугах за умови відсутності відповідних фінансових надходжень та збільшенні розмірів державного апарату, що вимагає додаткових

відрахувань з бюджету та ускладнює процес отримання соціального захисту громадянами та особами, які не є громадянами [9].

У цьому контексті слід зазначити, що виклики глобалізації ХХІ ст. та світові фінансові потрясіння поглибили кризу соціальної держави. У результаті цього нині спостерігається тенденція до формування сервісної держави, що, на відміну від держави загального добробуту, не забезпечує економічну рівність населення, а покликана надавати однакові освітні, медичні та інші послуги населенню, тобто інвестувати у соціальний та людський капітал, а рівень індивідуального добробуту буде визначатися виключно наполегливістю громадян, водночас фінансова соціальна допомога буде надаватися лише нужденним [10].

Отже, основні принципи соціальної політики почали формуватися у період індустріалізації, коли відбулося підвищення рівня безробіття та зросла диференціація доходів населення. За таких умов головною метою соціальної політики було гарантування мінімального доходу населенню, сприяння повній зайнятості, перенавчання працівників у разі втрати роботи, забезпечення перерозподілу доходів на користь найбільш вразливих осіб. Разом з тим, нині до основних завдань державної соціальної політики належать: надання освітніх послуг та охорона здоров'я населення, забезпечення соціального захисту та страхування, перерозподіл доходів населення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Kumekawa I. *The First Serious Optimist: A.C. Pigou and the Birth of Welfare Economics*. – Princeton University Press, 2017.
2. Chapman B. *The Police State // Government and Opposition*. – 2007. – 3 (4). – С. 428–440. doi:10.1111/j.1477-7053.1968.tb01341.x.
3. Stolleis M. *Origins of the German Welfare State: Social Policy in Germany to 1945*. – Springer Science & Business Media, 2012.
4. Keynes J. M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. – 1936. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cas2.umkc.edu/economics/people/facultypages/kregel/courses/econ645/winter2011/generaltheory.pdf>
5. Kolev S., Goldschmidt N., Hesse J. *Walter Eucken's Role in the Early History of the Mont Pèlerin Society // Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik*. 2014. – 14/02. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/90809/1/77707169X.pdf>
6. Rooks T. *Can Germany's social market economy system cope with another 70 years?* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.dw.com/en/can-germanys-social-market-economy-system-cope-with-another-70-years/a-50490937>
7. Davidson P. *Galbraith and the Post Keynesians*. // *Journal of Post Keynesian Economics*. – 2005. – 28 (1). – С. 103–113.
8. Shackle G.L.S. *New Directions in Post-Keynesian Economics*. – Edward Elgar Publishing, 1989.
9. Геєць В. *Яке майбутнє у соціальної держави?* // *Економіка України*. – 2013. – № 7 (620).
10. Головащенко О. С. *Соціальна держава та виклики глобалізації // Державне будівництво та місцеве самоврядування*. – 2016. – 32. – С. 3-11.

Росенко В.І.
кандидат історичних наук,
доцент кафедри економіки та організації виробництва
Дніпровського державного технічного університету

Джафарова Г.Р.
студент факультету менеджменту, економіки,
соціології та філології
Дніпровського державного технічного університету

Кучер Д.А.
студент факультету менеджменту, економіки,
соціології та філології
Дніпровського державного технічного університету
м. Кам'янське, Дніпропетровська область, Україна

МІКРОЕКОНОМІКА ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Мікроекономіка – це розділ економічної теорії, який вивчає діяльність окремих економічних суб'єктів та досліджує механізм їх функціонування. Приставка «мікро» показує, що за основу дослідження приймається найменша економічна одиниця, своєрідна мікрочастинка економіки. Це не означає, що мікроекономічний аналіз має меншу цінність ніж макроекономічний. Скоріше навпаки, без конкретного, детального вивчення окремих елементів економіки, механізмів їхнього функціонування, без дослідження взаємодії між окремими економічними суб'єктами неможливо зрозуміти функціонування економічної системи в цілому. Можна вважати, що макроекономіка будується на мікроекономіці. З іншого боку, процеси, що відбуваються на макрорівні і економічна політика держави суттєво впливають на поведінку окремих економічних суб'єктів.

Головна економічна проблема яка постає перед окремими особами, фірмами і державою, полягає в тому, що виробничі ресурси обмежені в порівнянні з потребами людей. Головна проблема мікроекономічної теорії і практики – це вирішення протиріччя між бажаннями індивідів задовольнити свої безмежні потреби і обмеженістю економічних ресурсів, які знаходяться в їхньому розпорядженні. Наявність даного протиріччя обумовлює існування перед людьми фундаментальної проблеми вибору. Людині для існування необхідно виробляти життєві блага: продукти харчування, одяг, взуття, житло, транспортні засоби, меблі, засоби зв'язку, ліки та ін. Для виробництва благ потрібні економічні ресурси: сировина, земля, робоча сила, обладнання, приміщення, підприємницькі здібності. Їх запаси завжди лімітовані, тому обмежені і можливості виробництва всіх благ. Крім того, потреби

людини безмежні, вона бажає покращувати своє забезпечення благами без кінця. Ці дві особливості людської поведінки вступають у гостре протиріччя між собою, тому в людей залишається лише один вихід – економити [1, с. 16].

Предметом вивчення мікроекономіки є діяльність людей, пов'язана з досягненням ефективного використання обмежених ресурсів для найкращого задоволення потреб у життєвих благах. Всі рішення приймаються в умовах обмеженості (рідкості) ресурсів. Основна економічна проблема, з якою стикається наше суспільство, – це суперечність між необмеженими людськими потребами та обмеженими ресурсами, які використовуються для задоволення цих потреб. Ефективність економіки полягає у використанні суспільством обмежених ресурсів з максимальним результатом. Зростання ефективності ми розглядаємо за допомогою кривої виробничих можливостей. Економічний вибір – це вибір найкращого серед альтернативних варіантів, який дозволяє досягти максимального задоволення потреб за мінімум витрат. Складовою мікроекономічного аналізу є три принципи:

1. Принцип рідкості та обмеженості ресурсів.
2. Закон спадної віддачі.
3. Принцип раціональної поведінки мікроекономічних суб'єктів.

Закон спадної віддачі полягає в тому, що за певних умов з нарощуванням використання деякого ресурсу за незмінних обсягів інших, кожна додаткова одиниця змінного ресурсу дає все менше продукції за одиницю часу. Цей закон обмежує кількість окремих ресурсів у процесі виробництва та вимагає пошуку оптимального співвідношення між основними факторами виробництва [2, с. 42].

Раціональність поведінки означає, що основною метою діяльності економічного суб'єкта є одержання матеріальної вигоди. Прагнучи максимізації власного добробуту мікроекономічні суб'єкти приймають рішення на основі критерію «витрати-вигода» і реалізують їх, якщо вигода перевищує витрати.

Об'єктом досліджень у мікроекономіці виступає мікросистема, що являє собою систему економічних відносин між господарюючими суб'єктами. Об'єктами, з приводу яких складаються відносини у мікросистемі, є фактори виробництва (ресурси) та його результати:

1. Праця – цілеспрямована діяльність людини, що видозмінює природну речовину, з метою надати їй необхідної для задоволення потреб людини форми.
2. Капітал – всі засоби виробництва, створені людиною в попередніх виробничих процесах.
3. Природні ресурси, до яких належать групи предметів праці, що не піддавалися обробці, або сили природи, що використовуються у виробничому процесі. Часто їх називають узагальнюючим словом «земля».

4. Підприємницькі здібності – це особливі здібності деяких людей йти на мобілізацію ресурсів, свідомо йти на ризик, на організацію виробничого процесу з метою отримання прибутку.

Для розуміння мотивів поведінки економічних суб'єктів необхідно розглянути деякі властивості ресурсів:

1. Обмеженість. У більшості випадків ресурси обмежені не абсолютно, а відносно: збільшення залучення цього ресурсу до виробництва обійдеться фірмі дорожче.

2. Взаємозаміщуваність (субституційність). Це означає, що одні ресурси можуть замінювати інші, але тільки до певної міри. Наприклад, людську працю завжди можна замінити капіталом (машинами), але витіснити людину як продуктивну силу взагалі з процесу виробництва неможливо.

3. Взаємодоповнюваність (компліментарність). Ефективне використання кожного ресурсу можливе лише за певного співвідношення з іншими. Наприклад, кількість працівників і відповідна кількість верстатів, які вони можуть ефективно обслуговувати; кількість водіїв та інше [3, с. 99].

До основних суб'єктів мікросистеми належать:

- Індивідууми – окрема людина яка займається індивідуальною трудовою діяльністю.

- Домогосподарства – роль домогосподарства виконують група людей, які об'єднують свої доходи, мають спільну власність та разом приймають економічні рішення. Крім того цю роль може виконувати сім'я.

- Підприємства – будь-які господарюючі суб'єкти що займаються виробничим споживанням ресурсів та виробляють товари та послуги.

- Держава – це сукупність органів влади, що є координатором та регулятором економічного життя. Крім того держава є власником значної кількості підприємств, організовує виробництво матеріальних благ для суспільства.

Таким чином, якщо мікроекономічну систему розглядати з погляду змісту економічних відносин, які складаються в ній, то мікросистема є ринковою системою.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Оверченко В. І., Мажак З. М., Софій М. І. Мікроекономіка: Навчальний посібник. / за наук. ред. О. Л. Ануфрієвої. – Івано-Франківськ, «Лілея-НВ». – 2015. – 348 с.
2. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Навч. посібник: У 2 кн. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 723 с.
3. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Экономическая теория: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 375 с. – (Высшее образование).

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Галасюк С.С.

*доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ФІРМ У НІМЕЧЧИНІ

Німеччина належить до найвідоміших на світовому туристичному ринку країн. У рейтингу з популярності туристичних напрямків протягом багатьох років вона входить у ТОП-10 по всіх показниках розвитку туризму (по прибуттях іноземних туристів, доходах від в'їзного туризму та витратах на виїзний туризм німців) і має величезне негативне сальдо туристичного балансу. Таким чином, Німеччина є одним з найбільших напрямних (емісійних) туристичних ринків світу [1].

Функції державного регулювання у сфері туризму Німеччини покладено на Федеральне міністерство економіки та енергетики, в рамках якого діє Німецький центр туризму (Deutsche Zentrale für Tourismus, сокр. DZT) в якості національної туристичної адміністрації (НТА) [2].

У даний час Німецький центр туризму має 32 представництва за кордоном, зокрема 12 власних філіалів та 20 офісів, які діють під егідою партнерських організацій – таких, як авіакомпанія «Lufthansa» і Німецька торгово-промислова палата. При цьому просування Німеччини як туристичного напрямку поділено на шість основних географічних областей: Північно-Західна Європа, Північно-Східна Європа, Південно-Західна Європа, Південно-Східна Європа, Америка/Ізраїль, Азія/Австралія [3].

Головна мета DZT – реалізація туристичного потенціалу Німеччини. У зв'язку із цим даний Центр розробляє стратегії та проекти для формування позитивного іміджу Німеччини за рубежем і для залучення іноземних туристів у країну, а також поширює інформацію про свою діяльність.

Стратегічними завданнями Німецького центра туризму є:

- збільшення обсягів туристичного руху та надходжень іноземної валюти;
- реклама національного німецького турпродукту на зовнішніх ринках для посилення іміджу Німеччини як туристичного напрямку;
- підвищення конкурентоспроможності німецької індустрії туризму (проведення сприятливої для туризму податкової політики,

політики у сфері зайнятості, політики розвитку малого та середнього туристичного бізнесу тощо);

- збереження Німеччиною звання «Країни № 1 в Європі по ділових подорожах»;

- туристичне використання транспортної інфраструктури (особливо це стосується просування послуг німецьких автомобільних доріг та авіакомпанії «Lufthansa»);

- підтримка міжнародного співробітництва у сфері туризму;

- використання та розвиток з туристичною метою культурно-історичної спадщини Німеччини;

- розвиток оздоровчого туризму в національному масштабі;

- розроблення сценаріїв та продуктів у зв'язку із глобальною зміною клімату;

- підтримка інтернаціоналізації німецьких міст та регіонів;

- глобальне використання багатоканальності в продажах туристичних продуктів [4].

Ліцензування туристичної діяльності в Німеччині відсутнє, проте, згідно законодавству, організатор подорожі повинен гарантувати туристу відшкодування вартості туру у разі виникнення обставин його неплатоспроможності або в результаті порушення процесу про визнання його банкрутом.

Фінансове забезпечення відповідальності туроператорів здійснюється у вигляді страхового покриття, надаваного страховим закладом, або у вигляді зобов'язання здійснити платіж, прийнятого на себе кредитною установою, уповноваженою на провадження відповідної діяльності у відносинах, що регулюються в законодавчому порядку.

Варто зазначити, що провідні туристичні держави не обмежують надання споживачам гарантій своєї відповідальності тільки нормами, що містяться у чинних нормативно-правових актах, а, навпаки, створюють профільні громадські асоціації для підтримки розвитку туристичного бізнесу. Такі професійні асоціації у сфері туризму, як правило, об'єднують на добровільній основі різних учасників туристичної діяльності з метою захисту їх спільних прав і інтересів. Дані асоціації мають неурядовий статус, однак у туристично розвинутих країнах світу, зокрема в Німеччині, вони виконують частину функцій центрального органу виконавчої влади у сфері туризму [5].

У цей час обслуговуванням туристів у Німеччині займаються біля 2500 туроператорів та 10400 турагентів. Автобусні перевезення туристів здійснюють понад 4500 автотранспортних організацій. Готельна база нараховує приблизно 44120 засобів розміщення, а у сфері ресторанного бізнесу функціонують понад 163400 підприємств харчування.

У туристичному бізнесі Німеччини протягом останніх десятиліть спостерігається укрупнення декількох потужних туристичних компаній,

які працюють на багатьох туристичних ринках світу. Провідними туроператорами Німеччини є «TUI» (Touristik Union International) [6] та «Rewe-Touristik» [7], біля котрих сконцентровані невеликі туристичні фірми. Так, наприклад, «TUI» – провідний туроператор Німеччини:

- діє в 180 країнах світу (зокрема в Україні);
- обслуговує по 30 млн. туристів щорічно на 27 туристичних ринках;
- володіє 248 готелями на 157 тис. місць;
- має власні авіакомпанії та парк літаків (141 од.);
- володіє 3500 магазинами роздрібною торгівлі;
- забезпечує працевлаштуванням понад 65 тис. співробітників.

Таким чином, принцип діяльності всіх німецьких концернів, що займаються туризмом, полягає у наявності власної авіакомпанії, власної системи готелів та інших засобів розміщення, підприємств харчування та транспорту. Все це дає їм можливість концентрувати свою діяльність та надавати клієнтам повний пакет послуг та нести відповідальність перед туристами.

У Німеччині також розповсюджені спеціальні туристичні центри («Tourist Information»), де туристи можуть отримати вичерпну інформацію про наявність місць в готелях про транспортні та екскурсійні послуги, про розважальні заходи та можливості проведення дозвілля.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Нездойминов С. Г. Региональные проблемы развития международного туризма // Электронный научно-практический журнал «Перспективы науки и образования». – 2013. – № 4. – С. 313-321.
2. Галасюк С. С. Основні напрями розвитку туристичного ринку Німеччини / С. С. Галасюк // Індустрія гостинності в країнах Європи: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Сімферополь: КІБ, 2008. – С. 42-44.
3. Галасюк С. С. Дослідження організації туристичного бізнесу в Україні та Німеччині / С. С. Галасюк // Туристична індустрія: сучасний стан та пріоритети розвитку: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Луганськ: ЛНУ, 2010. – С. 94-100.
4. Національна туристична адміністрація Німеччини «Deutsche Zentrale für Tourismus» (DZT) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.deutschland-tourismus.de>.
5. Галасюк С. С. Роль профільних асоціацій у розвитку туристичного бізнесу / С. С. Галасюк // Фінансово-економічні напрями розвитку менеджменту, обліку та аудиту: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. 21-22.03.2014. – Одеса: ЦЕДР, 2014. – Ч. 1. – С. 98-101.
6. Туристичний оператор Німеччини «Touristik Union International» (TUI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tui-group.com>.
7. Туристичний оператор Німеччини «REWE Touristik» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dertouristik.com>.

Ісанишина Г.Ю.
старший викладач кафедри обліку,
оподаткування та економічної безпеки
Донбаської державної машинобудівної академії

Дубинська О.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки,
Донбаської державної машинобудівної академії
м. Краматорськ, Донецька область, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ВИМОГ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

Глобалізація економіки надає широкі можливості залучення іноземних інвестицій, підвищення ефективності функціонування компаній. Все це стає можливим як за рахунок впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності, так і міжнародного структурування бізнесу та податкового планування. Метою роботи є дослідження сучасного стану рівня оподаткування в Україні, проблем міжнародного податкового структурування, показників оцінювання ефективності податкового планування на мікро та макрорівнях, їх теоретичне та прикладне значення. Податкове планування використовує усі можливості, що надають норми чинного законодавства, задля підвищення конкурентоздатності компанії та зменшення рівня податкового навантаження на неї. Трансфертне ціноутворення (англ. transfer pricing) з'явилося у другій половині минулого сторіччя у США та розповсюдилося на значну кількість юрисдикцій. Своєю появою воно зобов'язане поширенню транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації економіки.

Основним рекомендаційно-методичним міжнародним документом в галузі податкового регулювання трансфертного ціноутворення є Керівництво Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) 1995 року «Про трансферне ціноутворення для транснаціональних корпорацій і податкових органів». Саме цей документ використовують країни-члени ОЕСР, а їх нараховується 34. У той же час велика кількість країн має власні національні законодавчі акти, які не суперечать рекомендаціям ОЕСР (США, Македонія, Туреччина, Україна – країни, які не є членами ОЕСР).

В Україні вимоги трансфертного ціноутворення з'явилися тільки в 2013 році у зв'язку зі змінами до Податкового кодексу України (ПКУ).

Усі критерії визнання контрольованості операції в Україні цілком відповідають нормам ОЕСР та національним вимогам країн, які не є членами ОЕСР. Головна відмінність нормативних вимог в Україні – це низький рівень доходу платника податку на прибуток від усіх видів

діяльності, тільки 150 млн. грн. на рік за вирахуванням непрямих податків. У США, наприклад, цей показник встановлено на рівні 750 млн дол. Абсолютний рівень статистичних показників у наших країнах не можна порівнювати, але виходячи з розміру прожиткового мінімуму у поточному році: 1921 грн. або близько 77 дол. США на місяць в Україні та 600 дол. у США, можна оцінити ступінь розбіжності показників. Різниця становить близько 8 разів, тобто в перерахунку (з урахуванням сучасного курсу валют) рівень доходу вітчизняних платників податків може становити 2,3 млрд дол. США. Але навіть якщо врахувати недооціненість гривні на валютному ринку і прийняти курс 8 грн за 1 дол. США, то значення показника доходу для використання трансфертного ціноутворення буде 750 млн, але гривень. Тобто існує потреба в збільшенні вартісних показників з метою визнання контрольованих операцій не менше ніж у 5 разів. В Україні має місце ситуація відповідності податкової системи світовим аналогам за формою і великої кількості відмінностей за суттю. Так, кількість податкових платежів у вітчизняних платників податків навіть менша ніж у ЄС, в середньому тільки 5, при середньому показнику в світі – 24, в регіоні Східної Європи і Центральної Азії – 16,2, в ЄС – 12.

Якщо у 2016 році Україна в рейтингу Paying Taxes 2017 піднялася на 41 пункт, зайняв 43 місце зі 190, то у 2017 році місце України знизилося на 11 пунктів до 54 в рейтингу Paying Taxes 2018. В першу чергу це стало наслідком збільшення загальної ставки податків із 37,8% від прибутку у 2016 році до 41,7% у 2017 році. Послаблення податкового навантаження на бізнес у 2016 році стало наслідком зменшення ставки ЄСВ (Єдиного соціального внеску) до 22%. Подальше збільшення податкового навантаження пов'язане, в тому числі, з відсутністю збільшення вартісних показників для визначення контрольованих операцій. В цілому, податкове навантаження в Україні в 2017 році є більшим, ніж в Євросоюзі – 40,5% і в середньому по світу – 39,6%. Ще один негативний фактор, в Україні витрачається дуже багато часу на підготовку декларацій – в середньому 327,5 годин, хоча по регіону це займає 230 годин.

На фоні збільшення загальної ставки податків Україна утримує доволі високе місце в рейтингу. Це відбулося за рахунок відносно простих процедур внесення виправлень до податкових декларацій і відшкодування ПДВ не по експортних операціях, введенням електронної звітності, збереженням простих процедур щодо внесення виправлень у декларації; звиканням бізнесу до зближення правил податкового та бухгалтерського обліку. У той же час Україна відстає від країн регіону Центральної Азії і Східної Європи, таких як Молдова (32 місце), Грузія (16 місце), Естонія і Латвія (14 і 13 місце відповідно). Високі місця в рейтингу ці країни зайняли завдяки більш простим правилам заповнення

звітності, реальному електронного документообігу, меншим тимчасових витратах на звітність.

За підсумками 2017 р. в Україні платниками податків подано 2,1 тис. звітів про здійснені контрольовані операції на суму 1 564 млрд грн. Звітність щодо контрольованих операцій за 2018 р. буде подано до 1 жовтня 2019 р. Найбільша кількість платників податків, які здійснюють контрольовані операції, зареєстровані в Офісі Великих платників податків (ВПП) – 37,4%, ГУ ДПС м. Києва – 23% платників та Київській області – 4,6%. Найбільшими за обсягами є контрольовані операції з товарами – 64% та послугами – 21%. У 2017 р. основними країнами, з резидентами яких здійснювались найбільші за обсягами контрольовані операції (крім банківських операцій), були Швейцарія – 36% та Кіпр – 8%.

Також результатами послідовної роботи з контролю за трансфертним ціноутворенням є збільшення платниками податків своїх податкових зобов'язань шляхом самостійного коригування трансфертних цін, не чекаючи початку перевірок, у тому числі за наслідками отримання від державної податкової служби запиту на подання документації з трансфертного ціноутворення. Так, 874 підприємства добровільно збільшили свій оподатковуваний дохід або зменшили збитки щодо операцій 2013-2017 рр. більш як на 8,2 млрд грн. Тенденція 2017-2018 рр. свідчить про формування податкової дисципліни щодо своєчасності та повноти подання звітності з трансфертного ціноутворення.

Міжнародне оподаткування здійснюється на фоні глобального прогресу в імплементації положень дій Плану BEPS (Base Erosion and Profit Shifting – розмивання оподаткованої бази й виведення прибутку з-під оподаткування), що спонукає бізнес переглядати усталені практики та приводити свою діяльність у відповідність до нових норм. BEPS розробляється за ініціативою ОЕСР та G20, до нього приєдналися вже понад 130 країн в світі, з яких 85 впровадили положення Плану. Він містить 15 дій, які повинні призвести до того, що податки будуть сплачуватися саме там, де працюють компанії і створюється додана вартість. Всі 15 дій направлені на реформу міжнародного оподаткування, насамперед на виправлення недоліків, що стосуються податкового планування із перенесенням прибутків до юрисдикцій із низькими податками або без оподаткування [3].

Впровадження Плану BEPS для економік пов'язане з ризиками, які до того ж не співпадають для розвинених економік та економік, що розвиваються. В 2017 році Україна приєдналася до Плану, Міністерство фінансів видало рекомендації з реалізації дій Плану BEPS. Україна взяла на себе зобов'язання виконати мінімальні стандарти BEPS. Обов'язковими до виконання Україною є чотири кроки із п'ятнадцяти

запропонованих. Так, нещодавно в рамках виконання Плану BEPS прийнято законопроект «Про ратифікацію Багатосторонньої конвенції про виконання заходів, які стосуються угод про оподаткування, з метою протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування». Ратифікація дозволить впровадити зміни в міжнародні двосторонні угоди щодо оподаткування, положення яких використовуються для агресивного податкового планування [6].

Незважаючи на повільний темп прийняття заходів щодо міжнародної боротьби із розмивання бази оподаткування, власникам міжнародних структур вже зараз потрібно замислюватися про більш відкриті корпоративні схеми. З метою визнання контрольованості операцій необхідно впровадити зміни до Податкового кодексу України стосовно підвищення вартісної оцінки існуючих критеріїв.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ткачик Ф.П. Трансфертне ціноутворення як об'єкт моніторингу податкових консультантів. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія Економічні науки. Випуск 15. Частина 3. 2015. С. 148-151.
2. Ткачук Н. Вплив податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання в умовах реформування фінансової системи України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. РОЗДІЛ V. Гроші, фінанси та кредит. 2015. № 4. С. 121-128.
3. Doing Business 2019 The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA. URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf (last accessed: 25.01.2020).
4. Paying Taxes, 2018, The global picture, IFC, International Finance Corporation, The world bank / Global Annual Review. URL: https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf (last accessed: 25.01.2020).
5. Оліховський В.Я. Методи та інструменти податкового планування в системі менеджменту підприємства: дис. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук: 08.00.04. Львів, 2018 р. 184 с.
6. International collaboration to end tax avoidance. URL: <https://www.oecd.org/tax/beps/> (last accessed: 25.01.2020).

Rotterova Svitlana
Mgr
Kiev National Economic University
Faculty of International Economic Relations
Kiev, Ukraine

THE IMPORTANCE OF POLITICAL STABILITY IN UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON THE RELATIONS WITH THE EU

Statement of the problem. Unstable political and economic situation in Ukraine could lead to far-reaching instability in the external eastern borders of the EU, which would discredit the European model as such. The EU's entire Eastern Partnership Policy (EaP) is focused on the Ukrainian model, which also serves as a benchmark for the EU's new neighborhood policy in the southern dimension.

Challenged by war conflict with Russian-backed separatists in the country's east, unstable political situation, economic crisis, Ukraine in 2020 is continuing to struggle with the far-reaching reforms, it has pursued since the 2014 revolution.

The war conflict in Ukraine's eastern Donbas region is still on. More than 10,000 people killed and nearly 24,000 injured [3]. The socioeconomic conditions in the occupied territories, and in those areas close to the line of contact, continued to be poor. The armed separatist groups established their own institutions, which, in turn, lead to the brakes of Minsk agreements and enacted regulations that regularly violated human rights. The separatists continued to arrest and detain individuals, including journalists and other mass-media workers, covering the conflict.

Fighting Russian influence and aggression, in May 2017, ex-President Poroshenko issued a decree, based on a National Security Council decision, to sanction Russian businesses and limit the presence of Russian propaganda. The decree included a ban on popular Russian social media sites and the search engine Yandex. Though Human rights organizations considered the ban on these sites as a «politically expedient attack,» limiting freedom of expression and information (almost 30% of 45 million Ukrainians used for their private communication within the network worldwide and relatives in Russia) [1; 8; 14].

On 11 May 2017, the Cabinet of Ministers of Ukraine approved an Action Plan for realization of the National Strategy on the Development of Civil Society for 2016–2020, aimed at improving state funding mechanism of civil society activities, facilitation of registration procedures for NGOs and religious organizations, support for local referendums, and community general meetings [11].

In spite of all the above mentioned actions, aimed at minimization of Russian influence on public opinion (social media reforms, NGO's propaganda, politicians' and government's promises), the «strongest» factor, influencing public opinion and its ambitions were the desire for stabilizing the political situation in the country and finding the way out from the economic crisis. The results of key transformation indicators, presented by the BTI index [2], are combining text analysis and numerical assessments (Figure 1).

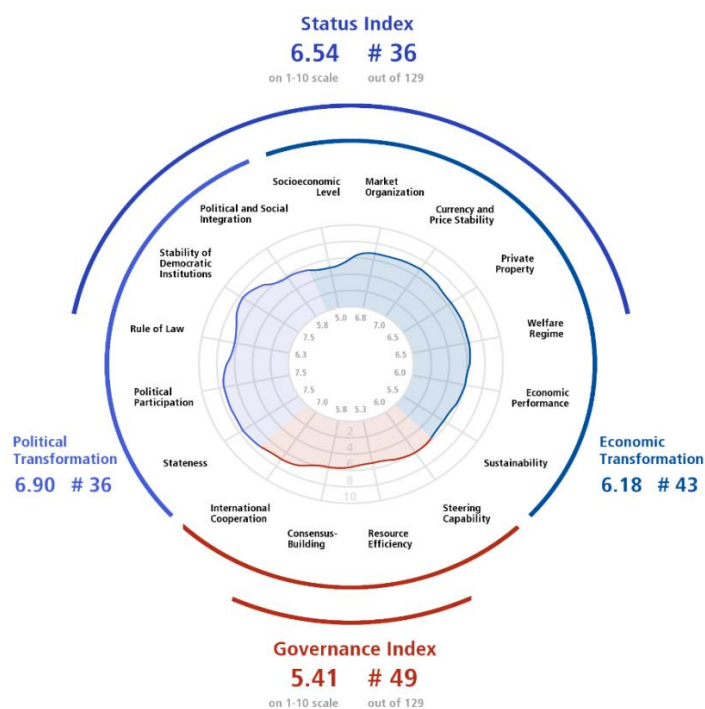


Fig. 1. BTI 2018. Ukraine Country Report

Note: The score for each question is provided below its respective title. The scale ranges from 1 (worst) to 10 (best).

Among the analyzed political and economic, more intensive state-building and governance reforms are required. In 2015, poverty in Ukraine remained high because of economic hardships and military aggression that caused significant internal migration. According to the World Bank, the poverty rate (under \$5/day in 2005 PPP) increased from 3.3% in 2014 to 5.8% in 2015. In 2016 real disposable household income increased by 7.3% year-on-year in the third quarter of 2016, marking the second quarter of positive growth rates after two years of decline [2].

Though Ukraine's government has made many significant improvements in renovating the country's local governance, it all the same has failed to fulfill the public's expectations, especially in a fight against the oligarchs' governance and corruption [1].

Stabilizing of political situation since the fourth quarter of 2016 lead to the lighter growth in economic sector, currency stabilization, the inflow of

foreign investments, higher interest and their will for awareness of Ukrainians both in political and economic development course of the country.

Ukraine is still on the first place in co-operation with the EU and as the only Eastern partner country, it holds official consultations with both the EU Military Committee (EUMC) and the Political and Security Committee (PSC).

At the Normandy Four summit present President Zelenskyy has pointed avoided specifying Russia as an aggressor and has focused on humanitarian issues and finding the compromise wherever possible, including in legal cases that Russia has already lost in international courts [4].

Summary. The probability that the situation in Donbas will become calm in the near future is very low, and the prognosis that Russia will return Crimea to Ukrainian jurisdiction is even more unlikely.

The agenda for 2020 should focus on media reforms (independent media); civil society support; setting more self-awareness and self-confidence of Ukrainian citizens. Ukraine should rely more on itself and its efforts to secure the democratic achievements attained by the Revolution of Dignity so as to ensure the implementation of reforms, both political and economic. The EU in its turn should understand that the success or failure of Ukraine will serve as a strong indicator of the feasibility of democratic reforms in the whole region of the Eastern Neighborhood.

REFERENCES:

1. Bekeshkina, I., Pechonchyk, T. and Yavorskyi, V.,(2017) «Що українці знають і думають про права людини: загальнонаціональне дослідження» [What Ukrainians know and think about human rights: national research], 2017, On-line version, available at: http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/DG/Ombudsman's%20project/HumanRightsUa_Final.pdf
2. BTI 2018 | Ukraine Country Report, 2018. On-line version, available at: <https://www.bti-project.org/en/reports/country-reports/detail/itc/UKR/>
3. Conflict in Ukraine enters its fourth year with no end in sight», united nations, 13 june 2017. on-line version available at: <http://www.ohchr.org/en/newsevents/pages/displaynews.aspx?newsid=21730&langid=e>
4. Could Zelenskyy's strategy for Donbas lead Ukraine into a Kremlin trap? 14 february 2020. on-line version, available at: <https://www.chathamhouse.org/expert/comment/could-zelenskyy-s-strategy-donbas-lead-ukraine-kremlin-trap>
5. European Commission. Association Implementation Report on Ukraine. 2018. On-line version available at: <http://www.3dcftas.eu/documents/key/association-implementation-report-ukraine>
6. EU-Ukraine Association Agreement fully enters into force», EU Delegation, 1 September 2017. On-line version available at: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-3045_en.htm?locale=en and <https://www.euneighbours.eu/en/east/stay-informed/news/eu-ukraine-association-agreement-fully-enters-force>
7. Focus on Ukraine: Ban of the Russian internet sources in Ukraine» [Україна в фокусі: Заборона російських інтернет ресурсів в Україні], Democratic Initiatives Foundation, 22 May 2017, <http://dif.org.ua/uploads/pdf/194900583259229da3556897.58697446.pdf>

8. Jarabik, B. and Yesmukhanova, Y., (2017) Ukraine's Slow Struggle for Decentralization, Carnegie Endowment for International Peace, 8 March 2017, full version is available at: <http://carnegieendowment.org/2017/03/08/ukraine-s-slow-struggle-for-decentralization-pub-68219>
9. Maass A.S. (2019): The Actorness of the EU's State-Building in Ukraine – Before and after Crimea. On-line veersion available at: <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/14650045.2018.1559149?needAccess=true>
10. Strategy of information reintegration of Crimea», Ministry of Information Policy of Ukraine. On-line version available at <http://mip.gov.ua/files/pdf/indostrat.pdf>
11. Tools for citizens to influence local government [Інструменти впливу громадян на місцеву владу], Ukrainian Center for Political Research, On-line veersion available at: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=249972001>
12. Ukraine – Adoption of a law extending the special status of Donbass», Ministry of Europe and Foreign Affairs of France, 6 October 2017. On-line version available at: <http://www.diplomatie.gouv.fr/en/country-files/ukraine/events/article/ukraine-adoption-of-a-law-extending-the-special-status-of-donbass-kiiev-06-10>
13. Ukraine Reform Monitor Team, «Ukraine Reform Monitor: October 2017», Carnegie Endowment for International Peace, 10 October 2017. On-line version available at: <http://carnegieendowment.org/2017/10/10/ukraine-reform-monitor-october-2017-pub-73330>
14. Ukraine: Revoke Ban on Dozens of Russian Web Companies», Human Rights Watch, 16 May 2017, <https://www.hrw.org/news/2017/05/16/ukraine-revoke-ban-dozens-russian-web-companies>» Ukraine bans Dozhd broadcasting» [Україна заборонила виступи Дождя], Dozhd, 12 January 2017. On-line veersion available at: https://tvrain.ru/news/nats_po_ukraina-425256/

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Вінюкова М.Л.

науковий співробітник

Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція НААН

м. Покровськ, Донецька область, Україна

ПРОБЛЕМИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Сучасна модель сталого розвитку національної економіки в цілому та її регіональних складових базуються на безперервній конвертації сучасних досягнень науково-технічного прогресу в новітні технології, якісні товари і послуги.

Донецька область – найпотужніший за обсягами виробництва промисловий район України, від стабільності функціонування якого залежатиме сталість економіки країни в цілому [1].

Область є одним з найбільш технологічно розвинених регіонів України із значним науково-технічним і виробничим потенціалом.

Донецькій області належить майже п'ята частина основних промислово-виробничих фондів України, вона посідає провідні місця в Україні з виробництва багатьох видів промислової та сільськогосподарської продукції.

Кризові явища останнього десятиріччя негативно вплинули на інвестиційну діяльність.

Через падіння обсягів виробництва, неефективну систему оподаткування, недосконалу амортизаційну політику значно скоротилися розміри прибутку та амортизації підприємств – основного джерела власних інвестицій у капітальне виробництво з одночасним зменшенням обсягів бюджетного фінансування капітальних вкладень та відсутністю пільгового державного інвестиційного кредитування.

Дефіцит внутрішніх інвестиційних ресурсів не компенсувався іноземними інвестиціями.

За декілька років інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення) за рахунок усіх джерел фінансування скоротилися, різкий скачок був у 2014-2015 роках, це зв'язано насамперед з бойовими діями на території області.

Загальне пожвавлення інвестиційної діяльності в останні роки сприяло завершенню будівництва та введенню в дію важливих виробничих потужностей.

Через недостатнє фінансування суб'єктами господарюванням, обмеженість бюджетних ресурсів, власних коштів населення різко скоротилася питома вага інвестицій на будівництво об'єктів соціального призначення. Найбільше скоротилися інвестиції в житлове будівництво.

Мінерально-сировинна база області на 55% складається з паливно-енергетичної сировини, майже 20% – сировини для виробництва будівельних матеріалів, інші – це металеві, гірничо-хімічні, гірничорудні та нерудні матеріали для металургії та інше [1; 2].

За обсягами видобутку корисних копалин область посідає провідне місце в Україні. В області зосереджено біля 37% запасів кам'яного вугілля держави, в т. ч. 50% коксівного, але з 2014 році через бойові дії в Донецькій області промисловість добутку вугілля скоротилося у три рази, так як більш шахт залишилося на тимчасово окупованій території. 100% доломіту металургійного, 91% солі кам'яної, 72% глини тугоплавкої, 66% глини вогнетривкої та гіпсу, 48% вапняку флюсового, 42% крейди будівельної [1; 2].

Область має значний потенціал для розвитку хімічної промисловості та металургії.

Агропромисловий комплекс має у користуванні 2049,8 тис. га сільськогосподарських угідь, з 8них 1663,1 тис. га ріллі (5% в Україні), у тому числі зрошуваної – 133 тис. га (8%).

Специфіка галуззі – у сезонності виробництва, що зумовлює невідповідність робочого періоду виробничому. Крім того, життя культурованих рослин і тварин залежить не лише від діяльності людини, а й від природно-кліматичних і погодних умов. Продукція галуззі має обмежені терміни зберігання і використання.

Аналіз структури сільськогосподарських угідь області свідчить про те, що ступінь розораності постійно зростає і на сьогодні перевищує 80%, що є найвищим показником в Україні.

Погіршується стан сільгоспугідь. Високе освоєння земельного фонду (по області – 77%, по Україні 69,4%), екстенсивне використання сільгоспугідь у поєднанні з технологічними порушеннями у землеробстві (недотримання систем сівозмін, порушення технологій вирощування сільгоспкультур, недостатнє внесення органічних та мінеральних добрив) привели до посилення деградації земель – ґрунти виснажуються, втрачають свою родючість.

Вичерпується сформований раніше ресурсний потенціал. Протягом останніх років в сільгоспідприємствах практично призупинився процес відновлення основних виробничих фондів. Більш як 65% тракторів та зернозбиральних комбайнів, які знаходяться в експлуатації, відпрацювали амортизаційний строк [3].

У складному стані перебуває тваринництво. Прогресує демографічна криза села. Через фінансову кризу сільськогосподарських

підприємств, зuboжіння сільського населення та мізерність бюджетного фінансування занепадає й руйнується соціальна інфраструктура села.

За роки тривалої економічної кризи сільське господарство, незважаючи на величезні збитки, зберегло внутрішній ринок продовольства і забезпечило, в основному, населення області продовольчими товарами за доступними цінами. В той же час низький рівень цін на сільськогосподарську продукцію, недостатній попит на неї, конкуренція з боку сусідніх областей та імпортованої продукції, безробіття, безсистемне реформування підприємств АПК призвели до різкого зниження виробничого потенціалу сільського господарства і всіх галузей агропромислового комплексу.

За останні роки виробництво валової продукції по всіх категоріях господарств зменшилось на 27%.

Зменшилось виробництво зерна, овочів, плодів та ягід. Значно скоротилось виробництво тваринництва. Незадовільний стан тваринництва позначився на скороченні чисельності поголів'я худоби і птиці та значному зниженні їх продуктивності.

Разом з тим, внаслідок аграрних перетворень, в області намітились позитивна тенденція до нарощування сільськогосподарського виробництва та скорочення його збитковості.

Отже, Донецька область має значний науковий та промисловий потенціал, що надає вирішальної переваги регіону в процесі ринкової трансформації економіки та реалізації стратегічних орієнтирів регіонального розвитку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Програма науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 року *Електронний ресурс* <http://donbassrada.gov.ua/?lang=ua&sec=01&iface=default&cmd=download&args=id:fb7131092b0fa18657d31b84f2220f013b4f386d3030303033393439203030303030>
2. Державна служба статистики *Електронний ресурс* <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Food and Agriculture Organization of the United Nations *Електронний ресурс* <http://faostat.fao.org/site/567/default.aspx#ancor>

*Грінченко Ю.Л.
доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Останніх десять років після світової фінансової кризи, що розпочалась 2008 року, обсяг перевезень авіаційним транспортом демонструє сталі показники зростання, що часто перевищують 6% на рік, повторюючи один з найуспішніших періодів розвитку цивільної авіації 2004-2007 років [1]. Можна виокремити три основних складових, що сприяли такому розвитку: соціальні фактори, економічні фактори та демографічні фактори.

Соціальні фактори зазвичай включають такі виміри, як економічна вразливість, технологічна обізнаність, культурні відмінності, традиції та звичаї, поведінкові моделі, цінності та потреби. В контексті повітряних перевезень ці фактори зазвичай не розглядаються як повідні, але вони визначають певні драйвери розвитку галузі. По-перше, це схильність до подорожей, яка суттєво корелює з рівнем ВВП на душу населення. Сталі темпи зростання світової економіки позитивно впливають на цей показник й частка населення країн, що розвиваються, яка користується авіаційним транспортом. За даними АСІ (Airport Council International) на 20 найбільших аеропортів з 1179 аеропортів світу припадає 18 відсотків світового трафіку, що становить 1,4 млрд пасажирів [2]. Це підтверджує загальну тенденцію до залучення більшої частки населення до користування повітряним транспортом. По-друге, в світі зростає екологічна свідомість, однією з центральних тез якої є зменшення викидів двоокису вуглецю. Тому значні ресурси авіабудівельників спрямовані на поліпшення екологічних показників двигунів, поліпшення аеродинамічних властивостей літаків та широке застосування новітніх матеріалів. Такі розробки не тільки зменшують екологічну шкоду від літаків, але й напряду впливають на економічність й з рештою на прибутковість перевезень. Але головним чинником все ж був регулятивний тиск на рівень шуму та витрати пального з боку державних інституцій.

Серед економічних факторів, що впливають на авіаційну галузь, провідну роль відіграють темпи зростання ВВП. За даними корпорації Airbus в наступні 20 років попит на нові літаки складе біля 33000 літаків вартістю в 5,2 трильйони доларів [3]. Однак вплив економічних факторів суттєво різняться по регіонах, тому важко спрогнозувати вплив конкретного фактору щодо певної регіональної ситуації. Однак загальною є тенденція, що зростання обсягу повітряних перевезень випереджає зростання ВВП, особливо в країнах, що розвиваються. Це відбувається

тому, що ВВП не є єдиним фактором, що спонукає повітряний трафік до збільшення. Такі фактори, як обсяг споживання, міжнародна торгівля, туризм, ціни на нафту та паливо, рівень продуктивності в галузі, прибутковість авіакомпанії теє є економічними факторами розвитку авіаційної галузі. Міжнародні повітряні перевезення підпорядковані регуляторним актам, що були запроваджені ще 60 років тому та не відповідають сучасним умовам. Двосторонні угоди про повітряне сполучення суттєво обмежують кількість авіакомпаній та частоту сполучень на провідних міжнародних маршрутах, а також багато країн мають обмеження щодо володіння нерезидентами національними авіаперевізниками. Подальша лібералізація галузі, що забезпечує більшу комерційну свободу та не перешкоджає процесам консолідації, є важливим фактором подальшого розвитку галузі, як з боку споживачів, так й постачальників послуг. Але економічні фактори можуть впливати на авіаційну галузь не тільки ззовні, але й зсередини. Технологія low-cost перевезень докорінно змінила бізнес-модель сполучень на короткі та середні дистанції. Через ефективне покриття затрат та провадження інновацій нові перевізники змогли чутливим до вартості перевезення мандрівникам на короткі відстані запропонувати широкий вибір послуг по низьким цінам. Але останнім часом традиційні авіакомпанії запровадили багато нових продуктів, реструктурували внутрішні процеси, оптимізували витрати та суттєво знизили ціни на багатьох маршрутах. Як наслідок компанії low-cost сегменту були змушені змінити свої стратегії. Межа між мережевими, low-cost та чартерними перевізниками стає менш помітною, тому що перші застосовують агресивне ціноутворення на коротких маршрутах, другі залучають ділових пасажирів та виходять на довгі маршрути, треті запроваджують продаж по окремих місцях. Зовнішні кризи суттєво впливають на динаміку розвитку авіаційної галузі, але попит на повітряні перевезення в довгостроковому періоді залишається стабільним. За останні тридцять років, й сьогодні авіаційна галузь переживає кризи, що викликані економічною рецесією, стрибком цін на нафту, пандемії, локальні військові конфлікти, безпекові ризики, але обсяг перевезень зростає в середньому на 5% в рік.

Демографічні фактори визначаються не тільки зростанням населення, але й поведінковими моделями щодо схильності до перельотів. Особливо в контексті країн, що розвиваються, де спостерігається стрімке зростання чисельності населення. Урбанізація визначає головні тренди в перевезеннях на довгі дистанції. Великі міста генерують пасажиропотік завдяки як демографічним факторам, так й вищого рівня остатку мешканців. За прогнозами ООН кількість міст, що мають понад 10000 пасажирів на день збільшиться з 55 до 93 в 2038 році. 35% світового ВВП буде акумулюватись в цих містах, тому понад 70%

приросту пасажиропотоку світового авіасполучення припадає на маршрути між цими містами [4]. Потрібно також зауважити, що частка людей працездатного віку в загальному населенні, яка в 2017 році становила 61% матиме тенденцію до збільшення, що генерує попит на ділові поїздки, особливо в таких регіонах, як Азія та Африка. Сприятливі демографічні перспективи становлять великі виклики для авіаційної індустрії, у тому числі щодо кількості та місткості літаків. Збільшення частки середнього класу в структурі населення з поточних 38 відсотків до 55 відсотків у 2035 році за оцінками ООН [5] пояснює випереджаюче зростання попиту на авіаперевезення як за традиційним, так і новими маршрутами.

Таким чином, фактори, які впливатимуть на розвиток авіаційної галузі пов'язані як з перспективами зростання попиту, так й з технологічними факторами, а також подальшою лібералізацією державної політики щодо регулювання галузі однак з поступовим посилення екологічних стандартів розвитку галузі. Соціальні фактори розвитку авіаційної галузі, по-перше, передбачають подальше зростання частки населення, що користується повітряним транспортом, та, по-друге, фокусує суспільну увагу на екологічних аспектах цих подорожей. Економічні фактори включають як екзогенний вплив економічного зростання, так й ендегенний вплив розвитку нових бізнес-моделей, таких як бюджетні або лоукост авіаперевізники. Однак, вплив державного регулювання та економічні кризи можуть вносити корективи в довгостроковий тренд сталого розвитку галузі та суттєво впливати на її внутрішню структуру. Демографічні фактори, такі як зростання населення, збільшення частки працездатного населення та середнього класу, урбанізація створюють сприятливе середовище для розвитку авіаційної галузі, що вимагає від неї підтримувати належний рівень зростання потужності та ефективності, аби задовольнити майбутній попит.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Air Transport Monthly Monitor, January 2020 / ICAO. URL: https://www.icao.int/sustainability/Documents/MonthlyMonitor-2020/MonthlyMonitor_January2020.pdf (дата звернення: 21.01.2020).
2. ACI Media Release, 2017 / Airports Council International. URL: <http://www.aci.aero/News/Releases/MostRecent/2017/04/19/ACI-releases-preliminary-2016-world-airport-traffic-rankingsRobust-gains-in-passenger-traffic-at-hub-airports-servingtransPacific-and-East-Asian-routes>. (дата звернення: 06.01.2020).
3. Boeing Commercial Market Outlook 2019-2038 / Boeing Market Outlook. URL: <https://www.boeing.com/commercial/market/commercial-market-outlook/> (дата звернення 11.01.2020).
4. Global Market Forecast – Mapping Demand 2019-2038 / Airbus. URL: <https://www.airbus.com/aircraft/market/global-market-forecast.html> (дата звернення 17.01.2020).

5. World Population Prospects: 2017 Revision / United Nations Department of Economic and Social Affairs. URL: <https://www.un.org/development/desa/publications/world-population-prospects-the-2017-revision.html> (дата звернення 04.01.2020).

Гуторов А.О.
доктор економічних наук,
старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник відділу організації
менеджменту, публічного управління та адміністрування
ННЦ «Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна

ПЕРЕВАГИ І ВАДИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ КОНТРАКТАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Втрата і розрив зв'язків, які існували в агропромисловому виробництві до реформування аграрного сектора економіки, стали однією з причин кризових явищ у ньому. В умовах неоліберальної глобалізації національної економіки, державного переходу на модель децентралізації, самоорганізації й саморегулювання, ефективний соціально-орієнтований розвиток аграрного сектора економіки повинен базуватися на прогресивних формах інтеграційних відносин. У цьому аспекті важливу роль відводять виробничій контракції, яка є дієвим ринковим механізмом інтеграції усіх без винятку товаровиробників.

Виробнича контракція, як різновид квазіінтеграційних відносин в аграрному секторі економіки, має свої позитивні та негативні риси, які по-різному проявляються для контракторів, контрактантів та держави, імплементуючи дихотомію їхніх соціоекономічних інтересів.

Так, контрактори (сільгосптоваровиробники) від участі в проектах виробничої контракції мають такі основні переваги: гарантія стабільного ринку збуту продукції; фіксована ціна реалізації продукції з урахуванням норми прибутку; нівелювання виробничих ризиків; доступ до пільгових кредитів, матеріальних ресурсів, технічного сервісу та інших послуг; можливість підвищення ефективності та збільшення обсягу виробництва продукції з одночасним зниженням матеріальних витрат; можливість реального здійснення довго- та середньострокового планування діяльності, контроль виконання планів; ширші можливості для дотримання фітосанітарних та санітарних норм; участь в ухваленні управлінських рішень (залежно від моделі контракції); ширші можливості для сертифікації виробництва органічної продукції. Водночас вадами контракції для них є низька (знижена) ринкова влада та втрата ринкової маневреності і гнучкості; експлуатаційна залежність від

контрактантів; потреба у високому рівні професійної кваліфікації та освіти для ефективного сільгоспвиробництва; порівняно нижча оплата праці робітників та власників господарств-контрактантів через мінімізацію витрат; втрата автономії та частини контролю над своїм господарством (залежно від моделі контрактації); ризик нераціонального зниження цін виробника у разі непрозорого механізму ціноутворення в контрактах; ризик зростання кредитної заборгованості і втрати кредитоспроможності в майбутньому; підвищення рівня виробничого ризику під час монокультурного виробництва.

За даними Міжнародного фонду сільськогосподарську розвитку ООН (IFAD), завдяки залученню до контрактних квазіінтеграційних відносин малих сільгосптоваровиробників вони мають кваліфіковану підтримку у створенні організаційно-штатного потенціалу, надійний механізм вирішення спорів, можливості для планування і координації своєї діяльності, взаємної участі в здійсненні витрат і отриманні вигоди [1].

Перевагами виробничої контрактації для замовників (контрактантів) є: гарантоване постачання продукції відповідної кількості, якості і в строк; фіксовані ціни постачання сировини; участь у процесі ухвалення управлінських рішень контрактантом (залежно від моделі контрактації); підвищення ефективності виробництва порівняно з організацією власного бізнесу; перенесення частини виробничих ризиків на контракторів; можливості для збільшення виробничих потужностей та зниження накладних витрат; механізм управління гудвілом; вигоди від нарощення клієнтської бази; вигоди від розширення переліку наданих послуг та підвищення їхньої якості; вигоди від ефекту масштабу виробництва; вигоди від обрання моделі контрактації та розробки первинних умов контракту. При цьому недоліками контрактної квазіінтеграційної взаємодії є виробничі й комерційні ризики: зростання трансакційних витрат, пов'язаних з обслуговуванням контрактів; зниження гнучкості джерел постачання продукції; ризик невиконання умов контрактів щодо строків, якості й кількості продукції; ризик розриву контрактних домовленостей з боку контрактора; ризик пошкодження контрактором наданого йому обладнання через брак професійних навичок; ризик нецільового використання коштів контракторами; ризик низької ефективності виробництва у контракторів через брак їхніх професійних навичок; ризик опортуністичної поведінки контракторів; ризик потрапити під дію норм регулювання трансфертного ціноутворення у зв'язку з інтерналізацією витрат контракторами.

Планомірний розвиток усіх форм господарювання в аграрному секторі економіки на контрактних засадах вигідний державі й суспільству, тому що створюються додаткові робочі місця, залучаються дрібнотоварні фермерські господарства й господарства населення до ланцюга створення додаткової вартості, нівелюється частина обмежень

СОТ щодо механізмів державної підтримки, отримують розвиток підприємства з виробництва засобів праці для сільського господарства та переробної промисловості, зростає доходна частина державного бюджету від оподаткування контракторів, контрактантів та реєстраційних операцій, підвищується рівень зайнятості на селі, більш якісно реалізуються заходи аграрної політики й політики сільського розвитку. Проте, за умов недосконалої нормативно-правової бази, браку інститутів, інституцій і дієвих механізмів публічного контролю, виробнича контракція може призвести до монополізації ринків збуту продукції великими контрактантами, виникнення експлуатаційної повинності на селі, ризиків пригнічення населення і дрібних виробників через зниження їхніх доходів і зростання боргового тиску, неправомірних дій контрактантів на тлі високого рівня правового нігілізму на селі, тінізації застави землі у разі зняття мораторію на її купівлю-продаж, ухиляння від сплати податків через механізми трансфертного ціноутворення під час контракції тощо.

Загалом виробнича контракція є, з одного боку, найпростішою формою об'єднання виробничих інтересів двох секторів економіки – забезпечення виробництва сільгосппродукції та її заготівлі, з другого боку, – утворює міцні кооперативно-інтеграційні виробничо-збутові зв'язки в аграрному секторі економіки. Також виробнича контракція є засобом підвищення конкурентоспроможності продукції на ринку, її рентабельності [1].

Проте недосконалість контрактів, нормативно-правової бази, провали ринку, конфлікт інтересів учасників виробничої контракції породжують опортуністичну поведінку і мають певні негативні наслідки. У світовій практиці також зафіксовані випадки зростання кредитної залежності контракторів, заниження оплати праці, втрата автономії в ухваленні ними господарських рішень та інші прояви опортунізму з боку контрактантів. Конфлікт інтересів у процесі здійснення виробничої контракції часто призводить до судових процесів чи громадських протестів. Так, за даними Л. Євчук, у 2008 р. на знак протесту проти низьких закупівельних цін іспанські фермери роздали мешканцям Мадрида понад 3 тис. пакетів молока, яке становило предмет договорів контракції [2, с. 708]. Аналогічна ситуація повторилася і в 2009 р. в Афінах.

Однак такі ситуації ще раз підтверджують дієвість виробничої контракції, її ефективність в аграрному секторі економіки, а також обумовлюють потребу в розвитку й інституціоналізації виробничої контракції в Україні, необхідність регульованої діяльності держави й суспільства, свідомої боротьби за недопущення опортунізму й захисту економічної конкуренції під час реалізації квазіінтеграційної взаємодії.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гуторов А. О. Розвиток виробничої контрактації в аграрному секторі економіки. – Харків : ТОВ «Смугаста типографія», 2017. – 167 с.
2. Євчук Л. А. Роль інтеграційних процесів у розвитку та забезпеченні конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору // Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : збірник матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 16–17 жовтня 2012 р. – Київ : ННЦ «ІАЕ», 2013. – С. 707–711.

Лойко В.В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка*

Маляр С.А.

*аспірант кафедри фінансів та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна*

ДОСВІД КИТАЮ ДЛЯ РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Житлово-комунальна інфраструктура – це розгалужений комплекс, який складають житлові будинки, інженерні комунікації та споруди, прибудинкові території. Весь цей комплекс потребує значних фінансових витрат для підтримання його у належному стані. Житлово-комунальної інфраструктура виконує важливу соціальну функцію щодо забезпечення комфортних умов проживання мешканців міст та сіл і її стан та розвиток значно впливає на задоволеність мешканців умовами проживання та складає основу соціальної безпеки держави. Сучасний стан житлово-комунальної інфраструктури в Україні характеризується низькою ефективністю діяльності, дефіцитом бюджетних коштів на її розвиток, повільним узгодженням нормативних актів, повільним впровадженням інновацій, зокрема ресурсозберігаючих технологій, низьким рівнем демонополізації та створенням конкурентного середовища. Зволікання із реформуванням житлово-комунальної інфраструктури приводить до погіршення її стану та розвитку кризової ситуації в країні. Фізичний стан житлово-комунальної інфраструктури міст, і, особливо, сіл України характеризується значною зношеністю інженерних мереж, яку фахівці оцінюють у 40-75%, наявністю застарілого житлового фонду, повільним впровадженням нових форм управління, зокрема, створення об'єднань співмешканців багатоквартирних будинків (ОСББ), повільними темпами впровадження інновацій різних видів, дефіцитом коштів на реформу-

вання. Повільні темпи позитивних змін у процесі реформування у сфері житлово-комунального господарства приводить к погіршенню фізичного стану житлових будинків та комунікацій, що може привести до розвитку конфліктних ситуацій у окремих регіонах країни. Потрібно зауважити, що зважаючи на погіршення стану житлово-комунальної інфраструктури у містах та селах України, спостерігається динаміка росту витрат українських родин на оплату комунальних послуг. Аналіз динаміки статистичних даних щодо сукупних витрат і ресурсів домогосподарств України за період 2014-2018 рр. дозволив зробити наступні висновки (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка сукупних ресурсів та витрат домогосподарств України за період 2014-2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Відхиленн я даних 2018 від 2014,%
Сукупні ресурси в середньому на місяць на одне домогосподарство, грн	4563,3	5231,7	6238,8	8165,2	9904,1	Зростання у 2,17 рази
Сукупні витрати в середньому на місяць на одне домогосподарство, грн	4048,9	4952,0	5720,4	7139,4	8308,6	Зростання у 2,05 рази
Споживчі сукупні витрати, %	91,6	92,9	93,2	92,9	92,0	0,44
у тому числі на житло, електроенергію, газ та інші види палива, %	9,4	11,7	16,0	17,0	15,2	Зростання у 1,61 рази
Заборгованість населення зі сплати за утримання будинків, споруд та прибудинкових територій, млн грн	295	341	421	891	935	Зростання у 3,17 рази

Примітка: Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: складено автором за даними [1]

За досліджуваний період 2014-2018 рр. обсяг сукупних ресурсів у середньому на одне домогосподарство України зріс у 2,17 рази. За той період часу аналогічну динаміку до зростання мали і сукупні витрати, які збільшилися у 2,05 рази. Питома вага споживчих сукупних витрат у

загальних витратах домогосподарств є значною і склала у 2018 р. 92,0%. Зростання питомої ваги сукупних споживчих витрат у загальних витратах домогосподарств України змінилась незначно, збільшилось на 0,44%. Доцільно відмітити значне зростання питомої ваги витрат на утримання житла, та комунальні послуги з 9,4% у 2014 р. до 15,2% у 2018 р., в цілому за період 2014-2018 рр. збільшилось у 1,61 рази. Такий стрибок у оплаті за комунальні послуги викликаний значним підвищенням тарифів на оплату комунальних послуг. Сукупність різних чинників, у тому числі і зростання тарифів, призвело до зростання заборгованості населення зі сплати за утримання будинків, споруд та прибудинкових територій за період 2014-2018 рр. у 3,17 рази. Проведені дослідження дозволяють зробити висновок щодо необхідності вивчення досвіду інших країн з реформування житлово-комунальної сфери.

Вивчення досвіду Китайської Народної Республіки дозволяє зробити наступні висновки [2]. Всі комунальні підприємства Китаю є державними за формою власності. У Китаї взагалі немає заборгованості населення за споживання комунальних послуг за рахунок того, що самі комунальні послуги надаються тільки після попередньої їх оплати споживачами. Система оплати комунальних платежів у Китаї передбачає включення вартості обслуговування житлового будинку у загальний пакет комунальних платежів. Оплата праці обслуговуючого житловий будинок персоналу: прибиральників, сантехніків, ліфтерів, охоронців, садівників, електриків здійснюється за рахунок загальних комунальних платежів. Витрати на підтримання у належному стані та ремонт житлово-комунальної інфраструктури також включено у загальний рахунок оплати комунальних платежів. Розмір комунальних платежів є доступним для оплати споживачами комунальних послуг і визначається у залежності від району проживання. Практики несплати комунальних платежів і виселення мешканців із їх квартир із-за несплати в практиці Китаю не існує. Завдяки депозитній оплаті комунальних послуг та встановленим лічильникам на всі види комунальних ресурсів, мешканці можуть отримати таку кількість ресурсу, за яку вони вже сплатили. Завдяки електронним лічильникам після закінчення оплати споживача автоматично буде відключено від комунального ресурсу. Система депозитного розрахунку оплати за комунальні послуги надає можливість не накопичувати борги населення. В цілому можна вважати таку систему прогресивною і можна рекомендувати її до впровадження в Україні. У Китаї немає централізованої системи опалення житлових будинків, а існує система «тепла підлога». За досвідом китайських споживачів підігрів підлоги є більш ефективним способом обігріву квартири. У китайських споживачів немає утруднень щодо підключення до Інтернету або телебачення, так як при будівлі житлових кварталів передбачено найбільш зручне розташування мережі телефонізації та

Інтернету для підключення у будь-яку квартиру. Додаткової оплати за підключення квартири до телефонної мережі або Інтернету в Китаї не існує. Позивним моментом є те, що оплату за комунальні послуги можна здійснити у будь-якому супермаркеті, банку або через Інтернет. Це створює додаткові зручності для споживачів. Тарифи за комунальні послуги не змінюються часто [2]. Вивчення досвіду фінансового механізму функціонування житлово-комунальної інфраструктури дозволяє зробити висновок щодо доцільності його застосування в умовах України. Створення сприятливих умов розвитку житлово-комунальної інфраструктури за допомогою ефективних напрямів та інструментів та із використанням зарубіжного досвіду сприятиме сталому розвитку житлово-комунального господарства України.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. Доходи та умови життя. URL: www.ukrstat.gov.ua.
2. Танайсичук О. ЖКХ по-китайски. – URL: radiovesti.ru/article/show/article_id/104839

Новіков Д.В.

*аспірант кафедри бізнес-економіки та туризму
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Сучасний аграрний сектор зіштовхується з багатьма внутрішніми і зовнішніми викликами та бар'єрами, які спонукають до пошуку нових ефективних шляхів ведення господарської діяльності. Адже константа: як отримати максимальний результат в умовах обмеженості ресурсів діє для кожної сфери економіки і постає особливо гостро для аграрного сектору, тому що за даними [1] чисельність населення планети зросте з 7,6 млрд (2018) до 9,6 млрд (2050) відбудеться значне збільшення попиту на продовольчі товари. Водночас збільшення обсягів виробництва та споживання призведе до негативних наслідків у навколишньому середовищі та зниженню фізичного показника запасів природних ресурсів. Одним із варіантів подолання ризиків виникнення даної ситуації є розробка та використання науково-практичних рішень у вигляді цифрових технологій і засобів. Розмір цифрової економіки у світовому ВВП коливається у діапазоні 4,5%-15,5% і в подальшому цей

показник буде зростати з поширенням сучасних рішень у будь-якій сфері життя людини [1].

Проте використання цифрових технологій в аграрному секторі має низку ризиків і загроз:

- укрупнення середніх і великих підприємств та концентрація влади більших гравців ринку;
- витіснення вітчизняних виробників іноземними інвесторами;
- дестабілізація фінансового розподілу;
- відсутність кваліфікованого людського ресурсу;
- зникнення суб'єктів малого бізнесу та поодиноких фермерств [4].

Водночас двигуном зростання конкурентоспроможності держави, галузі, підприємства стане впровадження принципів та інструментів «цифрової» економіки в інфраструктуру, освіту, культуру, промисловість, сферу послуг, у так звані, галузі абсолютних переваг. Виникатимуть нові бізнес-моделі та ставатимуть ефективнішими технології виробництва.

Цифрові технології – рушійні сили «4 промислової революції», які передбачають впровадження в промислове виробництво кіберфізичних систем і персоналізованого виробництва. Аграрний сектор України лише на шляху впровадження цифрових технологій і тому їх частка досить низькою – близько 10-12% [2]. Проте ефективне використання дозволить отримати очікувані економічні та агрономічні показники. Головними напрямками впровадження інновацій у сільське господарство рис. 1.

До найбільш актуальних цифрових рішень, які активно використовуються українськими аграріями є:

- безпілотні технології, «хмари» – дозволяють отримати необхідні дані для визначення біомаси ґрунту, росту посівів, відсотку бур'янів і т.д. Як наслідок, отримуємо диференційоване внесення добрив, а це зменшення вартісного та фізичного обсягів витрат і вирощування екологічного продукту;

- бази мап – сховище з детальною інформацією по кожному полю, що дозволяють обрати оптимальні культури для посіву на тій чи іншій земельній ділянці;

- аналізатори ґрунту – відносно дешеві індикатори, які інформують осіб, що приймають рішення (ОПР) про необхідну величину добрив;

- програмне забезпечення – софт, який покликаний інтегрувати загальні бізнес-процеси у сільське господарство з метою оптимізації часу та витрат [3].

Синергія вище перерахованих елементів цифрових технологій сприятиме формуванню ефективної системи управління сільськогосподарським підприємством. Конкурентоспроможність якого буде зростати з безпосередньо з системним та довгостроковим використанням

цифрових інновацій. Простим прикладом є покращення доступу до консультативної допомоги може справити великий вплив і добре піддається масштабуванню завдяки цифровим технологіям. Одним з прикладів може бути розроблений компанією «Вауер» мобільний додаток, який автоматично розпізнає бур'яни за фото. Таким чином, фермери можуть приймати рішення на базі даних, що раніше були недоступними для них, заощаджуючи свій час і знижуючи свої затрати.

Ознака класифікації	Вид інновацій
Біологічні	– нові сорти і гібриди сільськогосподарських рослин; – нові породи, типи тварин і птиці; – створення рослин і тварин, стійких до хвороб і шкідників, несприятливим факторам навколишнього середовища
Технічні	– використання нових видів техніки і обладнання
Технологічні	– нові технології обробки сільськогосподарських культур; – нові технології в тваринництві; – науково – обумовлені системи землеробства і тваринництва; – нові ресурсозберігаючі технології виробництва і зберігання сільськогосподарської продукції; – екологізація землеробства.
Хімічні	– нові добрива і їх системи; – нові засоби захисту рослин;
Економічні	– нові форми організації, планування і управління; – нові форми і механізми інноваційного розвитку підприємства
Соціальні	– забезпечення сприятливих умов для життя, праці і відпочинку сільського населення
Інновації в менеджменті	– нові форми організації і мотивації праці; – нові методи ефективного управління персоналом
Маркетингові	– вихід на нові сегменти ринку; – удосконалення якості продукції та розширення асортименту; – нові канали розподілу продукції

Рис. 1. Напрями впровадження інновацій у сільське господарство

Джерело: [4]

Висновок. Цифрові технології – це різновид науково-практичних благ, який володіє відповідним життєвим циклом. І українські аграрії

знаходяться на етапі впровадження високотехнологічних рішень у господарську діяльність. А це говорить про позитивне майбутнє, адже для того, щоб не втрати своїх ринкових позицій необхідно адаптуватися до викликів конкурентної боротьби. Адже конкурентоспроможність «цифрових» підприємств є вищою, ніж суб'єктів господарювання з традиційними поглядами на технологію виробництва.

Наступним етапом буде «стрибкове» зростання частки ІТ-рішень у сільськогосподарській галузі і саме тоді кон'юнктура ринку буде найбільш оптимальною для формування готового сільськогосподарського українського продукту.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Доклад о цифровой экономике 2019. Создание стоимости и получение выгод: последствия для развивающихся стран, ООН 2019
2. Електронний ресурс: <https://smartfarming.ua/ua-blog/selskoe-hozyajstvoglazami-ekspertov>
3. Електронний ресурс: <https://propozitsiya.com/ua/cyfrove-zemlerobstvosprychynyte-revoluciyu-v-silskomu-gospodarstvi>
4. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно – економічне забезпечення / О.В. Кот // Проблеми науки. – 2008. – № 9. – С. 30-37.

Скрипко Т.О.

*доктор економічних наук, доцент,
професор*

*Львівського інституту економіки і туризму
м. Львів, Україна*

ЦІЛЬОВИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ РЕГУЛЯТОРНИХ ВАЖЕЛІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Державна підтримка розвитку підприємництва в Україні еволюціонує і удосконалюється. Особливо ці процеси активізувалися у зв'язку із необхідністю приведення політики до міжнародних стандартів на виконання вимог Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом [5] з акцентом на секторі малого і середнього підприємництва (МСП).

Україна іде в ногу з часом, оскільки лише у 2004 р. парламентом ЄС схвалено документ де зазначено, що малі підприємства – це основа європейської економіки, вони є найчутливішим до змін в умовах

підприємницької діяльності і перші страждають, якщо переобтяжені надмірною бюрократією [10].

Офіційне залучення України до нормативно-правового поля ЄС означає, що ми зобов'язуємося враховувати потреби малого бізнесу, зокрема, навчання та професійна підготовка для підприємництва, спрощення і здешевлення відкриття нової компанії, удосконалення законодавства та регулювання, доступність в режимі «он-лайн», лояльність оподаткування та зовнішнього фінансування.

Щорічно здійснюється моніторинг й оцінка результатів з використанням ефективних методик для оцінки результатів, аби розширити знання і знайти найліпші практичні прийоми у сферах, які впливають на малий бізнес.

У 2008 році для країн ЄС, а в 2010 р. в Україні схвалено регуляторний документ «Акт з питань малого бізнесу» (Small Business Act), який є підґрунтям політики ЄС [4]. Він підкреслює політичну волю щодо визнання центральної ролі МСП в економіці і визначає 10 засадничих принципів, які спрямовано на привнесення нової доданої вартості на рівні ЄС, створення рівних умов для малого та середнього бізнесу і покращення правового та адміністративного середовища на території ЄС до потреб МСП:

- 1) створити середовище, в якому підприємці та сімейні підприємства можуть процвітати і підприємництво винагороджується;
- 2) гарантувати, що чесні підприємці, які зіткнулися з банкрутством, швидко отримують другий шанс на початок підприємницької діяльності;
- 3) розробляти акти державного регулювання відповідно до принципу «Спочатку думай про малих»;
- 4) зробити органи державної влади сприйнятими до потреб МСП;
- 5) адаптувати інструменти державної політики до потреб МСП;
- 6) полегшити доступ МСП до фінансування та забезпечити розвиток законодавства і бізнес-середовища, які сприяють своєчасним розрахункам у комерційних операціях;
- 7) допомогти МСП отримати більшу користь від можливостей єдиного ринку ЄС;
- 8) сприяти підвищенню кваліфікації в МСП і всіх форм інновацій;
- 9) надати можливість МСП перетворити екологічні виклики на бізнес-перспективи;
- 10) заохочувати і підтримувати МСП щодо отримання вигод з росту ринків.

Для того, аби майбутнє державне регулювання відповідало принципу «спочатку думай про малих» («Think first small»), державам пропонується: забезпечити, щоби політика досягала результатів при мінімізації витрат і зменшенні адміністративного тягаря для МСП.

Дієвим інструментом оцінки впливу регуляторних актів на малий бізнес є тест малого підприємництва (М-Тест), що запроваджений на законодавчому рівні [3]. Унікальна, як для регуляторних інструментів, здатність М-Тесту надавати вимірювану інформацію перетворює акт регуляторного впливу на доказовий документ, що дозволяє обрати найкраще із запропонованих альтернатив. В основі М-Тесту лежить методика обчислення стандартних витрат малого підприємництва на виконання конкретного регуляторного акту. Результати М-Тесту дозволяють обґрунтувати варіанти пом'якшення адміністративного навантаження на малий бізнес.

У М-Тесті використано метод стандартних витрат для розрахунку: прямих витрат суб'єктів малого бізнесу на виконання вимог регулювання; адміністративних витрат регуляторного органу на організацію процесу контролю щодо виконання цих вимог тощо [7].

Окрім імплементації європейських регулюючих важелів сталого розвитку МСП, в Україні триває запровадження механізмів діджиталізації. Зокрема, для стимулювання підприємницької активності, збільшення конкурентоспроможності МСП створено електронний офіс розвитку (SMEDO) як дорадчий орган при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України тощо) [6]. Сучасними аналітичними інструментами регуляторної сфери в режимі on-line є платформа регулювання PRO в рамках проекту «FORBIZ» та Ініціативи ЄС «EU4Business» [9; 11], незалежна установа Офіс ефективного регулювання (BRDO) [8].

Результативність реформ щодо підприємництва позначається на статистичних даних: частка МП становить 95% загальної кількості підприємств, близько третини від чисельності працюючих в економіці. Обсяги виробленого продукту мають стабільну тенденцію до зростання. Проте третина підприємств офіційно подає звітність про збитковість діяльності [1].

Вплив регуляторного середовища і діяльності інфраструктури бізнесу опосередковано можна оцінити через зміни показників інвестиційної привабливості Doing business [12]. Місце в рейтингу покращується: у 2019 посідала 71 місце, у 2010 – 64. Найбільші позитивні зрушення стосуються таких показників, як «Захист міноритарних акціонерів» (+27 пунктів), «Отримання дозволу на будівництво» (+10 пунктів), «Підключення до електромереж», «Міжнародна торгівля», «Реєстрація майна» та «Доступ до кредитів». Проте набагато кращі позиції посідають країни Балтії та Кавказу, Казахстан, РФ, Молдова, Беларусь. За індикаторами неплатоспроможності і оподаткування бізнес-клімат дещо погіршився, проте не враховано щойно ухвалений Кодекс України з процедур банкрутства [(Відомості Верховної Ради (ВВР), 2019, № 19, ст. 74)], Проект Закону про щодо стимулювання інвестиційної діяльності [2].

Україна не попала у список країн, що запроваджують масштабні реформи. Найслабшою ланкою є оподаткування, а це ключове питання. Нині 45,2% прибутку підприємці віддають у вигляді податків і зборів, у т. ч. військовий. Інший бік низького рівня індикатора з оподаткування полягає у витратах часу на дотримання норм податкового законодавства і вони продовжують зростати. Таким чином, з метою приведення політики щодо МСП у відповідність до міжнародних стандартів ухвалюються урядові документи, а інфраструктурні зміни і правила гри здебільше мають позитивні наслідки, проте залишаються питання для реформ і удосконалення. Для макроекономічного прориву нам бракує переходу у статус не сировиної, а високотехнологічної держави. Тоді інвестор буде надавати перевагу високій рентабельності бізнесу, а не відсутності бюрократизму.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Держкомстат. Національні показники. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні. Закон України. Проект 132-ІХ від 20.09.2019 URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66289
3. Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта (із змінами). Постанова Кабінету Міністрів України від 11.03.2004 № 308 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/308-2004-%D0%BF>
4. Про затвердження плану заходів щодо впровадження принципів Акта з питань малого бізнесу для Європи. Розпорядження від 20 жовтня 2010 р. N 2000-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2000-2010-%D1%80>
5. Про ратифікацію угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Закон України від 16 вересня 2014 р. № 1678-VII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011
6. Про утворення Офісу розвитку малого і середнього підприємництва при Міністерстві розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України : Наказ від 16 жовтня 2018 року № 1500 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=90fbe58c-0662-40a3-b665-885ef48c72dc&title=NakazMinekonomrozvitkuVid16-10-2018-1500-proUtvorenniaOfisuRozvitkuMalogoISerednogoPidprimnitstvaPriMinisterstviEkonomicnogoRozvitkuITorgivliUkraini> (дата звернення 29.01.2020).
7. Тест малого підприємництва (М-Тест) : посібник з використання / Розробник Д. В. Ляпін. Київ : Центр комерційного права, 2015. 62 с.
8. BRDO : веб-сайт. URL: <https://brdo.com.ua/>
9. FORBIZ : веб-сайт. URL: <http://forbiz.org.ua/ua/>
10. Report from the commission to the Council and the European parliament on the implementation of the European Charter for Small Enterprises / Commission of the European Communities : Brussels, 2004. 73p.
11. PRO. Платформа ефективного регулювання : веб-сайт. URL: www.regulation.gov.ua

12. The World Bank. Doing Business 2020 – Sustaining the pace of reforms URL: <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2019/10/24/doing-business-2020-sustaining-the-pace-of-reforms>

Шкіря Д.М.

студентка

*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН

На сучасному етапі економічного розвитку агропромисловий сектор України є однією з найважливіших ланок економічних систем більшості країн світу з ринковою економікою. Він розвивається в умовах високої енергетичної забезпеченості, застосування широкого спектра агротехнічних прийомів, екологізації на основі використання сучасних енерго- та природоошадних технологій, методів і способів меліорації та хімізації.

Однією з ефективних форм господарювання на селі, важливим засобом вирішення продовольчих, економічних і соціальних проблем суспільства і сільських територій зокрема є сільськогосподарські підприємства. Проте, одноосібне ведення сільськогосподарського виробництва, за незначним винятком, не забезпечує високої його ефективності, тому виникає потреба об'єднати зусилля для продуктивної діяльності [5, с. 4].

Основним показником ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств є продуктивність праці. Сучасний стан аграрних підприємств України характеризується нестабільною динамікою показників продуктивності (рис. 1). Згідно з аналізом статистичних даних, продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах становить в середньому 117%, що на 22,1% менше, ніж у 2000 році. Зниженням показників продуктивності праці характеризується функціонування аграрних підприємств протягом останніх п'яти років [1].

У сільськогосподарській діяльності використовується 71% усіх земель в Україні станом на 2018 рік, що є доволі високим показником, серед усіх країн з розвиненим сільським господарством. Протягом останніх 3-х років загальна площа сільськогосподарських угідь продовжує зростати: на 0,06% у 2017 році порівняно з 2016 роком, та на 0,06% у 2018 порівняно з 2017 роком. Найбільш помітне зростання показали Вінницька, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська і Чернігівська області. Проте наявні області, які показали і помітне зменшення площі: Закарпатська, Полтавська, Чернівецька. Ця тенденція вказує до все

більшого зростання використання земель для сільськогосподарського використання і виокремлення центрів активізації сільськогосподарських підприємств по тих регіонах, де помітне найбільше зростання площі використовуваних земель [2, с. 27].

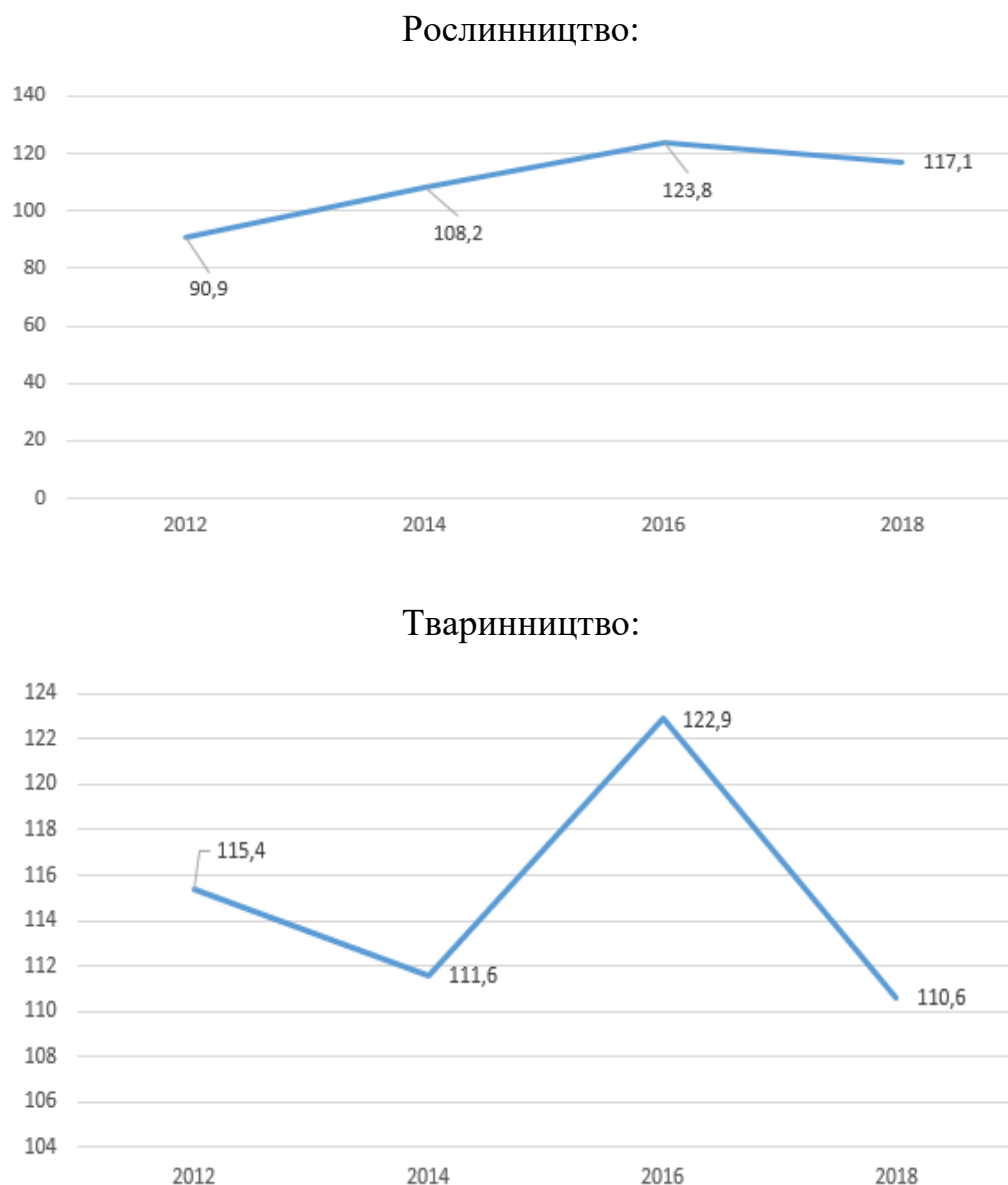


Рис. 1. Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах (у% до попереднього року)

Джерело: складено автором за даними: [1]

Аналізуючи структуру рослинництва і тваринництва за 2016-2019 роки, можна зазначити, що частка рослинництва зросла з 61,5% до 72,2%, а продукція тваринництва відповідно зменшилася з 38,5% до 27,3% [1]. Аналізуючи дані за 2019 рік провідними видами продукції в рослинництві є культури зернові та зернобобові (38%), культури технічні (32,5%), картопля, культури овочеві та баштанні продовольчі

(10,6%), далі йдуть культури кормові (2%), інша продукція рослинництва (0,7%). В тваринництві провідними видами є: сільськогосподарські тварини (вирощування) (13,3%), молоко (10,3%), яйця (2,8%), та інша продукція тваринництва (0,9%) (рис. 2).

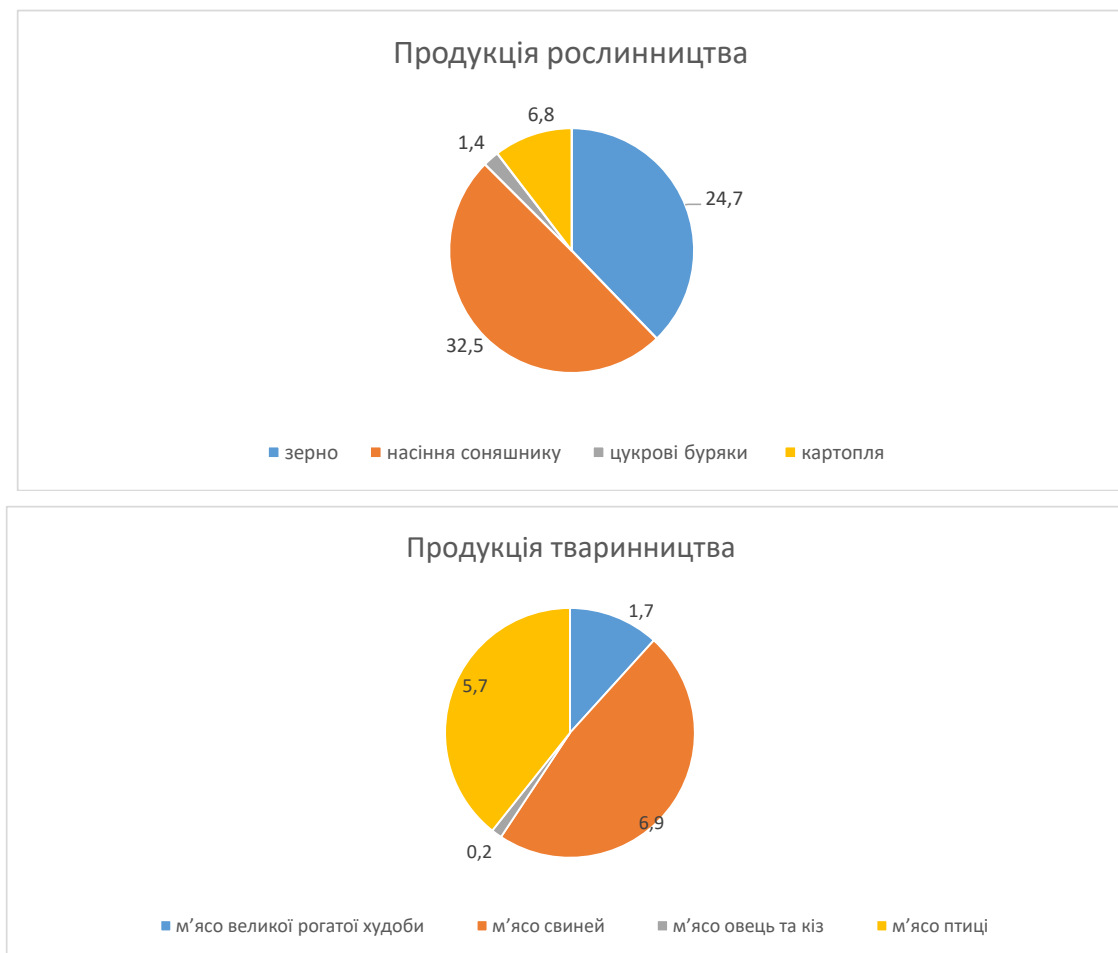


Рис. 2. Рівень рентабельності виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах (%)

Джерело: складено автором за даними: [1]

Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції досить високий – 45,6%, зокрема, високий рівень ефективності спостерігається по продукції рослинництва (50,6%), вона є провідною галуззю, оскільки забезпечує швидку окупність інвестицій та забезпечує високий рівень рентабельності [3, с. 299].

Однак, саме цей період розвитку АПК характеризується відсутністю налагодженого механізму державного впливу і фінансової підтримки аграрних товаровиробників із боку держави, якісним зниженням матеріально-технічної бази, зниженням купівельної спроможності населення. Інші фактори, які стримують сільськогосподарську діяльність представлено на рис. 3.

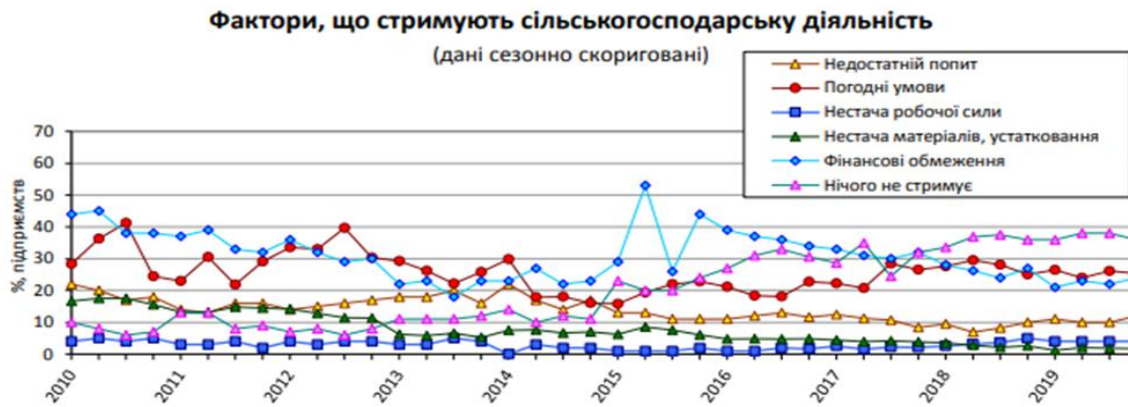


Рис. 3. Фактори, що стримують сільськогосподарську діяльність

Джерело: складено автором за даними: [1]

Згідно зі словами голови Інституту аграрної економіки реальне зростання обсягу капітальних вкладень склало більше 1,8 млрд. гривень.

Основні бар'єри для інвестицій у сільському господарстві сьогодні включають:

- нестабільну, непрогнозовану та непрозору державну політику;
- недостатнє фінансування сільського господарства;
- відсутність ефективної та доступної інфраструктури аграрних ринків та системи маркетингу;
- неефективну державну політику щодо підтримки експортерів;
- вразливість поточної моделі функціонування бізнесу великих агрохолдингів: залежність від зміни зовнішньої кон'юнктури, необхідності обслуговування боргів (зовнішні запозичення) та відсутності права власності на землю [4, с. 43].

Отже, сектор АПК має значний потенціал подальшого зростання, однак невирішені системні дисбаланси стримують його розвиток. Одним з основних обмежень є застаріла система землекористування та земельних відносин через збереження мораторію на купівлю-продаж землі, а також чітких та прозорих правил гри у секторі. Шляхи розвитку агропромислового сектору України передбачають збалансовані та взаємозв'язані структурні перебудови усіх його галузей, максимальне впровадження у виробництво найважливіших досягнень науково-технічного прогресу, світового досвіду, найбільш прогресивних форм економіки і організації виробництва на основі першочергового розв'язання актуальних проблем [4, с. 47].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Діяльність суб'єктів господарювання. 2017: стат. зб. / Держ. служба статистики України. Київ, 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zd_2018.pdf.

2. Кириленко І.Г., Івченко В.Є. Економічні аспекти трансформації сільсько-господарського виробництва в Україні // Економіка АПК. 2017. № 3. С. 21-28.
3. Ляліна Н.С. Сучасний стан та основні тенденції виробництва продукції рослинництва в Україні // Економіка та управління підприємствами. 2017. № 8. С. 298-302.
4. Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України // Економіка АПК. 2016. № 6. С. 37-49.
5. Черевко Г., Черевко І. Аграрна економіка країн Вишеградської групи в умовах їх членства в ЄС: досвід і значення для України // Аграрна економіка. 2015. Т. 8. № 1-2. С. 3-12.

Шушкова Ю.В.

*доцент кафедри фінансового менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ МАЛИХ, СЕРЕДНІХ ТА ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВИСНОВКИ ДЛЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

На сучасному етапі розвитку економіки України інноваційна діяльність вітчизняних підприємств характеризується низкою негативних аспектів як щодо стану і динаміки, так і структурних характеристик, які слугують перешкодами на шляху забезпечення технологічної модернізації національного господарства. Зокрема, малими залишаються: частки інноваційно активних промислових підприємств, промислових підприємств, що впроваджували інновації, та реалізованої інноваційної продукції; кількість переданих нових технологій (технічних досягнень) в середині країни та за кордоном; кількість підприємств, які придбавали нові технології, у т. ч. за кордоном.

Попри те, наявні особливості інноваційної активності у секторальному аспекті. Так, в загальній чисельності інноваційно активних вітчизняних підприємств переважають малі суб'єкти господарювання, що, на перший погляд, позитивно, адже відповідає світовій практиці, де саме малий бізнес асоціюється з розробкою та створенням інновацій, їх подальшою передачею крупним суб'єктам господарювання. Малі підприємства більш гнучкі та менш ризикові, а, відтак, здебільшого їх прерогативою є інноваційна діяльність. Так, у 2013 р. в структурі інноваційно активних підприємств економіки України 63,8% припадало на малі підприємства, 23,6% – на середні та 12,6% – на великі (рис. 1а). До 2018 р. ситуація практично не змінилася і відповідні показники становили 59,3%, 27,6% та 13,1% (рис. 1б).

Зауважимо, що практично така ж структура є характерною і для вітчизняної промисловості, де у 2018 р. на малі інноваційно активні підприємства припадало 47,6%, середні – 32,4% та великі – 20,0% (рис. 1г). До 2013 р. частка інноваційно активних малих промислових підприємств скоротилася на 3,8 в. п., середніх зросла на 2,9 в. п., а великих збільшилася на 0,9 в. п. (рис. 1в).

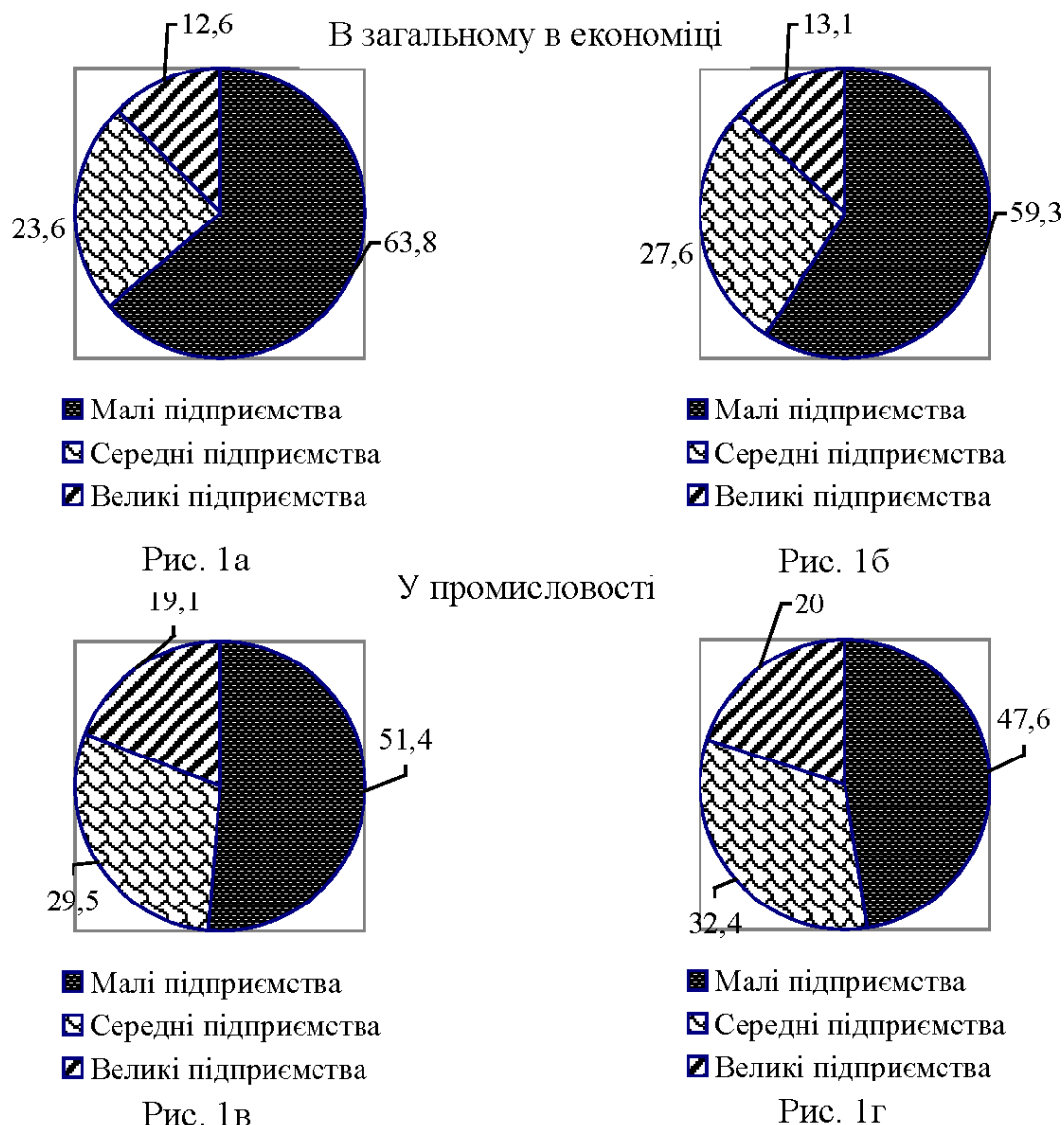


Рис. 1. Структура інноваційно активних підприємств за їх розмірами в економіці та промисловості України у 2013 та 2018 рр.

Джерело: складено автором за [1, с. 87; 2, с. 218], %

Але превалююча частка інноваційно активних малих підприємств обумовлена більшою мірою їх чисельністю, аніж інноваційно-технологічною активністю у відповідному секторі економіки. Так, у 2016-2018 рр. кількість інноваційно активних малих підприємств становила

5097 од., що було на 2957 од. або в 2,4 рази більше, ніж інноваційно активних середніх підприємств та на 4161 од. або у 5,4 рази більше, ніж великих інноваційно активних підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники інноваційної активності підприємств України
за їх розмірами у 2010-2018 рр.**

Показники	Роки				Темпи зростання,% / Абсолютні відхилення, +/-	
	2010-2012	2012-2014	2014-2016	2016-2018	2018/2013	2018/2017
1	2	3	4	5	6	7
Малі підприємства (10-49 працівників)						
Кількість інноваційно активних підприємств, од.	4874	2367	3020	5097	104,6	168,8
Частка інноваційно активних підприємств, %	18,4	11,3	14,8	24,1	+5,7	9,3
Кількість підприємств з технологічними інноваціями, од.	1849	1331	1774	1486	80,4	83,8
Кількість підприємств з маркетинговими та/або організаційними інноваціями, од.	3025	1036	1817	3611	119,4	198,7
Частка підприємств з технологічними інноваціями, %	37,9	56,2	49,4	29,2	-8,7	-20,2
Частка підприємств з маркетинговими та/або організаційними інноваціями, %	62,1	43,8	50,6	70,8	+8,7	+20,2
Середні підприємства (50-249 працівників)						
Кількість інноваційно активних підприємств, од.	1799	1073	1407	2140	118,9	152,1
Частка інноваційно активних підприємств, %	24,1	19,7	24,7	34,9	+10,8	10,2
Кількість підприємств з технологічними інноваціями, од.	1004	787	974	907	90,3	93,1
Кількість підприємств з маркетинговими та/або організаційними інноваціями, од.	795	286	1246	1233	155,1	98,9
Частка підприємств з технологічними інноваціями, %	55,8	73,3	43,9	42,4	-13,4	-1,5

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
Частка підприємств з маркетинговими та/або організаційними інноваціями, %	44,2	26,7	56,1	57,6	+13,4	+1,5
Великі підприємства (250 працівників і більше)						
Кількість інноваційно активних підприємств, од.	966	644	668	936	96,9	140,1
Частка інноваційно активних підприємств, %	40,9	38,9	39,6	50,9	+10,0	+11,3
Кількість підприємств з технологічними інноваціями, од.	722	545	530	544	75,4	102,6
Кількість підприємств з маркетинговими та/або організаційними інноваціями, од.	244	99	138	392	160,7	2,8 р.
Частка підприємств з технологічними інноваціями, %	74,7	84,6	79,3	58,1	-16,6	-21,2
Частка підприємств з маркетинговими та/або організаційними інноваціями, %	25,3	15,4	20,7	41,9	+16,6	+21,2

Джерело: складено автором за [1, с. 87; 2, с. 218]

Втім, частка в структурі підприємств в секторі малого бізнесу була значно нижчою – 24,1%, тоді як у секторі середнього підприємництва – 34,9% та великого – 50,9%. Ба більше, частка інноваційно активних малих підприємств за 2010-2018 рр. збільшилася на 5,7 в. п., а інноваційно активних середніх та великих підприємств – на 10,8 та 10,0 в. п. відповідно.

Меншою була й частка малих інноваційно активних підприємств з технологічними інноваціями: 29,2% проти 42,4% та 58,1% у секторі середнього та великого підприємництва. Недоліком одночасно слід вважати й скорочення частки інноваційно активних підприємств з технологічними інноваціями за всіма секторами бізнесу. У малому підприємстві спад склав 8,7 в. п., у середньому – 13,4 в. п., а у великому – 16,6%.

Примітно, що незначною залишається й частка працюючих на інноваційно активних підприємствах малого і середнього бізнесу та відповідні показники за аналізований період практично не змінювалися. При цьому, частка працюючих на інноваційно активних підприємствах великого бізнесу достатньо вагома – 51,9%.

Таким чином, для України характерні суттєві недоліки щодо інноваційної активності підприємств у секторальному аспекті, що

негативно. Державі слід працювати над задіянням чинників фінансово-інвестиційного, матеріального та техніко-технологічного забезпечення, інституційно-правової системи функціонування та організації управління процесами, фінансово-економічних стимулів та соціально-психологічних мотивів усіх суб'єктів системи наукової, науково-дослідної, інноваційно-технологічної діяльності в тісному і взаємовигідному зв'язку та співробітництві з суб'єктами реального сектора національної економіки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Наукова та інноваційна діяльність України за 2018 рік : Статистичний збірник. К. : Державна служба статистики України. 2019. 108 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність України за 2013 рік : Статистичний збірник. К. : Державна служба статистики України. 2014. 341 с.

Янутіна К.

студент

*Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

Скачкова І.А.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

*Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»
м. Харків, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ НАБОРУ ТА ЗВІЛЬНЕННЯ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

На результативну діяльність країни впливає багато чинників, дуже важливим є формування кадрової політики. Існують різні підходи безпосереднього формування та регулювання кадрових процесів. Сутністю «європейського підходу» щодо набору персоналу є вміння активізувати творчий потенціал співробітника. Була розроблена модель «управління за результати», тобто людина повинна мати вже персональні перемоги в цій діяльності, для того щоб її кандидатура була розглянута спеціальною комісією. Саме кадрова політика визначає основні задачі та цілі та принципові настанови при роботі з персоналом.

Основним завданням кадрової політики є підбір персоналу відповідно до нових завдань, які вирішуються на даному етапі. Одним з головних критеріїв при підборі та оцінці кадрів є ставлення до роботи в умовах швидкої зміни ринку, обмеженого часового ресурсу, високого

ризиком та високою кваліфікацією у тій сфері, на яку безпосередньо приймають на роботу. Також велику перевагу мають амбітні, енергійні, цілеспрямовані люди, які мають чітку позицію та готові впроваджувати нові проекти задля розвитку держави.

На сьогоднішній день висуваються підвищені вимоги до кандидата такі як: підприємницький тип мислення, інноваційність, спрямованість на результат, здатність та вміння переконувати, відстоювати свою думку, сильна внутрішня енергетика, глибоке розуміння того, задля чого це все робиться, психічна стійкість, високий рівень комунікабельності, самостійність у прийнятті рішень. Такі вимоги зумовлені світовими тенденціями розвитку. Бо в умовах швидких змін на ринку та в країні взагалі держава шукає енергійних, творчо мислячих керівників, які можуть аналізувати ситуацію, керувати нею та приймати вірні рішення, брати на себе відповідальність при вирішенні тих чи інших питань.

Однак, особисті якості працівника це не єдине, чим має володіти людина, яка хоче зайняти посаду в органах державної влади. По-перше претендентам необхідно ознайомитися з посадовими вимогами, здати письмові та інші іспити на відповідність державній посаді. По-друге, придатність кандидата на посаду вирішує комісія, які дивиться на всі показники цього співпрацівника (кваліфікація, досвід, освіта, особисті якості, реалізовані проекти, громадська позиція і т. д.).

Основним недоліком є те, що в Україні немає незалежних організацій для відбору на державну службу, що сприяло б удосконаленню відбору високопрофесійних кадрів для державної служби, розвитку професійної компетентності претендентів на занятті більш високих посад, спонукало та сприяло розвитку самоменеджменту державних службовців.

В умовах гострої кризизазвичай для економії бюджетних коштів іноді проводиться скорочення персоналу. Це зробити досить непросто. По-перше, щоб провести звільнення працівників необхідно видати указ або розпорядження, вказавши підставу згідно кодексу законів про працю (КЗпП), в якому виділена окрема підстава для звільнення – пункт 1 стаття 40. Підставою до скорочення персоналу може бути реорганізація, банкрутство, ліквідація, скорочення чисельності або штату працівників. По-друге, необхідно скласти список працівників, яких планується звільнити. Це можна зробити на підставі показників ефективності, які встановлює організація.

В державних організаціях є ряд обмежень, за якими не можна звільнити працівника згідно статей 42, 184 та 185-1 КЗпП, а саме: вагітні жінки та жінки, які мають дітей віком до трьох років, одинокі матері при наявності дитини до чотирнадцяти років або дитини-інваліда а також батьки, які виховують дітей без матері. При однакових умовах, необхідно

віддати перевагу тому працівникові, яким має більшу кваліфікацію і продуктивність, і приносить більшу користь підприємству.

Наступним кроком є персональне повідомлення працівникові про звільнення (частина 1 статті 492 КЗпП). Не пізніше ніж за два місяці до звільнення необхідно персонально повідомити кожного працівника. Це можливо зробити письмово, а саме написати наказ про майбутнє звільнення та надіслати це працівникові. **Якщо це масове звільнення, то звіт необхідно подати за два місяці до центру зайнятості.** Для цього складається і подається форма № 4-ПН «Інформація про заплановане масове вивільнення працівників у зв'язку зі змінами в організації виробництва і праці». Далі один з найголовніших кроків під час звільнення працівників державної організації є необхідність запропонування іншої роботи. В першу чергу при звільненні працівника, організація аналізує та пропонує роботу на ті посади, які є вільними за відповідною професією та спеціальністю, кваліфікацією працівника, якого хочуть звільнити. Скорочення персоналу необхідно узгодити з профспілкою, згідно вимог статті 43 КЗпП. Останнім кроком під час звільнення буде виплата працівнику остаточний розрахунок.

Нові вимоги до системи державного управління висувають відповідні вимоги до персоналу, тому досить важливим є залучення висококваліфікованих фахівців до державної служби, бо одна людина не зможе забезпечити розвиток і просування вперед всієї організації чи установи. А щоб мати високий рівень кваліфікації, потрібно постійно навчатися. Відповідно до закону України «Про державну службу» кожен держслужбовець зобов'язаний підвищувати рівень своєї професійної компетентності систематично у визначені законами терміни впродовж всього життя.

Таким чином, удосконалення системи управління персоналом в органах державної влади є досить важливим аспектом розвитку країни в цілому.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кодекс законів про працю України;
2. Закон України «Про державну службу».

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрусь О.І.

*доцент кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні процеси глобалізації та інтеграції економік країн у єдиний світовий ринок зумовлюють загострення конкурентної боротьби між економічними суб'єктами. Означені умови характеризуються співіснуванням значної кількості підприємств різних форм власності, динамічними змінами зовнішнього середовища, підвищенням невизначеності та ризику та мінливістю смаків та купівельної спроможності споживачів. Відтак, конкурентоспроможність сучасних суб'єктів ринку виявляється їх пріоритетним завданням.

Однією з визначальних умов забезпечення стабільної конкурентоспроможності підприємства є маркетингова складова. Пріоритетність маркетингової складової конкурентоспроможності підприємства зумовлює необхідність аналізу та обґрунтування завдань маркетингового управління підприємства, які забезпечують конкурентні переваги підприємства.

До основних завдань маркетинговою управління підприємства відносимо:

- систематичне детальне дослідження ємності ринку, аналіз запитів та купівельної спроможності споживачів, можливість прогнозування попиту, споживчих якостей товарів, їх цінових коливань, ефективних каналів товароруку, методів стимулювання збуту, ринкових можливостей підприємства;

- розроблення та реалізація маркетингових програм стосовно прийняття управлінських рішень «5P» маркетингу – товару, цін, просування, розподілу та людей;

- упровадження нових модифікованих товарів на ринок, поліпшення якості та конкурентоспроможності товарів і послуг, запровадження післягарантійного сервісу;

- обґрунтування маркетингових цілей підприємства та шляхів їх реалізації стосовно отримання прибутку, виходу на нові внутрішні та

зовнішні ринки, збільшення частки на ринку, залучення кредитних ресурсів та інвестицій для модернізації підприємства;

– формування маркетингової стратегії досягнення цілей підприємства шляхом сегментації ринку; формування цільових ринків; позиціонування товару на ринку; проведення маркетингового порівняльного аналізу з провідними конкурентними компаніями; виявлення на основі SWOT-аналізу слабких сторін та конкурентних переваг підприємства на ринку;

– аналіз і контроль процесу стратегічного маркетингу [1].

Отже, маркетингове управління підприємством як ключовий інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства орієнтоване на постійний асортиментний аналіз виробничої програми підприємства, збільшення обсягу реалізації продукції, постійний моніторинг запитів і потреб споживачів, отримання додаткового прибутку, забезпечення рентабельності підприємства та, врешті, підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ларіна Я.С. Маркетинг: навчальний посібник [Електронний ресурс] / С.І. Чеботар, Т.В. Арестенко, В.В. Арестенко – Суми: ТД «Папірус», 2014. – 263 с. – Режим доступу : <http://mmlib.net/knigi/marketing/kniga-9/3152/>

Бардадим С.А.

студентка

Київського національного університету технологій та дизайну

Невмержицька С.М.

доцент кафедри менеджменту

Київського національного університету технологій та дизайну

м. Київ, Україна

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

Сучасні реалії функціонування бізнесу спонукають компанії до переходу на принципово новий рівень менеджменту та організації бізнесових процесів. Нині, в умовах загострення конкурентної боротьби, традиційні методи господарювання уже не можуть гарантувати успішного розвитку підприємствам, а часом не спроможні забезпечити їх діяльність навіть на вже досягнутому рівні. Це зумовлює необхідність підприємствам наслідувати світові тенденції здійснення бізнесової діяльності для збереження свого конкурентного статусу. Адже однією з

найважливіших проблем для українських підприємств на сучасному етапі є виживання й забезпечення подальшого розвитку. В основі її ефективного вирішення лежить формування й реалізація підприємствами своїх конкурентних переваг [1; 3].

Сучасне суспільство перебуває на межі великих перетворень та глибинних трансформаційних процесів у цифровій сфері. Активний розвиток цифрових та інформаційних технологій сформував якісно новий ринок – ринок інформаційних послуг, який об'єднує великий сегмент споживачів. Приватні особи, службовці, представники бізнесу, що діють на цьому ринку, націлені на оптимізацію бізнес-процесів, підвищення продуктивності компаній, поліпшення досвіду ринкової взаємодії на основі постійного використання великих обсягів релевантної інформації. В умовах нової цифрової економіки відбувається зміна запитів та форм споживання. За оцінками провідних спеціалістів, понад 60% світових корпорацій уже розробляють власну стратегію digital-трансформації, що спрямована на одночасне врахування технологічних змін та особливостей ринкового споживання [2]. Головною особливістю діджиталізації є створення умов для більш комфортної та оперативної взаємодії бізнесу та споживачів.

У сучасній науковій літературі діджиталізацією прийнято називати оцифрування інформації. Вона дозволяє швидко опрацювати великий масив інформації за короткий термін часу, що суттєво спрощує і прискорює роботу тієї чи іншої галузі економіки, зокрема, міжнародні торговельні відносини [3].

Питання впливу процесу діджиталізації та цифрових технологій на бізнес-процеси та бізнес-моделі загалом розглядаються багатьма вченими. Різні аспекти цієї проблеми досліджені відомими економістами-практиками та науковцями, серед яких вагомий внесок зробили Марк де Ревер, А. Остервальдер [6], М. Рахингер [6], В. Ворабер, К. Лінц, Г. Мюллер-Стівенс [4], А. Цімерман [4] тощо.

У зв'язку із важливістю, зокрема, професійної підготовки кадрів, сьогодні окрема увага приділяється HR-діджиталізації процесів управління персоналом підприємств. Адже управління людськими ресурсами є найдинамічнішою підсистемою підприємства, і якісне переосмислення методів і технологій управління персоналом тягне за собою значний вплив на результат компанії загалом, що підтверджує особливу важливість вивчення впливу діджиталізації на дану управлінську сферу.

Автоматизація HR процесів знаходиться сьогодні на активній стадії свого розвитку. Однак у більшості підприємств автоматизована, як правило, лише функція кадрового обліку та адміністрування персоналу. У той час як за допомогою автоматизації HR процесів компанії можна значно поліпшити якість процесів щодо підбору, адаптації, навчання, розвитку, оцінки персоналу, HR-аналітики тощо [5]. При цьому, одним

із головних завдань є також зниження часового, емоційного, стресового навантаження безпосередньо на самих фахівців з пошуку персоналу. Для цього можна використовувати такі інструменти HR-діджиталізації як, наприклад, система управління кандидатами Applicant Tracking System (ATS) та система управління навчанням LMS Learning Management System (E-learning). Отже формування й розвиток digital-стратегії, інтегрованої з бізнес і HR-стратегіями стає необхідною умовою забезпечення сталого конкурентного становища компанії на ринку завдяки її трансформації в технологічну, digital-орієнтовану систему.

В Україні діджиталізація HR-процесів є предметом професійного, ділового та комерційного інтересу менеджменту підприємств, але варто зазначити недостатність висвітлення цієї проблематики у вітчизняній науковій літературі, що зумовлює необхідність подальших досліджень.

Зокрема, завдяки діджиталізації:

– Паперові тяганини стає значно менше. Завдяки спільній цифровій платформі співробітники (зокрема потенційні) можуть оновлювати інформацію про себе в режимі реального часу. Ця ж інформація доступна менеджерам, які завжди можуть отримати до неї доступ, просто торкнувшись смартфона.

– Інформація аналізується швидко та автоматично, і результат доступний усім залученим у процесі особам.

– Робочі процеси стають прозорішими й зрозумілішими. Співробітники можуть відстежувати свої успіхи та підходити до побудови своєї кар'єри стратегічно.

Перш за все, діджиталізація повинна підвищувати ефективність і відкритість бізнес-процесів компанії. Вона збільшує швидкість обробки інформації та дозволяє отримувати більш глибоку, масштабну і якісну аналітику. Це відкриває простий доступ до безлічі важливих для бізнесу показників і тим самим допомагає керівникам компаній приймати більш зважені стратегічні рішення в більш стислі терміни. По-друге, повинна змінювати бізнес-процеси компанії в сторону зміни переваг внутрішніх і зовнішніх замовників, впливати на створення нових бізнес-процесів.

Завдяки діджиталізації, процес постановки завдань і оцінки якості їх виконання стає автоматизованим, прозорим, централізованим, ефективним і головне – його результатом стає накопичення структурованої інформації.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Близнюк С.В., Остапенко А.В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 7. С. 41–42.
2. Гудзь О.Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 2(24). С. 4–12.

3. Легомінова С.В., Гусєва О.Ю. Діджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* № 1 (23). 2018. С. 20–25.
4. Мюллер-Стивенс Г., Циммерман А., Линц К. *Радикальное изменение бизнес-модели: Адаптация и выживание в конкурентной среде*; пер. з англ. Москва : Альпина Паблішер, 2019. 311 с.
5. Невмержицька С.М., Петрусенко О.О. Проблеми оцінки ефективності системи управління персоналом. *Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць Науково-дослідного економічного інституту* / [наук. ред. І. Г. Манцуrow]. 2014. № 3 (154). С. 185-188.
6. Michael Rachinger, Romana Rauter, Christiana Müller, Wolfgang Vorraber, Eva Schirgi. Digitalization and its influence on business model innovation. *Journal of Manufacturing Technology Management.* 2018. Vol. 20. № 7. P. 95–124. DOI : 10.1108/JMTM-01-2018-0020.

Беглов О.В.

аспірант

Національної академії статистики, обліку та аудиту

Науковий керівник: Пантелєєв В.П.

доктор економічних наук, професор,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА МЕТОДИ

Актуальність управління фінансовими ризиками зумовлена головною метою управління підприємством, зокрема: вартість підприємства та його платоспроможність, конкурентоспроможність, створення фінансової стійкості підприємницького розвитку, недоотримання прибутку та зниження можливих фінансових втрат.

Дослідники часто під поняттям «управління фінансовими ризиками підприємства» беруть на увагу запропонований І. Бланком варіант. В сутність цього терміну він поміщає, систему принципів та методів розробки й реалізації ризикових рішень, які показують багатогранну оцінку різних фінансових ризиків та нейтралізацію можливих негативних наслідків [1, с. 43].

Можна стверджувати, що для підприємства управління фінансовими ризиками займає важливу роль. Під час роботи підприємства ризик є фактором його діяльності, який впливає на фінансовий стан, стійкість, платоспроможність та конкурентоспроможність.

Заходи з управління фінансових ризиків формують систему ризик-менеджменту, в основі якого покладено цілеспрямований вплив на

фактори ризику. Однак впровадженню заходів управління ризиками має передувати діагностика – аналіз та їх оцінка. Аналіз полягає у виявленні ризиків, які впливають на результати діяльності підприємства, з їх подальшою ідентифікацією джерел формування. Оцінка проводиться для визначення ймовірного розміру втрат, які становлять величину ризику.

Для управління фінансовими ризиками важливу роль відіграє механізм нейтралізації фінансових ризиків. Перевага даного механізму полягає у високій ступені альтернативності прийнятих рішень, що залежать від фінансової діяльності та можливостей підприємства.

Використання сукупних методів та прийомів ліквідації можливих втрат є підґрунтям для механізму нейтралізації фінансових ризиків. У процесі ризик-менеджменту їх вибір залежить від певних особливостей підприємницької діяльності [2, с. 113].

Зазначимо, що уникнення ризику потребує розробки внутрішніх заходів характеру, які виключають конкретний фінансовий ризик. З цим дозволяється уникнути потенційні втрати, пов'язані з фінансовими ризиками, однак не дозволяє отримати прибуток, пов'язаний з ризиком [3, с. 75].

Внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків на підприємстві мають такі базові методи: запобігання ризику, хеджування, диверсифікація, самострахування, трансферт ризику, лімітування концентрації ризику тощо.

Запобігання ризику – це просте відхилення від операції, що пов'язаний з ризиком. Проте запобігання ризику також означає відмову від прибутку.

Хеджування передбачає зменшення їх виникнення за допомогою деривативів або похідних цінних паперів. Механізм полягає у здійсненні взаємопогашаючих фінансових угод з ф'ючерсними контрактами, опціонами на фондових біржах.

Диверсифікація знижує окремі фінансові ризики, зменшуючи рівень їхньої концентрації. Використовується лише для зниження наслідків специфічних ризиків, що залежать від самого підприємства.

Самострахування полягає у резервуванні підприємством частини коштів. Це дозволяє подолати наслідки тих фінансових операцій, від яких ці ризики не пов'язані з дією контрагентів.

Трансферт ризику дозволяє залучити контрагентів в управління ним, передаючи цей ризик до настання його події. Цей метод нейтралізує втрати активів через передачу ризиків партнерам шляхом вкладання контрактів.

Лімітування концентрації ризику використовується для встановлення на підприємстві певних внутрішніх фінансових нормативів на окремі напрямки фінансової діяльності для фіксації фінансових втрат на

можливого рівні. Такими нормативами є: мінімальний розмір активів, максимальний розмір споживчого кредиту, максимальний розмір депозитного вкладу та т. п. Кількість лімітів залежить від виду ризику.

Виявлення та аналіз фінансового ризику – складний та менш точний елемент системи менеджменту. Ефективне управління фінансовими ризиками потребує використання наукових розробок, вміння використовувати відомі методи та комбінувати їх у щоденній роботі. Для цього система управління фінансовими ризиками повинна бути перш за все – ефективною, результативною, простою, прозорою, щоб відповідала стратегічним завданням підприємства.

Узагальнюючи можна наголосити, що управління фінансовими ризиками для підприємства є необхідним інструментом, з якого використовуються як внутрішні фінансові методи у процесі розробки програм для здійснення певних фінансових розрахунків, так і залучається зовнішнє страхування. Мінімізація фінансових ризиків входить до стадій постачання виробництва, розподілу, споживання, обміну. Без механізму нейтралізації фінансових ризиків неможливо гарантувати ефективність виробництва.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бланк І. А. Управління фінансовими ризиками // Ніка-Центр. – 2005. – 600 с.
2. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент. навч. посіб. // К. Знання. – 2016. – 483 с.
3. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків/ / К: Київський ун-т. – 2016. – 303 с.

Богославський М.Ю.

здобувач

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

БЕЗПЕКА ЕМІСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

В Україні більшість ринкових операцій з цінними паперами (ЦП) у цілому та акціями зокрема відбувається на вторинному (закритому) ринку у досить невеликих (відносно загальних обсягів емітованих ЦП) масштабах. Таке становище суттєво утруднює (а в переважній більшості випадків – майже унеможлиблює) здійснення будь-яких вільних операцій купівлі-продажу акцій за реальною вартістю, а тим більше не дає можливості щодо отримання акціонерами доходів через зростання

ринкової вартості акцій. Проте зазначена стагнація ринку акцій (який дуже незначною мірою відіграє в цих умовах ту роль, яку покладає на нього корпоративне управління) насамперед обумовлюється приватизаційною природою походження більшості корпоративних прав, які емітовані вітчизняними акціонерними товариствами (АТ). Подальший випуск акцій мав би переслідувати одну з двох протилежних цілей: закріпити домінування певних учасників корпоративних відносин, які прагнули до повного контролю над АТ (у разі наявності загрози втрати домінуючого становища); залучити у сторонніх інвесторів кошти, необхідні для фінансування розвитку АТ, тим самим сприяючи перерозподілу корпоративного контролю на користь аутсайдерів. Отже, емітенти (АТ) здійснювали би емісії більшою мірою для закріплення власного контролю над АТ (оскільки шанси залучення сторонніх інвестицій на неорганізованому ринку є дуже незначними), але в цілому малий обсяг випуску та розміщення акцій був явно недостатнім для досягнення ані першої, ані другої цілі. Для інсайдерів вітчизняних АТ перешкодою в цьому стала висока ймовірність неефективних втрат на здійснення емісії в умовах нестачі у потенційних інвесторів – аутсайдерів значних вільних фінансових ресурсів та їхнього небажання вкладати кошти у розвиток вітчизняних корпорацій. Певне значення також мало побоювання інсайдерів частково втратити важелі корпоративного контролю. З іншого боку, інвестиційна привабливість АТ для сторонніх інвесторів суттєво скорочувалася через численні ризики інвестування, які не останньою мірою були пов'язані з існуючим балансом корпоративного контролю. Труднощі та перешкоди вітчизняних АТ на шляху щодо залучення фінансово-інвестиційних ресурсів з емісійних джерел слід пояснити також ще двома причинами. З одного боку, обсяги потенційних джерел залучення коштів в Україні є досить обмеженими, а портфельне інвестування стає можливим лише за умови надвисокої надійності та прибутковості емітенту. Проте навіть за сучасних умов стабілізації економіки переважна більшість вітчизняних АТ не може продемонструвати належні показники діяльності. Поточна ситуація на фінансовому ринку також не є досить сприятливою щодо масштабного залучення коштів, оскільки емісійна діяльність на організованому ринку вимагає від емітента насамперед досить значних витрат коштів без жодних надійних попередніх гарантій залучення потрібного обсягу інвестиційних ресурсів. Тому більшість спроб вітчизняних АТ щодо реального залучення емісійних ресурсів для фінансування власного економічного розвитку здійснюється на зарубіжних ринках.

Причиною низької активності товариств-емітентів на фондовому ринку слід вважати також власне прагнення власників корпоративного контролю до збереження існуючої структури акціонерної власності.

Інсайдери мають обов'язково враховувати можливість несумлінного інвестування аутсайдерів у акції із суто спекулятивними цілями (подальший перепродаж пакету акцій, реорганізація та поділ АТ з подальшим продажем майна, виокремлення прибуткових підрозділів тощо). Поява нового акціонера (власника великого пакету акцій, що надав би АТ значні фінансові ресурси) також неминуче призводитиме до необхідності поступки частини корпоративного контролю на користь цього інвестора. Необхідність раціонального та ефективного використання залучених коштів потенційного інвестора має бути забезпечено відповідним вдосконаленням управління корпорацією. Проте корпоративні інтереси значної кількості акціонерів-інсайдерів (вищих керівників АТ та власників великих пакетів акцій, які приймають безпосередню участь у розпорядженні акціонерним капіталом) пов'язано переважно з використанням активів АТ без відповідного на це дозволу та (досить часто) на шкоду іншим акціонерам. Новий акціонер – власник великого пакету акцій для збереження власних інвестицій змушений буде сам стати інсайдером, тобто значною мірою прийняти на себе управління діяльністю АТ та звузити повноваження діючого керівництва. З іншого боку, переважна більшість портфельних інвесторів (на відміну від стратегічних інвесторів, які прагнуть до економічної інтеграції об'єкту інвестування до власних бізнесових проєктів) не є фахівцями у певній галузі виробництва або навіть в управлінні підприємством та взагалі не бажають ними ставати. Тому для прийняття позитивного рішення щодо вкладання коштів (виділення позики) інвестор або кредитор повинен мати надійні гарантії надійності та прибутковості інвестування. Такими гарантіями для аутсайдерів можуть бути або певний рівень довіри у ділових відносинах (тобто майже інсайдерські відносини), або наявність досконалого механізму оперативного вилучення коштів у разі невиконання умов інвестування або позичання з боку інсайдерів. При цьому жодної з цих гарантій більшість вітчизняних АТ надати не може. Навпаки, в умовах триваючого первинного накопичення капіталу та, на жаль, повсюдного порушення законів при цьому, інвестору зовсім не слід сподіватися тільки на сумлінність та доброчинність його ділових партнерів. Крім того, інвестування з обов'язковим прийняттям на себе інсайдерського контролю (так само, як фінансування діяльності корпорації виключно через власні кошти) взагалі суперечить сутності акціонерної форми організації підприємництва. За таких умов корпорація стає лише формальною оболонкою цілком приватного підприємства аж без ніякої присутності жодних корпоративних відносин. Таке перетворення насправді в однаковій мірі шкодить інсайдерам та аутсайдерам: інсайдери при цьому позбавлені джерел фінансування, а аутсайдери – об'єктів для прибуткового вкладання коштів. Для взаємовигідної

співпраці необхідним є створення гарантій забезпечення прав усіх учасників корпоративних відносин. Для інсайдерів такими гарантіями має бути налагоджене і ефективне управління та стабільний внутрішній контроль над АТ, для аутсайдерів – наявність розвиненого фондового ринку з достатніми можливостями передачі корпоративного контролю та дієвими механізмами захисту прав інвесторів.

Таким чином, за сучасних умов здійснення корпоративних відносин, що склалися у АТ України, переважна більшість учасників – інсайдерів та аутсайдерів – мають дуже обмежені можливості щодо використання переваг акціонерної форми господарювання. Для інсайдерів такою перевагою слід вважати доступ до джерел залучення відносно дешевого емісійного капіталу, для аутсайдерів – можливості щодо отримання доходу від володіння акціями чи через зростання ринкової вартості корпоративних прав, або щодо придбання корпоративного контролю через скупку акцій. Крім того, внаслідок низького рівня дієвості ринкового механізму в сфері регулювання корпоративних відносин, їхні учасники вимушені віддавати перевагу насамперед суто адміністративним або навіть силовим методам надання впливу на опонентів, вдаватися до перерозподілу корпоративного контролю через процедуру банкрутства тощо.

Гавриш К.В.

магістр

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Лазебна А.А.

студентка

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Закінян Р.А.

студент

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

м. Дніпро, Україна

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Прийняття оптимальних рішень в області управління й забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення ряду питань, пов'язаних з урахуванням сучасних тенденцій налагодження та розширення стратегічної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища для забезпечення реалізації власних стратегічних інтересів. У зв'язку з цим перед економістами і менеджерами виникло

завдання перегляду існуючих принципів і підходів до управління економічною безпекою та їх вдосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств. Одними з таких вимог є оперативність і результативність управлінських рішень, що можна забезпечити використовуючи сучасні інструменти управління.

Вже в процесі формування логістичної системи виникають умови поліпшення багатьох показників її функціонування, таких як: рівень запасів, час проходження матеріалів по логістичному ланцюгу, тривалість обслуговування замовлення, якість та рівень сервісу, розміри партії вантажів, рівень використання виробничих потужностей, маневреність, адаптивність, сталість системи. У той же час, логістична система в будь-якій практичній реалізації – від процесу переміщення вантажів до процесів руху товарів у ринковому просторі – включає безліч різнорідних елементів. Їхнє функціонування знаходиться під впливом різних факторів загроз та пов'язано з певним ризиком, який повинний бути зведений механізмом управління економічною безпекою підприємства до мінімуму або цілком нейтралізований.

В економічній та науковій літературі виділяють два принципових напрямки у визначенні логістики. Одне з них пов'язано з функціональним підходом до руху товарів, тобто управлінню всіма фізичними операціями, які необхідно виконувати при доставці товару від постачальника до споживача. Інший напрямок характеризується більш широким підходом: крім управління операціями руху товару, воно включає аналіз ринку постачальників і споживачів, координацію попиту та пропозиції на ринку товарів і послуг, а також здійснює гармонізацію інтересів учасників руху товарів. Застосування другого підходу, в рамках якого є безліч різноманітних трактувань, дозволяє більш обґрунтовано підійти до проблеми формування механізму економічної безпеки підприємства.

Будь-яка логістична система містить у собі безліч різнорідних елементів, функціонування яких знаходиться під впливом різних факторів та поєднано з певним ризиком. Одним з основних принципів логістики є надійність як на мікро- так і на макрологістичних рівнях. Це означає, що загрози безпеки функціонування логістичної системи повинні бути доведені до мінімуму або взагалі нейтралізовані. При цьому, досить широке коло проблем підтримки безпеки логістичних систем практично не знайшло відображення в економічній літературі, в якій в основному розглядаються питання управління, планування, оптимізації або узгодження руху матеріальних та інших супутніх їм потоків.

Саме це обумовило необхідність побудови моделі забезпечення безпеки логістичних процесів підприємства та розробки на її основі

процедур нейтралізації загроз з боку контрагентів, що функціонують на ринку.

Економічний механізм кожного окремо взятого підприємства націлений на те, щоб довести до максимуму різницю в ціні між закупівлями та реалізованою продукцією. Інтегрований же підхід, заснований на використанні логістичних ланцюжків, орієнтований на всіх учасників процесу постачань (послуг).

В даному аспекті управління безпекою, в реальності буде являти собою процес регулювання та прийняття рішень зі зниження витрат, підвищення продуктивності і якості продукції та послуг в інтегрованому логістичному ланцюжку забезпечення прийнятного рівня сталості («виживаності») системи та її розвитку (у цьому й полягає безпека всіх економічних процесів). Застосування критерію безпеки для логістичних процесів дозволить не тільки протистояти загрозам середовища, але й досягти стратегічних цілей підприємства, створити ефективний механізм його адаптації до ринкового середовища.

Накладення критерію безпеки на господарські процеси підприємства вимагає відповідного уточнення поняття логістичного менеджменту. З одного боку, він являє собою синергію основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку й аналізу) з елементарними та комплексними логістичними функціями для досягнення цілей логістичної системи, головною з яких і буде підтримка економічної безпеки. Розгляд же логістичного менеджменту як інструмента управління стосунками персоналу з контрагентами підприємства обумовлює актуальність підвищення кадрової безпеки.

При формуванні механізму економічної безпеки підприємства велике значення має також і визначення місця логістичного менеджменту в загальній структурі управління підприємством, та визначення сфер взаємодії з іншими сферами менеджменту. Сучасна система управління являє собою композицію організаційної структури управління з функціонально орієнтованими сферами діяльності (фінанси, інвестиції, виробництво, маркетинг та збут, інновації, персонал тощо), об'єднаними стратегічними, тактичними й іншими цілями. З погляду на механізм економічної безпеки підприємства, здійснення функцій стратегічного (тактичного, оперативного) та логістичного менеджменту повинне сприяти реалізації місії підприємства, погодженої з маркетинговою та виробничою стратегіями і спрямованої на забезпечення сталості роботи.

Необхідно враховувати, що цілі логістики часто вступають у конфлікт із цілями маркетингу та виробництва; це викликає деструктивні внутрішні протиріччя (*ВПІ*) і тим самим створює додаткові загрози безпеки функціонування логістичної системи. Якщо процеси, що

відбуваються всередині суб'єктів господарювання, не описані й, тим більше, не стандартизовані, то на «стиках» між підрозділами завжди виникають «тертя», що призводить до виникнення явних або ретельно маскуємих конфліктів (рис. 1).

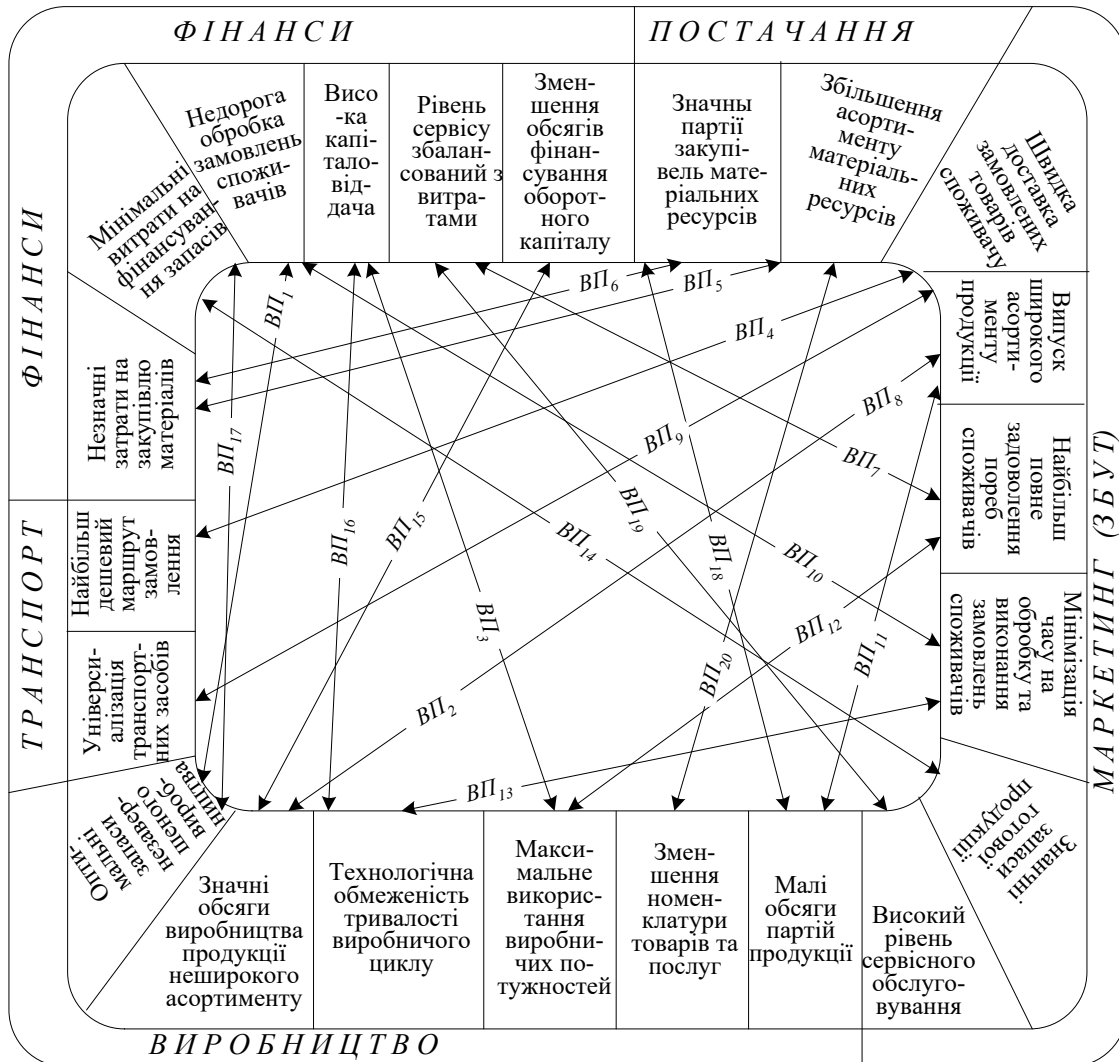


Рис. 1. Внутрішні протиріччя-загрози безпеки логістичної системи

Немаловажне значення для створення організаційного механізму забезпечення стабільності матеріальних потоків має узгодження їхнього руху з інформаційним потоком, оскільки між ними відсутня ізоморфність (тобто однозначна відповідність, синхронність у часі виникнення). Як правило, інформаційний потік або випереджає матеріальний, або відстає від нього. Різноманітні інформаційні потоки, що циркулюють всередині та між елементами логістичної системи, утворюють специфічну логістичну систему, яка може бути визначена як інтерактивна структура, що включає персонал, устаткування та процедури (технології), які об'єднані інформаційним потоком, використовуваним логістичним менеджментом для планування, регулювання, контролю, аналізу

функціонування логістичної системи та розробки заходів, спрямованих на забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Звичайно ж, логістична система повинна розглядатися як єдине ціле, що реалізує цілі підприємства у всіх своїх ланках – від постачальника до кінцевого споживача. Але в той же час для виробничого підприємства більш доцільним є розгляд логістики як деякого інструмента, що інтегрує різні функції, пов'язані з матеріальними потоками. При цьому, матеріальний потік розглядається як єдине ціле, як інтегруючий фактор, що поєднує весь життєвий цикл виробу, а не як ряд незалежних процесів. Це обумовлює спрямованість логістичної діяльності, насамперед, на досягнення синергії організаційних одиниць, систем, що використовують різні концепції організації виробництва.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Судакова О.І., Герасимова О.Л., Гуркова К.А. Управління стійкістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку. *Економічний простір: Збірник наукових праць*. № 112. Дніпро: ПДАБА, 2016. С. 168-176.
2. Верхоглядова Н.І., Судакова О.І., Поляєва Л.О. Концепція впровадження логістичного підходу до механізму управління економічною безпекою підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. № 33. Одеса: МГУ, 2018. С. 44-49.

Двуліт З.П.

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

Завербний А.С.

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

Чукаєва І.Д.

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

РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Проблеми, які постають перед підприємствами малого та середнього бізнесу та шляхи їх вирішення мають високу актуальність в сучасній економіці. Науковий підхід до вирішення проблемних питань дозволяє змоделювати можливі ситуації і уникнути негативних наслідків

через використання неправильної стратегічної політики організації. У сучасному світі створити, придумати щось унікальне та інноваційне дуже складно, тому що немає гарантії, що цей продукт або послуга дасть комерційний поштовх для досягнення мети організації. Тому, підприємству необхідно застосовувати певні дії, які створюються за допомогою формування стратегії, що є першочерговим завданням системи стратегічного управління (менеджменту). Від правильно складеного плану залежить ефективність прийнятих рішень в процесі функціонування організації. Стратегічний план дозволяє збалансувати зв'язок між маркетинговою, виробничою та фінансовою діяльністю для досягнення найбільш ефективного результату роботи організації.

Стратегія – це формування певної тенденції розвитку підприємства, план дій, спрямований на підвищення економічних показників, зміцнення позицій на ринку, тощо. Від того наскільки правильно сформована стратегія, на скільки точно визначені цілі, терміни їх досягнення залежить успіх як самих організацій, так і позитивний розвиток економіки країни в цілому, оскільки економічні показники суб'єктів бізнесу впливають на макроекономічні показники економіки всієї країни. «Стратегія – це складне і потенційно потужне знаряддя, за допомогою якого сучасна фірма може протистояти мінливих умов. Але це – непросте знаряддя, і його впровадження і використання обходяться недешево. Стратегія – це інструмент, який може серйозно допомогти фірмі, яка опинилася в умовах нестабільності» (І. Ансофф) [1, с. 38].

Розрізняють дві моделі розробки стратегії розвитку організації:

- модель розробки стратегії організації, заснована на зовнішніх факторах [2];
- модель розробки стратегії організації, заснована на внутрішніх можливостях.

На думку Майкла Портера, автора першої моделі, при розробці стратегії необхідно за основу приймати оцінку структури галузі, оскільки галузева структура практично завжди вже є сформованою, також є відомі фактори, які впливають на прибутковість роботи в цій сфері [3, с. 11]. До таких факторів належать: загроза появи продуктів-замінників, нових гравців; ринкова влада постачальників і споживачів; рівень конкурентної боротьби тощо.

Оцінка галузі дозволяє визначити її капіталомісткість, складність середовища ведення бізнесу, способи і можливості утриматися в ньому.

Наступним кроком при розробленні стратегії є аналізування підприємства. На практиці використовують SWOT-аналізування для оцінювання слабких і сильних сторін, можливостей і загроз організації, який дозволяє визначити низку проблем, які можуть істотно ускладнити становище фірми на ринку також варто побудувати ланцюжок створення вартості товарів або бізнес-процесів. Поширення метод набув через

простоту та дешевизну застосування, а також можливості розроблення у межах аналізу стратегічних альтернатив та вибору остаточної стратегії [4, с. 29]. Всебічна оцінка структури галузі та конкурентного позиціонування дозволять сформувавши чітку зрозумілу стратегію, реалізація якої призведе організацію до правильного ведення бізнесу, що дозволить отримати підприємству прибуток тривалий час.

Друга модель розроблення стратегії заснована на внутрішніх можливостях організації, яка орієнтується на внутрішні ресурси організації з метою подолання зовнішніх факторів. При розробці стратегії важливо визначити, який саме ресурс є унікальним і дозволяє створювати додану вартість. Ця модель лягла в основу багатьох концепцій управління персоналом. Оскільки унікальним ресурсом, як правило, є не основний капітал, а персонал.

Фахівці, які мають унікальні компетенції, яких складно скопіювати, складають основу бізнесу і приносять додану вартість тривалий час.

На сьогоднішній день друга модель розроблення стратегії організації має багато переваг. Це пояснюється тим, що перша модель заснована на чинниках, що не піддаються зміні, а друга модель передбачає отримання прибутку і доданої вартості організації за рахунок ресурсів, якими вона володіє і на які може впливати. Разом з тим, найвірнішим рішенням при виборі стратегії є поєднання цих двох моделей. Незважаючи на те, що структуру галузі доводиться приймати як вже сформовану, проте бізнес необхідно будувати в першу чергу на роботі з унікальними ресурсами. Добре організований бізнес повинен включати три елементи:

1) інновації – постійне оновлення продуктової лінійки, продовження життєвого циклу бізнесу;

2) операційна ефективність – грамотне формування процесу, постійний бенчмаркінг, пошук найбільш вдалих практик в галузі, порівняння результатів розвитку в різний час;

3) таргетування клієнтів – оцінювання рівня ефективності моделі роботи з ними (ефективність продажів, дистрибуції і виробництва).

Не всі організації можуть витримати конкуренцію та підлаштуватись під умови ринку. Тому, багато підприємств малого бізнесу сьогодні в пошуку інструментів, які дали б змогу вистояти перед труднощами під час становлення подальшого зростання. Інша частина вважає за краще закрити свою справу і врятувати частину отриманої вигоди. Одні займаються пошуком фінансових стратегій, зокрема рефінансують кредити на ранніх стадіях економічної кризи, здійснюють інші фінансові схеми. У цей момент необхідна нова стратегія проведення ефективних заходів, яка буде спрямована на посилення конкурентних позицій на ринку. А також, стратегія, що розробляється для організації, повинна бути антикризовою, яка передбачає можливий

розвиток подій і мати запасні рішення на випадок виникнення кризових ситуацій.

Одним із важливих аспектів щодо оптимізування ресурсів компанії є процес перебудови кадрів, який спрямований на підвищення ефективності їх використання. А одним з напрямків розвитку стратегії бізнесу в таких умовах є позиція зниження витрат і пропозиції нових послуг або продуктів. Збільшення активних засобів може здійснюватися за рахунок додаткового інвестування, залучення нових бізнес-партнерів, які ведуть стабільну політику розвитку бізнесу. При цьому організації необхідно розширювати масштаби бізнесу, розширити асортимент продукції. Для підвищення попиту на продукцію або послуги, необхідно організовувати різні акції, розпродажі, надавати знижки, розвивати промоутери і рекламу. Ефективним напрямком є бонусні або накопичувальні системи знижок, залучення VIP-клієнтів, розширення використання послуг і можливостей Інтернету, відкриття віртуальних магазинів.

Процес стратегічного планування вважається завершеним тоді, коли організація має хоча б одну операційну стратегію, на основі якої потім на підприємстві будуть розроблятися інші функціональні стратегії (фінансова, HR, виробнича, маркетингова).

За часів жорсткої конкуренції і нестабільного (кризового) стану економіки країни є актуальною розробка стратегії з урахуванням відомих, передбачуваних і непередбачуваних ризиків. На практиці бізнес – це завжди ризик. Для того щоб зменшити ймовірність настання небажаної події для організації, в стратегічному плані необхідно передбачити дії, націлені на запобігання його настання. З метою запобігання або мінімізації небезпечних подій проводиться прогнозування, оцінка, ідентифікування і класифікування ризиків, щоб мати можливість скорегувати стратегію і вийти з ситуації, що склалася з найменшими втратами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / А. Олійник (пер. з англ.), Р. Скільський (пер. з англ.). – К.: Основи, 1998. – 390 с.
3. Конспект лекцій з дисципліни Стратегія підприємства : для студентів ступеня «бакалавр» / Н.В. Лохман ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. підпр. і торгівлі. – Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2016. – 114 с.
4. Подольчак Н.Ю., Петришин Н.Я., Малиновська Ю.Б. Стратегічний менеджмент: конспект лекцій для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» усіх форм навчання. – Львів: НУ «Львівська політехніка», ІНЕМ, каф. ЗМД, 2016. – 80 с.

Дикань В.В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри управління та адміністрування
Навчально-наукового інституту «Каразінська школа бізнесу»
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Пахаренко О.В.

*аспірант кафедри управління та адміністрування
Навчально-наукового інституту «Каразінська школа бізнесу»
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-МЕРЕЖІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Функціонування мережевих структур відіграє важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємств. Бізнес-мережі характеризуються максимальною гнучкістю у пристосуванні до вимог та викликів бізнес-середовища, що є запорукою мобільності системи менеджменту на підприємстві та максимізує ефективність його функціонування.

Найбільш вагомий внесок у вчення про бізнес-мережі зробили такі дослідники, як: Д. Форд, Х. Хаканссон [1], К. Дж. Мейсон та Ш. Лік [2], Х. Андерсон [3] та інші. Так, Х. Хаканссон та Д. Форд визначили ряд парадоксів, характерних для формування взаємозв'язків між учасниками мережі, та оцінили їх управлінські наслідки [1]. У роботах таких авторів, як К. Дж. Мейсон та Ш. Лік [2], Х. Андерсон, В. Хавіла, П. Андерсен, А. Халінен [3] досліджувалися закономірності розвитку та основні характеристики мережевих міжфірмових структур у контексті бізнес-стратегій. Із сучасних дослідників особливостей організації та функціонування бізнес-мереж виокремлюються П. Іжевський [4], М. Босовська [5] та ін. Складність та багатоаспектність механізму функціонування мережевих структур в економіці, їх динамічний розвиток вимагає постійної актуалізації підходів до оцінки їх ефективності.

Метою дослідження є удосконалення етапів реалізації методичного підходу до оцінки ефективності функціонування бізнес-мереж з урахування критеріїв комплексності та системності.

Удосконалення етапів реалізації методичного підходу до оцінки ефективності функціонування бізнес-мереж здійснено методом структурно-функціонального моделювання, для чого використана методологія SADT з реалізацією в програмному продукті Ramus. Результатом моделювання стала структурно-функціональна модель, яка відображає такі етапи реалізації методичного підходу до оцінки

ефективності функціонування бізнес-мереж: визначення факторів якісної характеристики функціонування бізнес-мережі; агрегування показників ефективності функціонування організацій мережевого типу; аналіз складових бізнес-мережі; оцінювання ефективності та характеру впливу факторів якості функціонування бізнес-мережі, визначення характеристик взаємодії акторів.

Склад факторів якісної характеристики функціонування бізнес-мережі визначено на основі аналізу джерел [1-5] із підтвердженням результатів методом експертного оцінювання, для чого було сформовано експертну групу у складі 40 менеджерів вищої та середньої ланки ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ПрАТ ДТЕК «Павлоградвугілля», АТ «Укргазвидобування», ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», які характеризуються найвищою ефективністю управління та досвідом функціонування бізнес-мереж. Експертам було запропоновано за кожним фактором дати оцінку:

1) чи є виділений фактор фактором якісної характеристики функціонування бізнес-мережі (варіанти відповідей «Так» / «Ні»);

2) чи є запропонований перелік факторів достатнім для описання системи факторів якісної характеристики функціонування бізнес-мережі. У процесі відповіді на 2-е питання експерти виставляли оцінки від «0» до «5» балів. Чим вище бал, виставлений експертом, тим вище повнота виділеної системи факторів.

Всі експерти дали позитивну відповідь на 1-е питання. Середній відсоток достатності вибірки, розрахований як відношення суми експертних балів до максимально можливої, склав 84.5%. Якщо провести паралель з багатовимірним факторний аналіз, то в ньому, як і в даній варіації експертного оцінювання, із сукупності показників відбирається оптимальна кількість факторів. Критерієм якості факторного аналізу є відсоток факторизації – показник того, на скільки відсотків сформована система факторів описує досліджувану систему. При факторному аналізі достатній рівень показника факторизації становить 80%. Виходячи з цього, відсоток дисперсії 84.5% можна вважати достатнім, а перелік факторів повним.

В результаті виділено такі домінуючі фактори якісної характеристики функціонування бізнес-мережі:

1) динамічність структури мережі. Швидке реагування на економічні виклики ускладнює порівняльну, ретроспективну оцінку ефективності діяльності мережі. Статичні методи оцінки суттєво обмежують можливості формування інформаційної бази, що обумовлює необхідність використання методів, які дозволяють надавати динамічну характеристику об'єкта, наприклад таксономічний показник рівня розвитку;

2) фактична неоднорідність акторів мережі. Необхідність координації діяльності всіх учасників бізнес-мережі, існування

відмінностей у інтенсивності взаємодії з іншими акторами, у ресурсному потенціалі проявляється у виокремленні у структурі мережі ядра та периферії. Результати досліджень [1-3] доводять, що учасники з позиціями найближчими до ядра мережі отримують більше переваг від участі у мережі, ніж ті, що належать до периферії;

3) спрямованість на інновації та активний обмін знаннями в межах мережевої організації бізнесу з метою збільшення доданої вартості всередині групи компаній шляхом створення нових товарів/послуг і/або шляхом розроблення методів зниження витрат та збільшення продуктивності;

4) доцільна кількість акторів (учасників) та мережевий діапазон бізнес-мережі. Розширення мережі призводить до зростання споживчої цінності її продуктів, проте результати досліджень [2; 4] свідчать як про комплементарний так і деструктивний характер залежності продуктивності мережі від її масштабу. Найвищим рівнем продуктивності характеризуються бізнес мережі, в яких більшість зв'язків є локальним, а значна територіальна віддаленість притаманна приблизно 10% учасників [4]. Тому при розширенні мережі за рахунок нових учасників доцільно постійно досліджувати та оцінювати баланс синергетичних ефектів, характер динаміки показників ефективності з метою своєчасної детермінації та нівелювання деструктивного впливу розширення масштабу бізнес-мережі на її діяльність;

5) мотив використання мережевої організації бізнесу. При здійсненні оцінювання ефективності діяльності бізнес-мережі вбачається необхідним врахування ефективності функціонування кожного актора в бізнес-мережі.

Необхідність агрегування всіх показників, що є наступним етапом реалізації методичного підходу, зумовлена тим, що об'єкт моделювання вимагає не тільки узагальнюючих характеристик, але й упорядкування окремих його елементів за певними властивостями і принципами. Агрегування запропоновано здійснювати на основі інтегральної оцінки, яка дозволяє всебічно оцінити фінансово-господарську діяльність мережі, визначити недоліки в роботі і запропонувати напрями розвитку. В якості методу побудови інтегральної оцінки запропоновано метод таксономії та розрахунок таксономічного показника рівня розвитку кожної компоненти запропонованого підходу.

На етапі аналізу складових бізнес-мережі пропонується використання підходу ланцюга вартості Портера. Перевагами його використання в даному випадку слугує можливість у випадку правильного розподілу видів діяльності та коректного визначення частки кожної ланки у загальній вартості приймати ефективні стратегічні рішення на всіх рівнях та структурних елементах управління підприємства.

В межах оцінювання ефективності функціонування організації мережевого типу доцільною є оцінка синергетичного ефекту від створення бізнес-мережі, який може виступати як стимулюючим фактором в розвитку підприємства за рахунок економії на витратах, так і дестимулюючим – при неконтрольованому розширенні кількості акторів.

Визначення характеристик взаємодії акторів передбачає оцінювання інтенсивності взаємодії, щільності та сталості зв'язків, співвідношення ядра і периферії, співвідношення формальних та неформальних зв'язків тощо. З цією метою можна використовувати систему індикаторів стійкості інтеграційної взаємодії суб'єктів мережевого об'єднання, що запропонувала М. Босовська [5].

Запропонована модель реалізації методичного підходу до оцінки ефективності функціонування бізнес-мережі дає змогу поєднати оцінки якісних та кількісних характеристик функціонування бізнес-мережі та на їх основі отримати інтегральну оцінку з урахуванням особливостей кожної складової ієрархічної структури мережевої організації. Запропоновані етапи забезпечують поточну оцінку ефективності функціонування бізнес-мережі та є основою проектування ефективного функціонування підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Hakansson H. How should companies interact in business networks? // *Journal of Business Research*. – 2002. – Vol. 55. – Issue 2. – P. 133-139.
2. Mason K. J., Leek Sh. Learning to build a supply network: an exploration of dynamic business models // *Journal of Management Studies*. – 2008. – Vol. 45. – Issue 4. – P. 774-799.
3. Anderson H., Navila V., Andersen P., Halinen A. Position and role-conceptualizing dynamics in business networks // *Scandinavian Journal of Management*. – 1998. – Vol. 14. – Issue 3. – P. 167-186.
4. Іжевський П. Г. Бізнес-модель інтеграції підприємств АПК на основі мережевого підходу // *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. – 2017. – Вип. 5(1). – С. 139-144.
5. Босовська М. В. Методологічні засади оцінки результативності функціонування мережевих структур на основі мультикритеріального підходу // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2015. – № 3. – С. 23-26.

*Завальницька Н.Б.
доцент кафедри фінансового менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ

На даний час фінансова децентралізація стала пріоритетним засобом та одним з обов'язкових елементів на шляху побудови сучасної держави, у якій бізнес може ефективно розвиватись. Властиво вона полягає у розподілі функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центром та органами місцевого самоврядування, наслідком якої є передача й делегування видаткових повноважень, створення фінансової бази органів місцевого й регіонального самоврядування, розробка вирішення місцевих завдань, зокрема в частині розвитку бізнесу.

Цілеспрямовані дослідження проблеми фінансової децентралізації знайшли відображення в працях Дж. К. Ван Хорна, Я. Арабчука, А. Гальчинського, І. Волохової, Д. Нехайчука, Л. Новаковського, А. Ткачука та інших вчених [1-8]. Однак ще низка проблемних аспектів фінансової децентралізації зі своїми особливостями у бізнесовій сфері регіону залишаються невирішеними, що впливає на можливості джерел наповнення місцевого бюджету та його ефективного використання.

На жаль, проблемні питання фінансової децентралізації сьогодні ще важко вирішити, оскільки це пов'язано з певною обмеженістю та й відсутністю в законодавстві України відповідних положень. Зазначимо, що базові засади фінансового зміцнення місцевої влади закладено в статті 9 Європейської Хартії місцевого самоврядування, де сказано, що «органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної політики на свої власні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень. Частина фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування формується за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону» [5]. Водночас, якщо вже йдеться про фінансову децентралізацію, то згідно відповідної статті чинної Конституції України її основою названо лише «доходи місцевих бюджетів та інші кошти».

Однак, сучасною особливістю фінансової децентралізації є не лише наповнення бюджету: вона робить прозорими фінансові потоки (отже, завдається дієвий удар по корупційних схемах) та нарощує зацікавленість органів місцевого самоврядування у реалізації податкового потенціалу власної адміністративно-територіальної одиниці. Крім того,

децентралізація суттєво розширює можливості місцевої влади у здійсненні зовнішніх фінансових запозичень [1; 3; 6-8]. Так, якщо раніше позичальниками, наприклад, Європейського банку реконструкції та розвитку, могли виступати лише міста-мільйонники, то нині напряду брати кредити у них можуть усі обласні центри, а також міста з населенням у 300 тисяч. Дієвою особливістю цього стає можливість залучати креативний людський капітал в систему бізнесу через забезпечення ефективних умов праці, покращання інфраструктури та можливості отримання якісних соціальних послуг.

Окрім того, особливістю бізнес-ситуації в умовах децентралізації є те, що в останній період кошти надходять до міст від регіонів на спеціальний рахунок, а бюджети районів вже відсутні. Зокрема, професійно-технічні училища (ПТУ), які дали на отримання за рахунок бюджетів міських органів влади знаходяться у важкому становищі. Під загрозою опинилось навчання молоді робітничим професіям, оскільки у бюджеті міст відсутні кошти на отримання ПТУ.

Об'єктивно, наповнити місцевий бюджет можна за рахунок податків, які залишаються після відрахувань у центральний державний бюджет. Однак, для цього місцеві податки повинні бути стабільними, тобто не змінюватись щорічно. Це дозволить здійснювати на перспективу планування та прогнозування надходжень податків до регіону, а за рахунок отриманих фінансових ресурсів впливати на зростання (чи навпаки скорочення) обсягів виробництва (у випадку екологічно небезпечних підприємств), їх модернізації. В реальності же місцевим громадам надані необмежені повноваження на виконання завдань за якими відсутні кошти, що робить місцевий бюджет хронічно дефіцитним, без реальних можливостей його наповнення. Ось чому в цих умовах зростає значення фінансового забезпечення регіонів.

Зазначимо також, що збільшення фіскального навантаження на нерухомість повинно здійснюватися залежно від якості та вартості житла, а не лише від площі. Так, активно-стримуючою особливістю для розвитку бізнесу, зокрема на території Львівщини, стала наявність значної кількості будівель та їхнього інфраструктурного забезпечення, що знаходяться у вкрай аварійному стані, що зумовлює необхідність значного фінансування на ремонт або будівництво нового житла. Особливістю стає й те, що додатково провадити політику на посилення фіскального навантаження в умовах нарощування комунальних платежів для населення й бізнесу є проблематичним, оскільки обмежить темпи соціально-економічного розвитку Львівщини та бізнесу зокрема.

Особливістю погіршення ситуації у системі розвитку бізнесу агропромислового комплексу стала не зовсім вдала індексація земель, що збільшує податки землекористувачів та обумовлює зростання цін на продовольство.

Доцільно наголосити, що не відповідає вимогам й екологічний податок, який надходить до бюджету і використовується не за призначенням, оскільки в умовах існуючої децентралізації громадам не вистачає коштів на соціальний розвиток.

Відомо, що у розвитку інноваційно-інвестиційного бізнесу велике значення має венчурний капітал. Так, Дж. К. Ван Хорн, говорячи про венчурний капітал відмічає, що крім заможних людей, також існують інвестори-організації, такі, як пенсійні фонди, трасти, компанії, які займаються страхуванням життя. Їх мета полягає в тому, щоб визначену частку портфелю, зазвичай не більше 10%, інвестувати, на всякий випадок, у нові компанії. Деякі з цих інвесторів створюють регіональні представництва у місцевостях з більшою концентрацією фірм високих технологій [2].

Виходячи з наведеного, бажано в містах, де наявні вищі навчальні заклади, розширювати можливості та практикувати дозвіл науковцям займатись підприємницькою діяльністю, створювати інноваційні високотехнологічні продукти, технології та впроваджувати їх у виробництво. Доцільно розробляти такі програми розвитку, які впливали б на покращання умов бізнес середовища, швидко окупилися і приносили регіону прибутки, що дозволятиме активніше вирішувати регіональні проблеми.

Також відзначимо, що якщо ефективність бізнесу визначається обсягами прибутку, то ефект від децентралізації повинен оцінюватись показниками бюджетного навантаження, дефіциту і, в першу чергу, соціальним ефектом (зменшенням безробіття, збільшенням тривалості життя, покращанням екологічного становища у регіоні). Водночас, доцільно враховувати структуру економіки регіону, його потенціал, а це передбачає активне визначення пріоритетів його розвитку. Так, у якості пріоритетів розвитку у Львівській області можна вважати технологічно-інноваційну (зокрема, у Львові функціонує Західний науковий центр НАН України, низка наукових установ, освітніх закладів), рекреаційну (сприятливі природно-кліматичні умови для відпочину, туризму, покращання здоров'я) та агропромислову (має значні угіддя для розширення сегменту тваринництва, плодonoсні ґрунти та наявність мережі підготовки фахівців сільського господарства) діяльності.

На нашу думку, доцільно розраховувати доходи місцевого бюджету на кількість мешканців, що більш логічніше для визначення достатності коштів на одну особу (тобто чим менша чисельність населення та більші доходи регіону, тим більше буде це відношення). Властиво через означене відношення доцільно оцінювати можливості регіону у соціальному розвитку, а разом з тим, й необхідність субвенцій, розробляти заходи за активізації наявного потенціалу.

Не доцільно забувати, що в умовах бюджетної децентралізації та з позиції розвитку бізнесу існує потреба здійснення належного контролю за роботою органів влади різних рівнів при плануванні та виконанні ними бюджетів, управлінні й використанні фінансових ресурсів в інтересах громади. Для розв'язання цієї проблеми необхідно:

- забезпечити ефективний попередній та поточний державний фінансовий контроль за їх діяльністю;

- налагодити максимально прозору діяльність місцевих органів влади та її цілеспрямований контроль з боку громадськості.

Фінансова децентралізація, безсумнівно, сприяла зростанню доходів об'єднаних територіальних громад, проте окремі її механізми потребують подальшого вивчення й удосконалення з врахуванням особливостей розвитку бізнесу. Так, ще наявна проблемність у податку на доходи фізичних осіб, оскільки він сплачується за місцем роботи, а не за місцем проживання людини. Означене призводить до того, що громади, мешканці котрих працюють у містах, а проживають у сільській місцевості, не доотримують ймовірні фінансові поступлення. У вагомості поступлень до місцевих бюджетів ще недостатньо використовується й податок на нерухомість. Певна непродуманість політики децентралізації призводить до того, що новостворені об'єднані територіальні громади різняться між собою не лише за розмірами території та кількістю населення, а й значними диспропорціями власних доходів й дотаційності бюджетів, обумовлюючи дисгармонію у можливостях їх самодостатності та розвитку бізнесу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Арабчук Я.І. Фінансова децентралізація – основна складова спроможної громади / Я.І. Арабчук // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2016. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2016_1_20.
2. Ван Хорн Дж. К. Управление финансами / Дж. К. Ван Хорн. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 800 с.
3. Волохова І.С. Місцеві фінанси та перспективи поглиблення фінансової децентралізації в Україні [монографія] / І.С.Волохова. – Одеса: Атлант, 2014. – 462 с.
4. Завальницька Н. Б. Розвиток ринку туристичних послуг в системі економічної безпеки держави [монографія] / І.О. Бочан, С.В. Васильчак, Н.Б. Завальницька. – Львів : Сполом, 2013. – 184 с.
5. Європейська Хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.in.ua/yevropejska-hartiya-mistsevogo-samovr/>.
6. Лазутіна Л.О. Джерела формування місцевих бюджетів сільських територій в умовах децентралізації / Л.О. Лазутіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/150.pdf>.
7. Патицька Х.О. Фінансова децентралізація як основа формування самодостатніх територіальних громад / Х.О. Патицька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4412>.

8. Слободянюк Н.О. Проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації / Н.О. Слободянюк, М.О. Коніна // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С. 611–616.

Калініченко З.Д.
доцент кафедри аналітичної економіки
Дніпропетровського державного університету
м. Дніпро, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЄВИХ ЦИКЛІВ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ

Взаємодія різноманітних методів дослідження і диференційованих інструментів систематизації в економічному аналізі дозволяють поглянути по-новому на вихідні результати, побачити нові закономірності, досі приховані одностороннім підходом до об'єкту спостереження.

Економіка з плином часу розділилася на численні дисципліни, кожна з яких характеризується власним аналітичним інструментарієм, власним підходом. У багатьох випадках виявляється, що досягнення одного напрямку дослідження практично не використовуються і навіть мало відомі економістам іншого профілю. Останнім часом чимало говориться про недосконалість механізмів аналізу життєвого циклу підприємств. Посилаються при цьому на приклади збанкрутілих компаній і особливості компаній високотехнологічних галузей.

Доцільно припустити, що оцінка компанії повинна проводитися не з точки зору короткострокового інвестора, націленого на спекулятивний дохід, а з точки зору зацікавлених в довгостроковому зростанні компанії. Тому для оцінки стадій розвитку необхідно знайти спосіб вимірювати не ринкову вартість, а якусь «фундаментальну» вартість компанії. Якщо вище керівництво компанії зацікавлене в підтримці її сталого розвитку в довгостроковому періоді, необхідний певний узагальнений показник «життєвого здоров'я».

З цієї точки зору особливо привабливою бачиться теорія життєвих циклів, бо розвиває ідею, що компанія, як і будь-який живий організм, проходить через ряд станів (стадій), а проблеми, з якими вона стикається, різні для кожної стадії. Залежно від того, на якому етапі розвитку знаходиться продукт або компанія, необхідно застосовувати відповідну саме до цього етапу стратегію. А для визначення можливостей компанії на ринку є важливим використовувати ще і теорію життєвих циклів галузі.

В статтях розкривається поняття життєвого циклу галузі через концепцію поширення інновацій. Автори виходять з того, що, знаючи

кількість і тип інновацій, можна судити про стадії життєвого циклу галузі.

Результати чисельних досліджень виключно важливі для ідентифікації життєвого циклу компанії через сукупність фінансових показників. Однією з найважливіших характеристик, задіяних при оцінці компанії, є стратегія фінансування, тобто прийняті рішення про структуру капіталу. Досить цікавими в цьому плані є статті, що акцентують увагу на цьому показнику в прив'язці до життєвого циклу компанії.

Всі емпіричні дослідження життєвого циклу починаються з визначення способу ідентифікації стадії життєвого циклу. Життєвий цикл – явище, що спостерігається швидше інтуїтивно, для нього не існує суворої науково обґрунтованої схеми для ідентифікації стадій. Є величезна різноманітність визначень життєвого циклу продукту. Багато авторів сходяться на думці, що продукт переживає 4-5 стадій: зародження (новаторська), виведення продукту на ринок (вступ, входження), росту (зростання), зрілості (зрілості) і спаду.

Всі автори сходяться на думці, що стадію життєвого циклу продукту не можна визначати, виходячи з розміру компанії або часу існування продукту на ринку. Вважають, що життєвий цикл продукту – узагальнена модель, що описує тенденцію продажів деякого певного продукту, починаючи з моменту його першої появи на ринку до тих пір, поки фірма не виведе його з ринку. Життєвий цикл галузі зазвичай характеризується показником динаміки кількості виробників. Крім традиційних концепцій життєвого циклу продукту і життєвого циклу галузі дослідники виділяють життєвий цикл компанії:

Стадія 1. Інновація (Innovation): один (або іноді декілька виробників) виходить на ринок з новим продуктом.

Стадія 2. Імітація (імітація): стрімке зростання кількості виробників.

Стадія 3. Повтори (Repeat): кількість виробників збалансовано, ніхто не приходить в галузь.

Стадія 4. Заміщення (Заміна): кількість виробників зменшується.

Стадія 5. Занепад (спуск): кількість виробників мала і збалансована. Триває до скорочення ринку, обумовленого старінням продукту, або фундаментальних змін у технології.

Ключовою у даному питанні є книга Іцхака Адізеса «Управління життєвим циклом корпорації». Адізел розглядає стадії життєвого циклу компанії через поведінкові шаблони, засновані на способі управління компанією, а також через особливості проблем, що виникають на різних стадіях. У відповідності з теорією Адізеса, організація проходить через десять стадій (рис. 1).

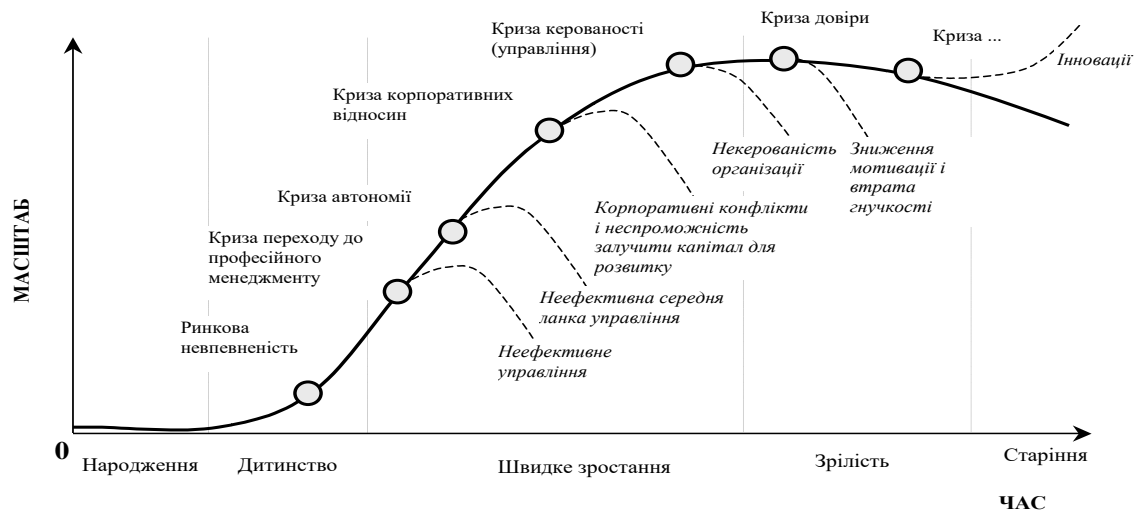


Рис. 1. Крива життєвого циклу підприємства за І. Адісесом [1]

Стадії визначаються через значущі проблеми та стилі управління. Кожна стадія залежить від набору багатьох параметрів, її не можна однозначно визначити динамікою якогось одного показника.

Необхідно також відзначити, що крива життєвих циклів ні в якому разі не є інструментом прогнозування. Це скоріше – зручний засіб візуалізації станів, в які потрапляє типова компанія протягом свого життя. Більше того, ніщо не заважає компанії потрапляти в ці стани в послідовності, відмінній від тієї, яка вважається загальноприйнятною.

Кожна стадія може бути охарактеризована з точки зору нормальних і аномальних проблем. Нормальні – це типові проблеми, властиві даній стадії. Рішення задач, породжуваних цими проблемами, переводить компанію на наступний етап розвитку. Аномальні – це проблеми, не властиві даній стадії, зазвичай є наслідками проблем, не вирішених на попередній стадії. Невирішені нормальні проблеми попередньої стадії переростають в аномальні проблеми подальшої. Якщо це відбувається, компанія може припинити існування на будь-якому з етапів розвитку. Важлива думка, що зустрічається не тільки в книзі Адісеса, але і в різних статтях інших авторів, така: існує можливість для компанії залишатися на стадії розквіту як завгодно довго, не переходячи кордон стабільності і подальшого спаду. Стадією розквіту Адісес називає стан балансу між гнучкістю і самоконтролем. На ранніх стадіях гнучкість переважає над контролем, на найпізніших – контроль переважає над гнучкістю. На етапі розквіту менеджери знаходяться в ейфорії від того, наскільки добре йдуть справи у компанії. Компанія має хороші показники прибутковості і проникнення на ринок. Однак саме на цьому етапі компанія може увійти в стадію занепаду, і це не буде відразу помітно.

Життєвий цикл компанії, для зручності, можна представити у вигляді п'яти стадій: (1) створення компанії – поява на ринку; (2) зростання компанії; (3) зрілість (розквіт) компанії; (4) стабільність і

(5) занепад компанії. У цьому випадку можливо дослідити показники грошового потоку, пов'язані з операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю фірми [2].

Оскільки будь-яка компанія у своєму розвитку прагне досягти стадії розквіту, то це прагнення має підтримуватися як на початкових етапах розвитку, так і в період стабільності і більш пізніх етапах, якщо є можливість провести оновлення компанії і запобігти її зникненню. На етапі розквіту компанія повинна прагнути утримати свої позиції.

Запропонований механізм дозволяє розпізнати стадію зростання, яка є більш узагальненим рівнем, ніж у Адізеса.

На додаток до механізму фінансових показників можна використовувати відомості про цілі, які ставить перед собою компанія, і порівняти з традиційним шаблоном, а також використовувати відомості про попередню історію компанії і порівняти її з кривою життєвого циклу.

моделі компанії в динаміці, включення в досліджувану модель ефекту запізнювання реакції моделі на зміну фінансових показників;

- виявлення узагальненого показника життєздатності компанії.

Робота з пошуку наявних досліджень на тему життєвих циклів дає позитивний результат. Подальші дослідження можуть включати в себе:

- емпіричне дослідження обраної групи фінансових показників;

- їх групування з метою виявлення стадій життєвого циклу як сукупності діапазонів показників;

- вивчення стилів поведінки компаній на різних стадіях життєвого циклу з метою виявлення успішних і неуспішних сценаріїв ведення бізнесу;

- опис результатів. Дійсно, дослідники вже задавалися питанням співвіднесення фінансових показників і стадій життєвого циклу компаній. Однак такі дослідження не надають сформованої теорії або моделі, якою можна було б користуватися як науковою основою для управління компанією.

Однак, механізм оцінювання компанії дозволяє розпізнати деякі ознаки початку спаду: це зміщення шаблону грошових потоків у бік стадії спаду, а також негативне зростання прибутковості. Результативність компанії повинна визначатися тим, чи вдається їй залишатися в стадії розвитку, чи дотримуються керуючі довгострокової мети існування.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации. СПб.: Питер, 2007.
2. Міночкіна О. М. Методика створення статистичних моделей життєвих циклів підприємства. Проблеми науки. 2015. № 4. С. 23–27.

Обруч Г.В.
*кандидат економічних наук,
докторант кафедри економіки
та управління виробничим і комерційним бізнесом
Українського державного університету залізничного транспорту
м. Харків, Україна*

ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕТОДИ ВПРОВАДЖЕННЯ МЕНТОРИНГУ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

На сьогодні в умовах активного проникнення тенденцій цифровізації в усі сфери життя суспільства ключовим елементом трансформації підприємства у високоефективну конкурентоспроможну організацію виступає працівник, знання, досвід та індивідуальні комунікаційні якості якого є фундаментальною основою переходу на цифрову траєкторію розвитку компаній. Разом з цим прогрес технологій та зміна моделей конкурентної поведінки компаній обумовили суттєві трансформації і сфері управління персоналом. Штучний інтелект, робототехніка вимагають від працівника оволодіння цифровими компетенціями та розвитку адаптивних індивідуальних якостей, що потребує формування системи безперервного розвитку та адаптації персоналу. Усвідомлюючи значущість професійного розвитку та формування цифрових компетенцій у працівників для підтримки цифрового прогресу компанії, вже сьогодні провідні підприємствалідери цифровізації активно запроваджують інструменти не лише професійного вдосконалення працівників, а й їх моральної підтримки та виховання – менторингу. Враховуючи складність ситуації у сфері залучення, адаптації та підтримки професійного розвитку персоналу на підприємствах залізничного транспорту в умовах трансформації середовища їх функціонування, саме впровадження менторингової діяльності варто визнати одним із ефективних інструментів забезпечення професійної акомодатії та формування цифрових компетенцій у працівників.

Зважаючи на те, що менторинг тісно пов'язаний з наставництвом, однак, на відміну від останнього, передбачає емоційну підтримку і морально-ціннісне виховання персоналу та допускає можливість реалізації його методів і в сфері адаптації працівників управлінського складу, основними елементами реалізації менторингу на підприємствах залізничного транспорту є такі як: наставництво, консультування, емоційна підтримка та морально-ціннісне виховання. Відповідно до цього основними технологіями та методами реалізації такого елемента менторингу на підприємствах залізничного транспорту, як наставництво

визначено лекції, семінари, інструктажі, бази знань; веб-семінари, форуми, блоги, он-лайн навчання, використання технологій великих даних та гейміфікації, гібридного (дуального) навчання, впровадження засобів оперативного представлення даних та засоби підтримки прийняття рішень тощо. Консультування реалізовуватиметься шляхом впровадження таких методів, як анкетування, включене спостереження, діагностичне інтерв'ю, ділові ігри, сценарний метод, побудова дерева цілей тощо. Емоційна підтримка та морально-ціннісне виховання працівника здійснюватиметься шляхом проведення тренінгів етичної, корпоративної поведінки; бесід; супервізії, фасилітації, флешмобів, індивідуальних дослідних завдань, делегування повноважень, створення корпоративних соціальних мереж та участі працівника у прийнятті стратегічних управлінських рішень тощо.

Впровадження менторингу на підприємствах залізничного транспорту за рахунок організації ефективної системи передачі знань та досвіду, обміну професійними навиками та корпоративними цінностями в колективі дозволить забезпечити: підвищення якості навчання нових та досвідчених працівників, прискорення їх адаптації до змін; зниження рівня плинності кадрів та формування ефективних каналів комунікаційних зв'язків; зростання рівня продуктивності праці та покращення якості життя працівників, підвищення рівня корпоративної культури, формування атмосфери залученості та довіри серед персоналу; підтримку системи управління знання, зростання кількості раціоналізаторських рішень та інноваційних розробок, а також впровадження принципів високоефективної організації та підвищення іміджу підприємств залізничного транспорту на ринку праці. Отже, в цілому впровадження менторингу на підприємствах залізничного транспорту дозволить забезпечити професійну адаптацію та розвитку цифрових компетенцій у працівників, а також сформуванню сприятливого професійного середовища для реалізації цифрового прогресу на підприємствах галузі.

Павленко В.Л.
студентка
Харківського державного університету харчування та торгівлі
Науковий керівник: Круглова О.А.
кандидат економічних наук,
професор кафедри економіки та управління
Харківського державного університету харчування та торгівлі
м. Харків, Україна

ФРІЛАНС В УКРАЇНІ: СТАВЛЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ДО САМОЗАЙНЯТОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ

За даними фріланс-сервісу Freelancehunt, упродовж 2017–2019 рр. кількість користувачів фрілансу в Україні збільшилась у 2,2 разу (з 315,0 тис. осіб у 2017 р. до 690,0 тис. осіб у 2019 р.), у тому числі чисельність фрілансерів зросла у 2,3 разу (з 220,0 тис. осіб у 2017 р. до 512,0 тис. осіб у 2019 р.), чисельність замовників (приватних осіб і організацій) – у 1,9 разу (з 95,0 тис. у 2017 р. до 178,0 тис. замовників у 2019 р.) [1; 2].

Розвиток фрілансу в Україні зумовлює об'єктивність дослідження цього сегменту ринку. Аналіз публікацій дозволив визначити такі основні напрями наукових досліджень у цій галузі: установлення сутнісних характеристик фрілансу [3–5]; визначення особливостей соціально-трудових відносин між фрілансерами та замовниками їх послуг [6; 7]; емпіричні дослідження динаміки ринку фрілансу в Україні [1; 2], за регіонами у світі [8; 9] та ін. Розглядаючи питання організації фрілансової діяльності в Україні, дослідники звертають увагу на чинники розвитку і проблеми управління фрілансом у нашій країні [3; 4], необхідність установлення довірчих відносин між замовником і виконавцем [3; 6; 7]. З огляду на проблематику фрілансу [1–9] авторами проведено дослідження, метою якого є визначення ставлення населення до самозайнятості на ринку праці. Дослідження проведено серед викладачів, студентів і слухачів віртуальних шкіл Харківського державного університету харчування та торгівлі дистанційно за допомогою ресурсу Google Docs.

Результати цього дослідження є неоднозначними. Так, виявлено, що респонденти знають деякі особливості й здебільшого позитивно ставляться до фрілансу. Самозайнятість на ринку праці підтримують 88,0% опитаних; 53,3% вважають, що, працюючи на ринку фрілансу, можна досягти успіху. Водночас тільки 46,7% респондентів розглядають для себе таку форму зайнятості, як фріланс. Визначаючи види діяльності, найбільш прийнятні для фрілансу, респонденти виділили дизайн (73,3% опитаних), програмування, роботу з текстами, переклади

(66,7% опитаних), створення аудіо- та відеоматеріалів (46,7% опитаних), що загалом відповідає тенденціям щодо запитів на біржах фрілансу. Разом із тим тільки 33,3% опитаних мають досвід взаємодії з фрілансером. Аналіз відповідей респондентів підтвердив гіпотезу щодо різного ставлення й активності використання фріланс-послуг респондентів з огляду на їх вік. Представники покоління X, підтримуючи загалом ідею фрілансу, скептично ставляться до можливості досягти успіху на цьому ринку. Щодо міленіалів та представників покоління Z, то респонденти цих груп не тільки позитивно ставляться і мають досвід взаємодії з фрілансерами, але й розглядають фріланс як форму зайнятості для себе.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Фріланс-рынок Украины в 2018 году: заказов на 240 млн грн, лидируют разработка, дизайн и SEO [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://ain.ua/2019/01/08/frilans-rynok-ukrainy-v-2018/>
2. Итоги 2019 Freelancehunt: итоги в цифрах [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://freelancehunt.com/blog/itoghi-ghoda/>
3. Солярчук Н. Ю. Фрілансова діяльність в Україні: стан і проблеми державного управління / Н. Ю. Солярчук // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 284–289.
4. Кузьмін О. Є. Фріланс та загальна характеристика фрілансера / О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Солярчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 376–380.
5. Гузар У. Є. Нестандартні форми зайнятості в умовах постіндустріального суспільства / У. Є. Гузар, М. В. Луцик // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2013. – Вип. 1 – С. 467–476.
6. Савченко С. М. Особливості соціально-трудоких відносин між фрилансерами та замовниками їх послуг у сфері інтернет-маркетингу / С. М. Савченко, О. П. Грїбїнченко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2017. – № 14. – С. 196–202.
7. Вечеров В. Т. Фріланс як нова форма трудових відносин в інформаційній економіці [Електронний ресурс] / В. Т. Вечеров, О. Ю. Уфїмцева // Економічний простір. – 2017. – № 117. – С. 56–65. – Режим доступа: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/520/1/Vecherov.pdf>
8. The Global Gig-Economy Index [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://pubs.payoneer.com/images/q2_global_freelancing_index.pdf
9. Freelancer income report [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://explore.payoneer.com/2020-freelancer-income-report/#lp-pom-box-999>

Пацарнюк О.В.
аспірант кафедри аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Відтворення інноваційного циклу з застосуванням новітніх технологій, залучення і розширення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування, дотримання соціальної спрямованості бізнесу можливе при розробці та впровадженні відповідного нормативно-правового забезпечення.

За інформацією представника Міністерства юстиції України З. Кучерявої, сучасна нормативно-правова база у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів та включає норми Конституції України, закони Верховної Ради України, укази Президента, підзаконні акти у формі постанов та розпоряджень Кабінету Міністрів України, наказів центральних органів виконавчої влади тощо [1].

Як зауважує А. О. Пеліпей, певними особливостями вітчизняної нормативно-правової бази у сфері інновацій є те, що її основи було закладено за часів радянської централізованої системи господарювання, що, насамперед, знайшли відображення в законодавстві про наукову та науково-технічну діяльність. Водночас сьогодні вже можна говорити про формування самостійного інституту інноваційного права, що обумовлено поступовим переходом до ринкової системи господарювання [2].

Аналіз чинних нормативно-правових актів у сфері інноваційної діяльності дозволяє виділити п'ять ієрархічних рівнів. На I Базовому рівні знаходиться Конституція України, яка гарантує громадянам свободу наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності (стаття 54).

На основі базового рівня сформовано II Загальнодержавний рівень, що представлений кодексами (Господарським, Цивільним, Податковим та Бюджетним), основоположними законами та нормативно-правовими актами уряду, які формують структуру інноваційної системи держави.

На III Галузевому рівні містяться нормативні акти центральних органів виконавчої влади (зокрема, Міністерства освіти і науки України, колишнього Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,

Національного банку України тощо), що унормовують окремі питання в інноваційній сфері за відповідними галузями.

На IV Регіональному рівні знаходяться нормативно-правові акти регіонального статусу (наприклад, рішення Івано-Франківської обласної ради від 25.12.2015. № 56-2/2015 «Про програму розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності області до 2020 року» тощо). На V Локальному рівні – нормативні документи конкретних суб'єктів інноваційної діяльності.

Крім того, у науковій літературі зустрічається поділ законодавства у сфері інновацій на загальне і спеціальне (або особливе). Загальне законодавство при цьому формує різні види суспільних відносин, зокрема і у сфері інновацій. Наприклад, Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 26.11.2015 № 848-VIII, Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» від 10.02.1995 № 51/95-ВР, Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 № 2623-III тощо. Спеціальне (особливе) законодавство регулює відносини виключно у інноваційній сфері. Наприклад, Закон України «Про інноваційну діяльність» [3], Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 11.07.201 № 3715-VI, Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Фонду розвитку інновацій» від 07.11.2018 № 895-р тощо.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10.07.2019 № 526-р було схвалено «Стратегію розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» [4], що містить глибокий аналіз поточного стану інноваційної діяльності в Україні, зокрема в порівнянні з зарубіжними країнами. Автори Стратегії акцентують значну кількість окремих документів, що розроблялися і діють сьогодні, проте головним недоліком визначають відсутність системного крос-секторального нормативного акту. Вперше у Стратегії було описано структурні елементи національної інноваційної екосистеми, на покращення яких і спрямовано ухвалений нормативний акт.

За даними, поданими у Стратегії, сьогодні в Україні створені та функціонують: 40 індустриальних парків, 26 наукових парків, 16 технопарків, 24 центри інновацій та технологічного трансферу, 22 інноваційних центри, 38 центрів комерціалізації, 24 інноваційних бізнес-інкубатори, один інвестиційно-технологічний кластер, більше 30 кластерів, одне інноваційно-виробниче об'єднання, інші стартап-школи, інкубаційні програми, центри інтелектуальної власності, венчурні та інвестиційні фонди, центри науково-технічної та економічної діяльності тощо [4]. Водночас вся ця інфраструктура виявилася неспроможною виконувати покладені на неї функції, оскільки кількість реалізованих інноваційних проектів за останні 10-12 років є незначною,

а кошти з державного бюджету та інших можливих джерел на активізацію інноваційної діяльності не виділялися.

Перевагами Стратегії є глибокий аналіз проблем, з метою вирішення яких визначено конкретні напрями і способи, а також запропонована система оцінки ефективності реалізації Стратегії, що включає ряд індикаторів базового року, яким обрано 2017 рік. Водночас фінансове забезпечення реалізації Стратегії не має чітких характеристик, крім загального опису можливих джерел – коштів державного та місцевих бюджетів і коштів з інших джерел, зокрема залучених через механізм державно-приватного партнерства.

Необхідно зазначити, що поряд з Стратегією чинною залишається «Концепція розвитку національної інноваційної системи», схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України ще у 2009 році [5]. Термін дії Концепції передбачений до 2025 року, тобто вона є діючою. Проте з прийняттям «Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» потрібно вносити зміни і у Концепцію, яка містить опис складових національної інноваційної системи (у Стратегії – екосистема), що потребує узгодження цих двох нормативних документів.

Таким чином, аналіз сучасних нормативно-правових актів у сфері інноваційної діяльності доводить необхідність проведення їх систематизації, приведення у відповідність термінів, очищення від застарілих норм.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кучерява З. Правове забезпечення інноваційного розвитку в Україні. Міністерство юстиції України : веб-сайт. URL: <http://old.minjust.gov.ua/13958> (дата звернення: 15.10.2019).
2. Пеліпей А. О. Особливості нормативно-правового регулювання трансферу технологій та система державного стимулювання інноваційної діяльності в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 5. Ч. 1. С. 234–239.
3. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/40-15> (дата звернення: 15.10.2019).
4. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.07.2019 № 526-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80> (дата звернення: 15.10.2019).
5. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи : розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 № 680-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80> (дата звернення: 15.10.2019).

Пристапа Т.В.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Рушійною силою розвитку економіки держави є розвиток підприємств, а саме на якому етапі розвитку воно існує і які способи управління використовуються, адже саме підприємства створюють цінну пропозицію держави на міжнародному ринку. Для того щоб результати роботи відповідали потребі ринку і забезпечували постійний розвиток, потрібно періодично проводити оцінку ефективності управління.

Для більш ґрунтовного розгляду важливості оцінки ефективності управління, доцільно дослідити саме цю категорію. Отже, згідно з Рац О.М., ефективність управління підприємством – комплексна характеристика, яка відображає ступінь використання ресурсних витрат, спроможність досягати поставлених цілей та здатність до стійкої життєдіяльності у конкурентному ринковому середовищі [1]. Проте це не єдиний підхід, а один з тих, який всесторонньо охоплює цю економічну категорію.

Оцінка ефективності проводиться з певною метою (оцінювання розвитку бізнесу, оцінювання доцільності інвестування капіталу) для конкретних споживачів такої інформації (власники підприємства, менеджери, інший персонал), на певному рівні в межах підприємства (можна оцінювати ефективність діяльності підприємства в цілому, а можна – ефективність використання окремих груп його активів), на підприємствах різних розмірів та організаційно-правових форм, публічних (цінні папери яких обертаються на ринку) і не публічних [2, с. 49]. Використовують декілька методичних підходів оцінки ефективності [3, с. 141].

Традиційний підхід. Базується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу», передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників: узагальнюючих – показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів, та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

Багаточинниковий підхід. Пропонується в науковій економічній літературі, проте рідко застосовується на практиці. Передбачає викорис-

тання агрегованих індексів ефективності, що є складними і важкими для інтерпретації, а тому і не стали загально визнаними.

Оцінка ефективності діяльності на основі концепції «Performance Management» (управління результативністю) передбачає використання так званої збалансованої системи індикаторів (Balance Scorecard – BSC), яка включає різні фінансові й нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності. Показники рентабельності використовуються в цій системі як другорядні, а основним є економічна додана вартість (EVA).

Оцінка ефективності діяльності підприємства, як правило, ґрунтується на аналізі різних фінансових показників, таких як чистий прибуток, рентабельність інвестицій, ринкова вартість підприємства. Однак, становлячи список фінансових коефіцієнтів, на підставі яких будуть ухвалюватися стратегічні розв'язки, необхідно враховувати переваги й недоліки використання цих показників на практиці. В американській практиці управлінського обліку рекомендації з використання показників для оцінки ефективності діяльності підприємства викладені в стандарті управлінського обліку «Вимір ефективності підприємства» (Statement on Management Accounting «Measuring entity performance»; SMA 4D). Стандарт пропонує використовувати наступні показники, на основі яких буде оцінюватися ефективність керування компанією: чистий прибуток і прибуток на акцію; грошові потоки; рентабельність інвестицій; залишковий дохід; вартість компанії. Але єдиного підходу як до визначення ефективності діяльністю, так і до визначення ефективності управління підприємством в науковій літературі не існує. Найпоширенішими напрямками є визначення ефективності управління як співвідношення отриманого результату з витратами (ресурсами) діяльності підприємства; співвідношення отриманого результату з наміченими цілями. Але ці підходи до визначення ефективності не дозволяють встановити логічний взаємозв'язок між управлінням діяльністю підприємства та ефективністю управління підприємством. Ефективність управління діяльністю підприємства визначається як результативність управління маркетинговою, виробничою, фінансовою, інноваційною та кадровою діяльностями [4].

Отже, ефективність підприємства складна характеристика. Для того, щоб повноцінно проаналізувати діяльність підприємства, зробити чіткі висновки про його стан, необхідно розглядати систему показників в сукупності. Адже якщо той або інший показник залежить від іншого прямо або побічно, його значення змінюється. Показники, що характеризують підприємство, необхідно аналізувати як порівняльну динаміку. Оптимальним періодом для порівняння показників вважається відрізок часу в три – п'ять років. Саме за цей час можна чітко відстежити ту або іншу динаміку, виявити певні закономірності й

сформулювати план дій щодо усунення існуючих відхилень. Запропонована послідовність оцінювання ефективності функціонування підприємства дозволить об'єктивно та комплексно проаналізувати ефективність, з урахуванням специфіки діяльності підприємства, та виявити резерви його удосконалення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Рац О. М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / О. М. Рац // Економічний простір: Зб. наук. праць. 2008. № 15. С. 275-285.
2. Данильчук І. В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності / І. В. Данильчук // Економічний вісник університету : зб. наук. праць. – 2011. – № 17/2.
3. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г. В. Карпенко // Економіка держави. – 2010. – № 1. – С. 61-62.
4. Косянчук Т. Ф. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов [Текст] / Т. Ф. Косянчук, С. В. Кучма // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3, т. 3. – С. 113-116.

Проценко А.В.

здобувач

Української інженерно-педагогічної академії

м. Харків, Україна

ПАРАМЕТРИЧНА ОЦІНКА СКЛАДОВИХ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Неабиякий вплив на коливання рівня інноваційного потенціалу промислових енергетичних підприємств має недосконалість структурних трансформацій, що, як правило є «хворобою росту»: відставання системи управління та інших внутрішніх механізмів від нових масштабів діяльності, невміння своєчасно та комплексно вводити необхідні інноваційні зміни, непрофесійний менеджмент та інше.

Вдосконалення формування управлінських рішень щодо підвищення рівня інноваційного потенціалу з урахуванням впливу структурних трансформацій взагалі є одним з ключових шляхів стабілізації економічної сфери діяльності промислових енергетичних підприємств в цілому – це якісна послідовність дій і станів, які використовуються для досягнення цілей. Процес формування включає етапи аналізу середовища і стану інноваційного потенціалу підприємств, формування цілей розвитку, формування критеріїв досягнення цілей, формулювання задач, виявлення і виділення наявних ресурсів на меті

розвитку, виявлення чинників ризику і форс-мажору і вживання заходів по їх нейтралізації. Ці методичні етапи, як правило, виконуються фахівцями, що входять в різні функціональні підрозділи. Це створює передумову для виникнення міжкультурних бар'єрів, що утрудняють ухвалення злагодженої параметричної стратегії.

Основними параметричними чинниками оцінки, які необхідно розглядати при формуванні управлінських рішень щодо підвищення рівня інноваційного потенціалу, є: організаційна структура, корпоративна культура, процес формування, ухвалення і реалізації управлінських рішень, контекст (історія розвитку підприємства і його специфіка).

В процесі формування управлінських рішень обов'язково повинні брати участь виконавці і користувачі стратегії, а також повинна враховуватися думка клієнтів. Все це породжує цілий клас проблем узгодження і координації діяльності осіб, що формують, приймають і реалізують стратегію. Процес побудови параметричної моделі оцінки інноваційного потенціалу промислових енергетичних підприємств належить до складних задач, внаслідок того, що виникає необхідність в урахуванні значної множини вхідних параметрів X , вихідних параметрів Y та функції їх перетворення $Z: X \rightarrow Y$. За такої ситуації доцільно розв'язувати подібні задачі шляхом перетворення складної функції на ряд простіших, які послідовно ідентифікують певні параметри у функціях вищих рівнів.

Параметричне оцінювання складових інноваційного потенціалу підприємств полягає у реалізації ряду функцій. По-перше, для оцінки складових інноваційного потенціалу необхідно визначити певні критерії віднесення підприємств до конкретного рівня інноваційного стану. По-друге, є необхідність врахування множини параметрів, які є базою для розрахунку оцінювальних параметрів. Особливістю такої математичної моделі є те, що вона враховує множину початкових вхідних параметрів, які визначаються: за допомогою відповідної звітності підприємства; множини оцінювальних параметрів інноваційного стану; функції перетворення початкових параметрів на оцінювальні; множини декомпозиційних функцій згортання параметрів, за якими здійснюється ідентифікація рівня інноваційного потенціалу промислових енергетичних підприємств.

Для визначення функцій необхідно сформулювати множини вхідних та вихідних параметрів. Ці множини повинні охоплювати широкий спектр впливаючих параметрів, а також задовольняти умовам повноти, дієвості та мінімальності. На цьому етапі доцільно залучати групу компетентних експертів, зокрема фінансових аналітиків, аудиторів, економістів, зацікавлених інвесторів, тощо. Збір і узагальнення даних проводиться шляхом анкетування серед визначеної компетентної групи, якій пропонується оцінити ступінь вагомості окремого показника серед запропонованих. Кількісна параметрична оцінка ступеня узгодженості

множини експертних оцінок не є самоціллю, а призначена для обґрунтування відповіді на питання щодо можливості використання цієї множини для обчислення агрегованої функції оцінки рівня інноваційного потенціалу промислових енергетичних підприємств.

Таким чином, для підвищення рівня інноваційного потенціалу промисловим енергетичним підприємствам необхідно, враховуючи специфіку галузі та конкретні умови діяльності, розробити та здійснити стратегічний комплекс інноваційних заходів основним серед яких є, безумовно, досягнення прибутковості. Оскільки стабільно зростаючий та достатньо високий рівень рентабельності надає підприємствам реальні можливості по зміцненню свого фінансово-економічного становища та подальшого розвитку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гурочкіна В.В. Інноваційний потенціал підприємств: сутність та система захисту / В.В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 5 (21). – С. 51–57.
2. Демченко О.Г. Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні та шляхи її вдосконалення / О.Г. Демченко, К.Ю. Бутівчак // Молодий вчений. 2015. № 12. С. 12–14.
3. П'ятницька Г.Т. Інноваційний розвиток організацій: невід'ємні складові та чинники впливу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 3. С. 76–91.
4. Сенів Б. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства: проблеми і шляхи розв'язання / Б. Сенів // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – Вип. 14–15. – С. 243–250.

Тимошенко К.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму*

*Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

БРЕНДИНГ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Процедура брендингу туристичної фірми ґрунтується на розумінні потреб і очікувань споживачів, базується на місії і стратегії туристського підприємства, таким чином, стає досить широким поняттям. Ефективні шляхи просування туристичного підприємства і туристичного продукту допоможуть компанії виділитися на тлі конкурентів і бути затребуваною серед клієнтів.

Бренд – термін в маркетингу, що символізує комплекс інформації про компанію, продукт або послугу; популярна, легко впізнавана і юридично захищена символіка якогось виробника або продукту. Це

єдине позначення (назва, символ, гасло, слоган, девіз, стиль, термін, ідея, математична модель), якого всі люди знають споживачем [1].

Брендинг (англ. Branding) – процес створення, посилення і підтримки бренду. Включає спільний вплив всіх елементів фірмового стилю, всіх видів маркетингових комунікацій (реклами, PR, стимулювання збуту, прямих листів), особистого спілкування і спонсорства [1].

Створення привабливого туристичного продукту – основне завдання діяльності туристичного підприємства. Ситуація на вітчизняному ринку туристичних послуг складається таким чином, що спостерігається насиченість його турфірмами, що веде до посилення конкуренції. При цьому більшість туристичних підприємств мають обмежені фінансові, трудові та інші ресурси. Отже, турфірми не можуть марнувати свої зусилля з метою задоволення всіх клієнтів. Тому для ефективної і прибуткової діяльності беруть на озброєння концепцію цільового маркетингу, в основі якої лежить сегментація ринку і вибір цільових сегментів ринку.

Новий розроблений тур не відразу стає продуктом для продажу. Попередньо необхідно його експериментальне впровадження. Найбільш часто застосовуваними формами експериментальної перевірки апробації туристських продуктів є рекламні та навчальні тури, пробні продажі. Рекламні тури призначені для інформування цільової аудиторії про існування нового продукту, наочної демонстрації його споживчих властивостей і конкурентних переваг.

Пробні продажі проводяться для відносно невеликих груп туристів (як правило, постійних клієнтів підприємства) до початку сезону масових продажів. В даному випадку новий продукт отримує реальну оцінку споживачів, що дозволяє зробити необхідні корективи як в переліку послуг, так і в самому процесі їх надання. Таким чином, етап випробування продукту в ринкових умовах дозволяє на практиці перевірити якість туристичного продукту, потребу в ньому, доступність, ціни.

Назва турфірми є важливим інструментом просування її послуг на ринку. Правильно підібрана назва допоможе вигідно відрізнятись від конкурентів; створити асоціативний фірмовий стиль; сформувані необхідний імідж без додаткових фінансових вкладень; зробити комерційно вигідний бренд для продажу.

Назва компанії може складатися з двох частин. Вдалий вибір першої частини, який вказує на вид діяльності, дозволить відрізнятись від фірм нетуристичного профілю. Найчастіше використовуються: Travel Agency; Travel Company; агентство індивідуальних подорожей; агентство екзотичних подорожей; агенція весільних подорожей; агентство подорожей; банк подорожей; бюро подорожей; бюро туризму і відпочинку; група туристичних компаній; клуб подорожей; луб

турагентств; тревел груп; туристична компанія; туристична фірма; туристичний центр; ярмарок турів.

Важливо розуміти, що не варто фірмі, яка буде спеціалізуватися на продажі вір-турів, в першій частині свого найменування позиціонувати себе як «ярмарок». Це може відштовхнути потенційних споживачів таких турів. В даний час такими є досить забезпечені, які цінують комфорт і якість любителі індивідуального відпочинку. «Ярмарок» може викликати у них асоціацію з чимось не тільки дешевим, але і низькоякісним. В даному випадку краще зупинитися на «Travel Agency», «Travel Company» (назва на англійській мові у багатьох викличе асоціацію з міжнародними стандартами та високою якістю), «Агентство індивідуальних подорожей», «Агентство ваших подорожей», «Туристична компанія» або ж просто «Турфірма».

Приклади вдалого вибору назви: «Турагентство незвичайних подорожей» – найменування підказує цільової аудиторії, що тут запропонують те, чого немає у інших; Салон подорожей «Вікенд-тур» – зрозуміло, що звернувшись сюди, можна вибрати тур на вихідні.

Реклама турфірми «без профілю» – найдорожчий спосіб просування туристичної компанії на ринку, тому для вибору діяльності турфірми зазвичай використовуються види туризму: SPA-туризм; автобусні тури; активний туризм; внутрішній туризм; виїзний (міжнародний) туризм; гастрономічний туризм; гірськолижний туризм; дайвінг; дитячий, молодіжний туризм; індивідуальний відпочинок; лікувальний відпочинок; морські, річкові круїзи; навчання за кордоном; полювання, рибалка; паломництво; пляжний туризм; подієвий туризм; фітнес (спорт)-туризм; шоп-туризм; екологічний туризм та ін.

Часто туристи купують тури за територіальним принципом, тобто поблизу від своїх будинків, роботи. Тому необхідно оцінити місце розташування і характеристики району, потенційну навколишню аудиторію. Щоб офіс запам'ятали, при його оформленні рекомендується використовувати фірмові кольори компанії і по можливості обіграти назву.

Логотип грає ключову роль в фірмовому стилі. Логотипи бувають образотворчі, словесні і комбіновані. Для турфірми рекомендується використовувати комбіновані логотипи, які містять образотворчий елемент – картинку і найменування компанії. Це підвищує рекламну ефективність при його використанні в спільній рекламі туроператорами, каталогах та інших носіях, де можливо розмістити тільки логотип без додаткової інформації.

Слоган – постійно використовуваний девіз, який допомагає споживачам запам'ятати образ компанії. Це чітке, ясне і лаконічне формулювання основної теми рекламного звернення [2]. Може бути тимчасово замінений слоганом, яким супроводжується новий туристичний сезон

або рекламна акція. Приклади вдалих слоганів: Туроператор «Pegas Touristik»: «На крилах Пегаса назустріч мрії!»; Туроператор «V.A.M. Tour»: «Ми знаємо Іспанію, ми V.A.M. її покажемо!».

Фірмовий колір – один або кілька певних кольорів, які є константами стилю компанії. Колір – потужний психологічний засіб сприйняття і мотив поведінки споживача [3]. Колір тягне за собою шлейф асоціацій. Рекомендується використовувати не більше трьох основних кольорів. При їх виборі слід враховувати специфіку туристичних напрямків які продаються, орієнтуватися на колірні переваги цільових груп споживачів. Особливу увагу слід звернути на значення обраних кольорів в країнах, з якими ви плануєте пріоритетно працювати. Варто врахувати також, що жінкам, наприклад, більше імпонують м'які, ніжні тони і поєднання. Чоловіків приваблюють більш різкі і контрастні фарби.

Фірмовий комплекс шрифтів сприяє запам'ятовуванню текстової інформації, є оформлювальним елементом, що має власний характер, що підсилює враження від прочитаної інформації.

Сувенірна продукція активно застосовується в туристичному бізнесі, сприяючи підвищенню лояльності клієнтів до компанії. Чим дорожче реалізовані тури, тим якісніше повинні бути сувеніри, які нагадують споживачеві про компанію. Сувенірна продукція повинна бути пов'язана зі специфікою турів (екскурсійний, пляжний, екстремальний відпочинок і т. д.).

Основні носії фірмового стилю туристичної компанії: візитна картка спеціаліста; візитна картка фірми (корпоративна); фірмовий бланк; фірмовий конверт; туристичний конверт; обкладинка на паспорт; фірмова папка; блокнот для записів; буклет, каталог. Новорічні рекламні-подарункові видання – ефективний вид друкованих рекламних матеріалів, що володіє високою «проникаючою» здатністю. У фірмових настінних, настільних календарях, ділових щоденниках і записниках спеціальні рекламні смуги відведено для розміщення інформації про товари, послуги.

Коли фірмовий стиль стає впізнаваним, він підвищує ступінь довіри клієнтів до послуг компанії. Щоб стиль став таким, вся продукція з використанням символіки турфірми повинна відповідати єдиному фірмовому стилю, мета якого – створення стійкого позитивного іміджу, який залучає клієнтів і забезпечує стабільне зростання продажів.

Залучення клієнтів через інтернет за допомогою інтернет-сайту туристичної компанії значно дешевше друкованих ЗМІ та більш ефективно. Перед створенням сайту необхідно вирішити, яку функцію він буде виконувати: простої візитної картки або інформаційного ресурсу з можливістю пошуку і замовлення турів, з різними онлайн-модулями (погода в світі, курс валют, табло аеропортів), блоком

країнознавства, фотогалереєю, картами, схемами курортів, каталогами готелів і т. д.

Туризм – це високо диверсифікована галузь. Від сезону до сезону компанії змушені пропонувати своїм клієнтам все нові і нові продукти, тому попит на новинки буде визначатися силою бренду компанії.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мунін Г.Б., Тимошенко З.І., Самарцев Є.В., Змішов А.О. Маркетинг туризму: Навч. посібник для студ. виш. навч. закладів: У 2 ч. / Європейський ун-т. – К.: Видавництво Європейського університету, 2006. – 1 ч. – 324 с.
2. Масюк Ю. Формування брендів туристичних підприємств за сучасних умов / Ю. Масюк // Вісник Львівського національного університету ім. І. Франка. Серія міжнародні відносини. – 2008. – Вип. 24. – С. 201-207.
3. Енциклопедія брендів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.brandreport.ru/chto-takoebrend>.

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Герасименко Ю.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна*

ЕКОЛОГІЧНА СИТУАЦІЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ УКРАЇНИ

Однією з найбільш чутливих сфер для кожної людини є екологія. Вона безпосередньо впливає на наше здоров'я та якість життя.

Глобальний екологічний стан погіршується, тому багато зусиль світової спільноти спрямовано на збереження та покращення екологічної ситуації. Зокрема, значна увага приділяється моніторингу стану довкілля.

Міжнародна спільнота визначає відкриті дані з моніторингу довкілля як пріоритетні набори для оприлюднення державою. Адже це сприяє:

- розумінню громадянами стану довкілля, в якому вони живуть, працюють та відпочивають;
- ефективному державному плануванню управління природоохоронною сферою;
- кращому громадському контролю;
- зміні ставлення та поведінки мешканців на побутовому рівні.

Сільське господарство України є однією з найважливіших галузей економіки. Воно забезпечує 8,2% валової доданої вартості, тут зайнято понад 3 млн населення, використовується основних засобів вартістю понад 100 млрд грн, функціонують майже 56,5 тисяч господарюючих суб'єктів, що використовують 21,6 млн га сільськогосподарських угідь.

Аграрний сектор економіки за рівнем негативного впливу на довкілля нині можна порівняти з екологічно небезпечними промисловими галузями (внесок агропромислового комплексу у забруднення і деградацію довкілля становить у середньому 35-40%, у тому числі, земельних ресурсів – понад 50%, поверхневих водойм – 40-45%, ґрунтових вод – до 30%). Практика незбалансованого ведення сільського господарства є несприятливою для довкілля. Рівень сільськогосподарської освоєності територій становить 72% [1].

Сільське господарство України – найбільш природомістка галузь, що має могутній природно-ресурсний потенціал, який включає

41,84 млн. гектарів сільськогосподарських угідь (69,3 відсотка території України), в тому числі 33,19 млн. гектарів ріллі (55 відсотків), 7,63 млн гектарів природних кормових угідь – сіножатей і пасовищ (12,6 відсотка). У сільськогосподарському виробництві щороку використовується понад 10,9 млрд. куб. метрів води, або 36,4 відсотка її загального споживання. В розрахунку на одного мешканця припадає 0,82 гектара сільськогосподарських угідь, у тому числі 0,65 гектара ріллі, тоді як у середньому по Європі ці показники становлять відповідно 0,44 і 0,25 гектара. Розораність сільськогосподарських угідь досягла 72 відсотків, а в ряді регіонів перевищує 88 відсотків. До обробітку залучені малопродуктивні угіддя, включаючи прируслові луки і пасовища та схилі землі. Якщо Україна в Європі займає 5,7 відсотка території, то її сільськогосподарські угіддя – 18,9 відсотка, а рілля – 26,9 відсотка. Ефективність використання земель в Україні значно нижча, ніж у середньому по Європі.

Основними причинами низької віддачі земельного потенціалу в Україні є безгосподарне ставлення до землі, тривала відсутність реального власника, помилкова стратегія максимального залучення земель до обробітку, недосконалі техніка і технологія обробітку землі та виробництва сільськогосподарської продукції, невважена цінова політика, недотримання науково обґрунтованих систем ведення землеробства і, зокрема, повсюдне недотримання сівозмін, внесення недостатньої кількості органічних добрив, низький науково-технічний рівень проектування, будівництва та експлуатації меліоративних систем, недосконала система використання і внесення мінеральних добрив та невиконання природоохоронних, комплексно-меліоративних, протиерозійних та інших заходів.

Якісний стан земельного фонду постійно погіршується. В окремих районах, де проведено осушення земель, відбувається неконтрольоване зниження рівня ґрунтових вод, зменшення потужності органічної маси, а в районах зрошення – підтоплення і засолення ґрунтів, деградація чорноземів, що призвело до негативних екологічних наслідків у районах Полісся та на півдні України. Нині 14,8 відсотка загальної площі поливних земель піддаються еродуванню, 1,5 відсотка – перезволоженню, понад 4 відсотки є солонцюваті та засолені. Збільшення мінералізації ґрунтових вод загрожує вторинним засоленням земель. Майже на всіх землях спостерігається неухильне зниження вмісту гумусу в ґрунтах. Тільки за 20 років (з 1961 року по 1981 рік) середній вміст гумусу в ґрунтах України знизився з 3,5 до 3,2 відсотка.

Розвиток різних форм власності та господарювання на землі без суворого і надійного державного екологічного та митного контролю за ввезенням небезпечних відходів, брак відповідної законодавчої бази призводять до споживацького ставлення до землі. Використання у

великій кількості мінеральних добрив, пестицидів та інших хімічних препаратів разом з промисловим і радіаційним забрудненням може ще більше ускладнити екологічну ситуацію в Україні, знизити відтворювальну здатність біосфери та екологічну стійкість агроландшафтів.

У боротьбі зі шкідниками й хворобами застосовуються різні засоби (агрохімікати, сівозміна, агротехніка), але проблема в цілому ще далека від розв'язання. Крім того, використання хімічних засобів захисту рослин призводить до збільшення забруднення довкілля.

За даними ЮНЕСКО [2], пестициди в загальному обсязі забруднення біосфери землі знаходяться на 8-9-му місці після таких речовин, як нафтопродукти, ПАР (поверхнево-активні речовини), фосфати, мінеральні добрива, важкі метали тощо. Потенційна загроза від їх використання полягає як у гострій токсичності при потраплянні в організм людини або тварин, так і в хронічній дії, в міграції залишків пестицидів водними і повітряними шляхами на значні відстані.

Ефективність сільськогосподарського виробництва значною мірою залежить відстану ґрунтів, а також від дотримання правил агротехніки і впровадження інноваційних технологій. На даний час стан земель України, що знаходяться у сфері сільськогосподарської діяльності, залишається незадовільним. Проведені в країні перетворення земельних відносин дещо змінили структуру земельного фонду, але не привели до суттєвого зниження антропогенних впливів на ґрунтовий покрив, що викликають процеси деградації ґрунтів [3].

Відомо, що для утворення ґрунтового шару завтовшки 1,0 см природі потрібно в середньому від 100 до 400 років залежно від природно-кліматичних умов [4]. Людина ж здатна виснажити або знищити шар ґрунту такої товщини за один-два сезони. За історичний період у світовому масштабі було втрачено майже 2 млрд га земель – виведено зі сівозмін або перетворено на пустелі.

Надзвичайно негативно впливають на сільськогосподарські території вітрова та водна ерозія, яку більшою мірою спричиняють порушення агротехнічних правил обробітку ґрунту.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Екологізація секторів економіки: сільське господарство. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecoleague.net/pro-vel/tematychni-napriamy-diialnosti/ekolohizatsiia-sektoriv-ekonomiky/silske-hospodarstvo>.
2. Охорона водного середовища. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://urokof.net/?id=NzQ0>.
3. Кірейцева О.В. Екологічні проблеми в сільському виробництві/ О.В. Кірейцева // Вісн. НУБіП України. Серія кономіка, аграрний менеджмент, бізнес» / редкол.: С.М. Ніколаєнко (відп.ред.) та ін. – 2016. – Вип. 244. – С. 274-282.
4. Екологічні проблеми агропромислового комплексу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/23475/>.

Максютенко А.В.

студентка

Одеського державного екологічного університету

Арестов С.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки природокористування

Одеського державного екологічного університету

м. Одеса, Україна

РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ, ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

Розвиток туристичного бізнесу стає неможливим без впровадження сучасних інформаційних технологій, які забезпечують: – інтеграцію і зв'язок, покращують якість послуг; – передання великого обсягу інформації; – збільшення швидкості обслуговування і його ефективності; – можливість враховувати потреби кожного індивідуального клієнта; – ефективний зворотний зв'язок. Специфіка технології створення та реалізації туристичного продукту вимагає таких систем, які б в найкоротший термін надавали відомості про доступність усіх складових туристичної інфраструктури, а також забезпечували своєчасність вирішення додаткових завдань при наданні туристичних послуг. Це можливо у разі широкого використання сучасних інформаційних технологій у туристичному бізнесі: послуг Інтернет; мобільні системи зв'язку; глобальні розподільчі системи; системи бронювання і резервування; спеціалізовані та універсальні програмні продукти; комплексна автоматизована система управління; застосування QR-кодів.

Сучасні інформаційні технології підвищують безпеку та якість туристичних послуг. Нині у туризмі використовують глобальні розподільчі системи, які забезпечують швидке і зручне бронювання квитків на транспорт, резервування місць у готелі, прокат автомобілів, обмін валют, замовлення квитків на спортивні та культурні заходи і т. д. Такі системи дозволяють резервувати всі основні складові туристичної інфраструктури, тобто вони фактично утворюють загальну інформаційну систему, яка пропонує розподільчі мережі для всієї туристичної сфери.

Головним фактором ефективної роботи туроператорських і турагентських компаній є кількість і якість продажів. Вплинути на них, покращити їх якість, максимально підвищити ефективність роботи можливо шляхом застосування у діяльності підприємств туристичного бізнесу систем бронювання резервування. Зростання обсягів туризму впливає на транспортну і комунікаційну сфери, які внаслідок зростаючого попиту на подорожування стали одними із головних споживачів

інновацій і продуктів інформаційних технологій, а саме систем комп'ютерного бронювання, електронних систем інформації і комунікацій. Зі збільшенням кількості авіакомпаній, транспортних засобів, а також зростання обсягів авіап перевезень постала необхідність створення і впровадження комп'ютерних систем бронювання, останні ж стали основним інструментом для резервування авіаквитків. Комп'ютерні системи бронювання дозволяють суттєво покращити якість обслуговування клієнтів за рахунок скорочення часу на оформлення квитків, підвищення якості та ефективності роботи персоналу авіакомпаній.

Інтернет як один з видів інформаційних технологій забезпечує можливість спілкування і передавання інформації між користувачами (комп'ютерами) по всьому світу. Рішення про придбання туристичного продукту (послуги) здійснюється на основі попередньо отриманої інформації. Тому особливий інтерес становлять такі форми використання глобальної мережі: – прямий маркетинг; – використання системи бронювання, резервування; – електронна презентація підприємства та її туристичного продукту (послуги); – можливість використання електронних міжнародних та міжрегіональних виставок, ярмарок; – використання електронних каталогів туристичного продукту за країнами та напрямками; – отримання інформації про країни, оперативний прогноз погоди в різних країнах світу тощо; – отримання оперативної інформації про тарифи та ціни в готелях, ресторанах та інших туристичних послугах; – використання мережі для взаєморозрахунків; – самостійне формування туру та придбання туристичної путівки; – електронна торгівля; – рекламний канал.

У діяльності туристичних підприємств знайшли широке застосування спеціалізовані програмні продукти. Найбільш розповсюдженими в діяльності вітчизняних туристичних підприємств є спеціалізовані програмні продукти: «Мастер-тур», «САМО-Тур», «САМО-турагент», «Turwin», «Парус-Турагенство». Останнім часом у туристів з'явилася можливість легко отримати інформацію про туристичний об'єкт (текст та фото об'єкту) за допомогою мобільного телефону з камерою та встановленою в неї програми зі зчитування QR-кодів. Таким чином, інформаційні технології стали особливо важливими для процвітання та виживання підприємств на ринку, вони змінили не тільки спосіб роботи людей, а й спосіб конкуренції. Завдяки їм забезпечується широкий доступ співробітників та партнерів до інформації, що дозволяє домогтися стійкого зв'язку бізнес-процесів та задоволення інтересів клієнтів.

Серед найважливіших досягнень сфери туризму стала її комп'ютеризація. Персональний комп'ютер та мережа Інтернет дали змогу створювати загальнодоступну, надзвичайно інформаційно містку, та, порівняно з іншими інформаційно-технологічними системами,

дешеву й швидку інформаційну інфраструктуру, їх доступність та надійність сприяли входженню у всі сфери суспільства нових інформаційних технологій, які повною мірою забезпечили ріст продуктивності у сфері послуг. Завдяки використанню ресурсів персонального комп'ютера та каналів зв'язку було дано перший поштовх до всесвітньої інтеграції баз даних та внутрішніх систем бронювання.

На ринку туристичних послуг почали з'являтися глобальні дистриб'юторські системи – SABRE, GALILEO, GABRIEL, AMADEUS та інші, які пропонували турагентствам можливість бронювання та доступ до баз даних постачальників туристичних послуг по всьому світу. З появою та поширенням Інтернету, підвищенням комп'ютерної грамотності необхідність в установці спеціального обладнання та навчанні співробітників турагентств, що гальмувала розвиток даних систем, відпала, з'явилась можливість виходу на кінцевого споживача. Удосконалювалося і програмне забезпечення взаємодії між туроператором та турагентом: від роботи в системі офф-лайн, в якій Інтернетом користуються лише для передачі заздалегідь заповнених заявок по електронній пошті, до роботи в режимі реального часу, коли заявки, оформлені та збережені в програмному забезпеченні турагента, автоматично потрапляють в базу даних туроператора. У випадках, коли використовується система он-лайн бронювання, після відправки заявки турагент може одразу прослідкувати її стан. Така система зручна для зв'язку туристичних підприємств, що знаходяться в різних часових поясах, економить час та ресурси турагента.

Крім глобальних дистриб'юторських систем, отримати інформацію про послуги готелів, забронювати номери можна за допомогою публічних інформаційних порталів та власних сторінок в Інтернеті.

Інформаційні портали надають широкий спектр інформації про туристичні фірми, агентства, можливість вибору та замовлення туру, створюють належні умови для того, щоб ознайомитися з новинами туризму, описом курортів, країн, отримати значний обсяг корисної інформації про особливості подорожі та інше. Спеціалізовані web-сторінки містять інформацію про туристичні послуги, оформлення й відправлення замовлень, оформлення документів у режимі он-лайн для розрахунків традиційним шляхом з використанням стандартних засобів.

Однією з новітніх технологій є використання електронного довідника-каталогу, до функцій якого входить вибір туристичного продукту, автоматизованих агентств, оформлення замовлення. Висока ефективність каталогу зумовлена надзвичайно високим обсягом інформації на web-сторінках, яку презентують різними мультимедійними методами з використанням тексту, фото, звуку, відео та

інших засобів. Реклама в Інтернеті доступна без обмеження в будь-який час доби широкому колу споживачів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Електронний ресурс: http://tourlib.net/books_ukr/vt5-1.htm
2. Електронний ресурс: http://tourlib.net/statti_ukr/melnychenko17.htm
3. Електронний ресурс: <http://www.unwto.org/tourism&mdgsezine/>
4. Гонтаржевська Л. Ринок туристичних послуг в Україні: навчальний посібник / Донецький ін-т туристичного бізнесу. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
5. Дядечко Л. Економіка туристичного бізнесу: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 224 с.
6. Мельниченко С. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика: монографія. – К. : Київський національний торговельно-економічний ун-т, 2008. – 493 с.

Овчиннікова О.Р.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри автоматизованих систем
і моделювання в економіці
Хмельницького національного університету*

Бондарук О.А.

*студент ОПП Економічна кібернетика
Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна*

АНАЛІЗ І МОДЕЛЮВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ

Нинішню екологічну ситуацію на території України можна охарактеризувати як напружену [1]. Для відродження економіки України потрібні інтенсивні вкладення капіталу саме в екологічно спрямовані інновації, які можуть забезпечити не тільки економічний, але й соціальний ефект. Залучення інвестицій на розвиток екологічно важливих наукових досліджень вимагає визначення джерел цих вкладень, що є важливим завданням, яке вимагає рішення [2].

Проблема перероблення та утилізування побутових відходів набула гостроти зі вступом в силу Закону України «Про відходи» [4], де з 1 січня 2018 року встановлюється заборона захоронення непереробленого та несортованого сміття, сформувавши виклики не тільки для місцевих органів влади, а й для підприємств, які займаються переробкою

твердих побутових відходів. Однак багато проблем, пов'язаних із переробкою та утилізацією твердих побутових відходів та роллю держави в цьому процесі залишаються не вирішеними: існує дуже мало підприємств, що займаються переробкою твердих побутових відходів, та й ті потребують підтримки; існує потреба у створенні нових підприємств з перероблення та стилізування твердих побутових відходів [5].

Щодо ситуації по Хмельницькій області, то дослідження показали, що протягом останніх двадцяти років спостережень відмічається загальне зменшення викидів забруднюючих речовин в атмосферу.

Для аналізу стану охорони навколишнього середовища регіону розглянемо процес інвестування в сферу природокористування. Структура поточних витрат на охорону природного середовища та раціональне використання природних ресурсів суттєво змінилася в 2017 р. Сукупні капіталовкладення за напрямками на охорону атмосферного повітря (26%) та очищення зворотних вод (40,3%) досягли близько 66,% в 2004 р., тоді як три напрями залучили перевищену частку капітальних інвестицій: охорона атмосферного повітря (21,7%), очищення зворотних вод (33,0%) та поводження з відходами (27,3%) [6].

За 2018 рік на охорону навколишнього природного середовища Хмельницької області було витрачено 335603,6 тис. грн. Майже половина (48%) з цих грошей була використана на очищення зворотних вод. У загальних витратах підприємств, установ та організацій області 91% становили поточні витрати на охорону природи, пов'язані з експлуатацією і обслуговуванням засобів природоохоронного призначення, та 9% – капітальні інвестиції [6].

Основним джерелом фінансування витрат на охорону довкілля були власні кошти підприємств (87%). За рахунок коштів державного та місцевого бюджетів було освоєно 72% капітальних інвестицій і здійснено 7% поточних витрат. За забруднення навколишнього природного середовища підприємствам, організаціям та установам області в 2017 році пред'явлено екологічних платежів на суму 14,5 млн грн, 92% зазначених коштів вже сплачено.

З метою зменшення впливу викидів забруднюючих речовин на якість атмосферного повітря підприємствами Хмельницької області у 2018 році було заплановано виконання 15-ти заходів кошторисною вартістю 20,899 млн грн [6]. Фактично виконано 14 заходів і затрачено на їх виконання 20,9 млн грн (рисунок 1).

У таблиці 1 представлені вихідні дані для побудови регресійних моделей [3]. За результативні показники взято три різних показника, що характеризують екологічний стан навколишнього середовища: обсяги викидів забруднюючих речовин, утворено та утилізовано шкідливих відходів. За чинники – капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища.

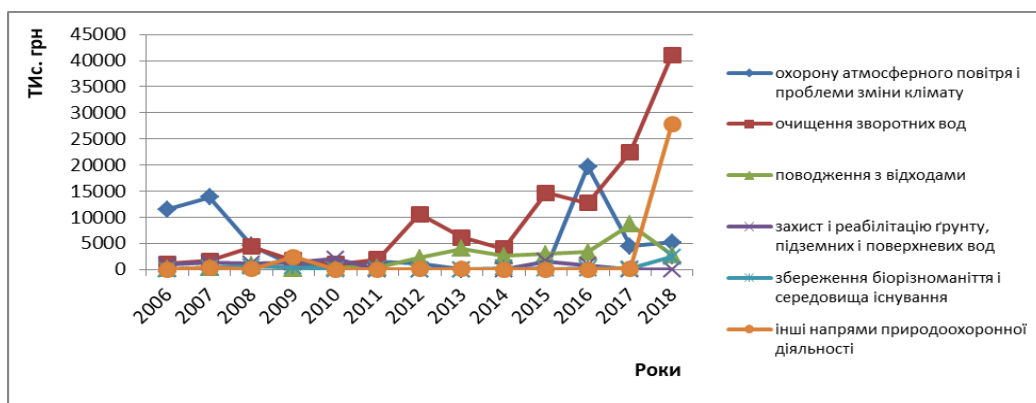


Рис. 1. Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища за видами природоохоронних заходів по Хмельницькій області [6]

Таблиця 1

Вихідні дані для моделювання

Показники	Результативні показники			Чинники (капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища за видами природоохоронних заходів), тис. грн					
	Обсяги викидів забруднюючих речовин, тис. т	Утворено шкідливих відходів, т	Утилізовано шкідливих відходів, т	На охорону атмосферного повітря і проблеми зміни клімату	На очищення зворотних вод	На поводження з відходами	На захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод	На збереження біорізноманіття і середовища існування	На інші напрями природоохоронної діяльності
Роки	(Y1)	(Y2)	(Y3)	(X1)	(X2)	(X3)	(X4)	(X5)	(X6)
2006	57,9	1212,2	308	11469,8	1109,3	33,3	919,5	6,8	8,3
2007	87,5	1750,9	223,5	13799,2	1630,7	267,3	1239,9	366,2	323,8
2008	92,1	1719,5	269,3	4560,2	4373,7	902,7	1142,7	493,5	111,4
2009	81,5	1018,1	141,9	709,5	1736,7	169,3	1253	473,9	2402,4
2010	83,8	1435346,7	260096	907,6	1041,9	346,3	2062,3	0	0
2011	83,5	1596823,7	288750,1	1487,8	1900,7	348,6	0	100	16
2012	79,7	1471062,1	526377,4	1119,5	10555,6	2197,2	0	0	43,3
2013	80,7	1111642,5	492198,5	22,7	6133,6	3962,4	0	0	45,9
2014	79,2	1266163,8	305155,4	19,6	3998,4	2575,5	6,7	216,7	0
2015	75,5	960913,9	345947,4	137,1	14628,9	2910,4	1522,9	54,8	0
2016	21,7	1299637,3	450101,4	19692,7	12751,4	3320,2	816,4	137,8	0
2017	21,1	928151,3	397027	4476,9	22480,3	8624	0	147	135,3
2018	22,1	900534,7	500865,8	5211,7	41087,5	2813,2	0	2372,6	27868,8

На основі вихідних даних побудовано регресійні моделі і оцінено якість моделювання, що представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

Регресійна статистика багатфакторних моделей

Показник	Модель впливу X на Y1	Модель впливу X на Y2	Модель впливу X на Y3
Множинний R	0,941666	0,721634	0,875824
R-квадрат	0,886735	0,520755	0,767068
Нормований R-квадрат	0,77347	0,04151	0,534136
Стандартна похибка	12,77192	608177	141434
Спостереження	13	13	13

Як видно з таблиці, всі моделі мають достатньо високі коефіцієнти кореляції та детермінації. У таблиці 3 представлено розраховані параметри багатфакторних моделей.

Таблиця 3

Параметри багатфакторних моделей

	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Y-перетин	92,77792	1346864	336859
X1	-0,00225	-20,1354	-3,24098
X2	-0,00017	40,97126	15,59881
X3	-0,00648	-86,9021	-8,10968
X4	-0,00158	-265,337	-87,424
X5	0,035354	-1984,7	-591,224
X6	-0,00425	103,8546	34,46482

Таким чином, проведено моделювання впливу відібраних чинників на показники екологічного стану навколишнього середовища Хмельницької області. Побудовані багатфакторні регресійні моделі дозволяють зробити висновки про ступінь впливу чинників на результативні показники. Отримані моделі підтверджують зв'язок між капітальними інвестиціями і змінними, що характеризують екологічний стан навколишнього середовища регіону. Оскільки знак біля чинників в основному від'ємний, то зростання капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища приводить до зменшення обсягів забруднюючих речовин та утворення шкідливих відходів. Щодо утилізації, – цей вплив не є однозначним, оскільки інвестування на

охорону навколишнього середовища має передбачати ще й будівництво підприємств з перероблення та утилізування твердих побутових відходів, що пов'язано не тільки з фінансуванням, але й проведенням регіональної політики сталого розвитку територій, що може бути предметом наступних досліджень.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бублик М.І. Техногенні збитки у національному господарстві: економічне оцінювання та засади державного регулювання: монографія / М.І. Бублик. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – 420 с.
2. Буркинський Б.В. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. – 348 с.
3. Геєць В.М. та ін. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.
4. Закон України «Про відходи» /Відомості Верховної Ради України, 1998 р., № 36-37, ст. 242; 2002 р., № 31, ст. 214; 2010 р., № 10, ст. 107; 2011 р., № 23, ст. 160.
5. Кубатко О.В. Еколого-економічні механізми стримування природодеструктивної економічної діяльності. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=21>
6. Офіційний сайт Головного управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.km.ukrstat.gov.ua
7. Цимбалюк І.Л., Гаврильчак О.А. Екологічна безпека України. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://vnu-mi.blogspot.com/2011/05/blog-post_4854.html

Порошенко К.С.

студентка

Одеського державного екологічного університету

Арестов С.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки природокористування

Одеського державного екологічного університету

м. Одеса, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТАТИСТИКИ ТУРИЗМУ В СВІТІ

Статистика туризму як область науки і як область практичної діяльності. Статистика туризму – один з важливих галузевих розділів статистичної науки. Вона розробляє систему прийомів і методів збору, обробки і аналізу числової інформації, що характеризує стан і розвиток сфери туризму. Статистика туризму одночасно є областю практичної діяльності органів державної статистики та інших організацій щодо

збору та узагальнення цифрових відомостей про явища і процеси, що відбуваються в сфері туризму, в першу чергу для оцінки реального внеску туризму в економіку країни. Дані статистики туризму забезпечують систематичне кількісний опис всіх основних аспектів туристської діяльності в економіці в цілому. Між статистикою туризму як галузі науки і як практикою існує тісний зв'язок і взаємозалежність. Науково-методичні розробки статистики

туризму застосовуються в обліково-статистичних роботах для вирішення конкретних завдань розвитку сфери туризму. У свою чергу статистика туризму як область науки, використовуючи дані практики, узагальнює накопичений досвід, черпає з нього нові ідеї та положення, вдосконалює методи статистичних досліджень сфери туризму. штучний поділ статистики туризму як наукової дисципліни і як галузі практичної діяльності безглуздо. Статистика туризму може розвиватися лише в єдності і взаємозв'язку двох форм її існування.

Джерелами інформації статистики туризму на Україні виступають державні статистичні спостереження, що проводяться органами державної статистики, адміністративні дані міністерств і відомств, спеціальні обстеження туристів і одноденних відвідувачів (2005, 2007). За підсумками проведених обстежень формується система показників статистики туризму, що характеризує в'їзний, виїзний і внутрішній туризм, екскурсійну діяльність, туристську індустрію, зайнятість в сфері туризму, економічний внесок туризму.

Детальніше розглянемо статистичні підходи до формування статті «Поїздки» в платіжному балансі України.

Актуальні проблеми розвитку статистики туризму в світі У статистиці туризму існують три головні проблеми. Перша з них – порівнянність баз даних. Вона передбачає можливість порівняння інформації з метою виявлення тенденцій, закономірностей розвитку туризму, змін, що відбуваються в ньому, в просторі і в часі; оцінки співвідношення величин однойменних показників, що відносяться до різних країн, і т.п. Статистичні дані часто виявляються несумісними в силу відмінностей їх предметного змісту, методики розрахунку або одиниць вимірювання. Однак у багатьох випадках незрівнянні дані можна привести до порівнянності. Ще зовсім недавно плутанина мала місце в туристській термінології і класифікації подорожуючих осіб. Неоднаково трактувалося, наприклад, таке ключове поняття, як «турист». Розбіжності стосувалися тривалості перебування поза постійним місцем проживання (від 1-5 діб і більше) і віку подорожуючих осіб (від 14 років і старше), а також мети поїздки. Деякі різночитання зберігаються донині. Близько 40% країн не враховують екскурсантів в числі відвідувачів, а 10% країн виключають з них осіб, які подорожують з діловими цілями. В одних випадках реєстрація прибуттів ведеться по

країнам постійного проживання відвідувачів, в інших – за громадянством. Все це ускладнює міжнародні порівняння. Інша проблема статистики туризму – повнота і достовірність статистичної інформації. Іншими словами, яким чином можна отримати всю необхідну інформацію про міжнародний туризм і як заповнити прогалини в зібраному масиві даних достовірних даних. Нещодавно ЮНВТО опублікувала «Економічний звіт по туризму», в якому узагальнила свій багаторічний досвід в області статистики туризму. Один з його розділів присвячений проблемам збору і зведення статистичної інформації. ЮНВТО представила методіку розрахунку відсутніх первинних даних для отримання узагальнюючої інформації про міжнародний туризм. В даний час жодна держава не веде систематичного спостереження за туризмом в повному обсязі. Згідно зі звітом ЮНВТО, 18 країн (територій) світу, в яких проживає 0,5% населення планети, не надали жодної інформації про міжнародний туризм. Більшість їх економічно слабо розвинені і мають незначну частку на світовий туристський ринку. 202 країни (території) були включені в статистичний щорічник, що видається ЮНВТО. Хоча вони і збирають відомості про міжнародному туристичному обміні, але за досить обмеженому переліку показників. Навіть у Франції, в країні з добре налагодженим статистичними справою, облік здійснюється з великими пробілами. У статистиці туристських потоків інформація про екскурсійні та короткострокових ділових поїздках носить фрагментарний характер; статистика туристських витрат також не є вичерпною. Для країн, що не надто даними про надходження від міжнародного туризму, їх обсяг знаходять як добуток кількості міжнародних туристських прибуттів на середній дохід з одного прибуття для відповідної групи країн. Якщо потрібно визначити число міжнародних туристських прибуттів в країну, надходження від міжнародного туризму ділять на середню величину доходу з одного прибуття для відповідної групи країн.

Проблеми повноти і порівнянності статистичної інформації постають у новому світлі при проведенні досліджень макроекономічного впливу туризму. Оцінити значимість сфери туризму, що забезпечує економічне зростання і зайнятість населення, – найважливіше завдання статистики туризму. Її рішення утруднено через недосконалість методології статистичного обліку, причина якого корениться в самій індустрії туризму, її складної і нетиповою для галузей природі. Галузь економіки представляє собою сформовану сукупність підприємств і організацій, об'єднаних спільністю функцій, виконуваних ними в системі суспільного розподілу праці. У статистичній практиці підприємство відносять до тієї чи іншої галузі, виходячи з виду діяльності та призначення виробленого продукту. На відміну від всіх інших галузей, характерною ознакою яких є однорідність продукції, що випускається, в туризмі стане

пропонований продукт туристським чи ні залежить від того, хто, коли, де і навіщо його купує. Кінцеве споживання продукту визначає межі, склад і структуру туристичної індустрії. Така її трактування не відповідає загальноприйнятій дефініції індустрії, а статистика індустрії туризму, по суті, зводиться до статистики туристського споживання, випадає з галузевої статистики. Останнім часом вирішення цієї проблеми було зрушено з мертвої точки завдяки удосконаленню методології складання ВСТ.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Міжнародні рекомендації по статистиці туризму, 2008 г. / Організація Об'єднаних Націй. Серія М № 83 / Rev.
2. Мадрид – Нью-Йорк: вид-во ООН, 2010. Глава 2, 3, 4. URL: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/Seriesm_83rev1r.pdf
3. Розвиток туризму в Північно-Західному регіоні Росії: звіт. 1.5 Метод. рекомендації щодо вдосконалення туристської статистики в Північно-Західному регіоні Росії. СПб., 2006.
4. Стратегія розвитку туризму в Російській Федерації на період до 2015 року. URL: http://www.visitsiberia.info/industry/law/10_2013/strategy.pdf
5. Офіційна сторінка Федеральної служби державної статистики (Росстата). URL: <http://www.gks.ru>
6. Сторінка Комітету з статистикою і ВСТ на офіційному сайті ЮНВТО. URL: <http://statistics.unwto.org/en>

Собчик В.Д.

студент

Одеського державного екологічного університету

Арестов С.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки природокористування

Одеського державного екологічного університету

м. Одеса, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ПРОПОЗИЦІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В економічній літературі пропозиція визначається як «прийняте відношення між кількістю благ, яку виробники можуть запропонувати у певному часовому періоді, та ціною, за умови, що інші процеси і явища на туристичному ринку не змінюються». Цю категорію можна трактувати як кількість запропонованих благ на продаж у визначеному часі за певного рівня цін.

Туристична пропозиція є складеним поняттям. У вузькому значенні вона означає обсяг благ і послуг, запропонований туристам для купівлі;

у широкому – сукупність дій суб'єктів господарювання, які провадять діяльність щодо задоволення попиту туристів. Пропозиція згідно з С. Водейко – це «кількість туристичного продукту, який запропонований для реалізації при визначеній ціні у даний період».

Туристична пропозиція створює таку систему чинників місця призначення, як атракції та середовище, інфраструктура і послуги та доступність³.

Туристичну пропозицію можна сформувавши як поєднання пропозиції первинної та вторинної. До первинної пропозиції належать природні блага (натуральні туристичні цінності), суспільно-культурні цінності (пам'ятки архітектури, народні традиції, мова, гостинність, досягнення технічної думки) і загальна інфраструктура (транспорт, комунальне господарство тощо). Натомість до вторинної пропозиції належать підприємства та інституції туристичної інфраструктури (заклади розміщення, харчування, відпочинкові та спортивні об'єкти, туристичне посередництво та організація подорожі), які становлять підґрунтя матеріально-організаційних засад надання туристичних послуг.

Основними детермінантами туристичної пропозиції є:

- доступність засобів виробництва (праця, земля, капітал, сучасні технології, підприємництво тощо);
- рівень продуктивності, який зумовлений зміною способу виробництва;
- зміни окупності виробництва інших благ і послуг.

Функціонування цих детермінант коригується державною туристичною політикою. Найважливішими чинниками, які впливають на формування пропозиції, є суспільно-політична система, політична стабільність, спрощена схема перетину кордону, курси валют, кредитна і податкова політика, яка створює умови для активізації інвестицій у туристичну сферу.

Особливість негнучкого характеру пропозиції в туризмі полягає в тому, що незважаючи на зниження ціни обсяг пропозиції туристичних послуг не може відповідно зменшитися. Це зумовлено насамперед ознаками послуг, передусім відсутністю можливості їх зберігання. Як наслідок, потенціал з надання послуг залишається у визначений час невикористаним, а виробники послуг змушені витратити кошти на його утримання.

У ситуації, коли зростання рівня цін сигналізує суб'єктам ринку про можливість збільшення пропозиції, основною перешкодою можуть бути фінансові обмеження. За умов існування цих обмежень збільшення попиту на кінцеві продукти та підвищення цін не можуть спричинити зростання обсягу їх пропозиції, вирішальним чинником якого є не

більший попит і вища ціна, а реальна сфера господарювання, що створює обмеження, які за короткий час не можна усунути.

Зміна туристичної пропозиції є більш залежною від змін у туристичному попиті й більшою мірою впливає на сучасний ринок туристичних послуг. Це пояснюється тим, що туризм розвивається за умов гострої конкурентної боротьби, що безпосередньо позначається на обсязі та характері пропозиції. Окрім цього, суттєвий вплив має технологічний та організаційний поступ. Завдяки цьому туристична пропозиція сама по собі є чинником, який активізує та видозмінює попит.

Як уже зазначалося, туристичний ринок складається з пропозиції туристичних послуг, туристичного попиту і цін на туристичні послуги, а туристичне підприємство є частиною системи пропозиції послуг. Ціллю функціонування підприємства є дотримання рівноваги між прагненням максимізувати прибуток з підвищенням кількості й якості послуг (зростання задоволення туристів) при одночасному розумінні необхідності економічного розвитку туристичної дестинації.

Через ускладнений характер туристичного продукту пропозиція набуває стану мережі зв'язків між елементами системи, які зосереджуються у туристичному регіоні (місці концентрації туристичного руху). Елементи системи пропозиції туристичних послуг стосуються створення, виробництва послуг, їх використання, впливу на виробників і творців (на різних рівнях), формування політики пропозиції й зв'язку між пропозицією послуг та розвитком місцевої спільноти. Між цими елементами утворюються зв'язки матеріального (оборот товарів, робіт та послуг), фінансового (фінансові відносини підприємства з клієнтом, підприємства з іншим суб'єктом господарювання, підприємства з бюджетом, формування бюджетних доходів і витрат) та адміністративного типу (накази, економічно-фінансові інструменти, плани територіального розвитку, розпорядження). Ринок туристичних послуг утворюють відносини обміну між виробниками туристичних послуг та їх покупцями й відносини паралельної дії між виробниками (продавцями послуг) і відносини паралельної дії між споживачами (покупцями послуг). Серед сукупності відносин, що створюють ринок, першорядне значення мають відносини обміну між виробниками та покупцями послуг, відсутність яких унеможливорює паралельні зв'язки. Туристична діяльність пов'язана не лише зі зміною тимчасового місця перебування туристів, а й з необхідністю задоволення їхніх потреб. Зазвичай це виявляється у наданні низки послуг – переміщення, проживання, харчування, екскурсійного супроводу тощо. Якщо вони забезпечуються купівельною спроможністю потенційних туристів, то це явище набуває на ринку форми туристичного попиту. Необхідність заспокоєння цього попиту спричиняють процеси, що сприяють виникненню на ринку

підприємств (фізичних та юридичних осіб), які, економічно ризикуючи, надають визначені послуги від власного імені й власним коштом. З огляду на характер потреб туристів і предмет обміну називаємо їх туристичними послугами. Вони становлять важливий елемент туристичної пропозиції. Ця пропозиція охоплює також так звані основні туристичні блага, тобто натуральні умови і антропогенні об'єкти, які у поєднанні визначають туристичні цінності, або туристичну вартість.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Алейникова Г.М. Организация и управление турбизнесом.- Донецк: ДЦТБ, 2002.
2. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природо-пользования. – М.: Инфра-М, 2004.
3. Алейникова Г.М. Организация и управление турбизнесом.- Донецк: ДЦТБ, 2002.
4. Шканова О.М. Маркетинг послуг. – К., 2003.
5. Електронний ресурс: http://pidruchniki.ws/1263111343707/turizm/upravlinnya_turistichnim_pidpriemstvom_rinkovih_umovah
6. Електронний ресурс: https://pidruchniki.com/1821100143686/turizm/peredmovamenedzhment_turistichnogo_pidpriemstva

Таранець І.Р.

студентка

Одеського державного екологічного університету

Арестов С.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки природокористування

Одеського державного екологічного університету

м. Одеса, Україна

ПЛАТНЕ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Україна однією з перших країн у світі і перша серед держав колишнього Радянського Союзу в законодавчому порядку почала реалізацію концепції платного природокористування. Сьогодні в країні прийнято 10 законів, прямо пов'язаних з проблемами природокористування, в яких подаються економічні механізми здійснення екологічної політики. Серед них: Закон «Про охорону навколишнього природного середовища», «Земельний кодекс», «Водний кодекс», «Кодекс про надра», «Лісовий кодекс», закони «Про екологічну експертизу», «Про охорону атмосферного повітря», «Про природно-заповідний фонд», «Про відходи» та інші. Крім того, прийнято ряд інших законів, у яких вирішення екологічних проблем передбачене окремими підрозділами, а

також концепції, міжнародні угоди, більше 100 постанов та інших законодавчих актів.

Безплатність і дешевизна природних ресурсів, які використовувалися в господарській практиці раніше, завдали, поряд з іншими факторами, великої шкоди природо-ресурсному потенціалу України, її екології. Перспективні вимоги суспільного розвитку, екологізація сучасного виробництва, закони ринку диктують вищий рівень цін на природні ресурси відносно до цін на кінцеву споживчу продукцію.

Основою для формування нового економічного механізму забезпечення розширеного відтворення природних ресурсів, їх охорони, регулювання раціонального використання став принцип платного, компенсаційного за змістом природокористування зі створенням системи відповідних платежів.

Об'єктами плати є джерела природних ресурсів – родовища корисних копалин, водосховища, лісові ділянки тощо, а суб'єктами – підприємства, організації та установи, їх філії та об'єднання, окремі громадяни, які використовують природні ресурси (незалежно від форм власності, організації господарської діяльності та підпорядкування). До суб'єктів плати належать також міжнародні позаурядові організації, іноземні юридичні особи, спільні підприємства, що створюються на території України за участю українських та іноземних юридичних осіб і громадян, іноземні громадяни і особи без громадянства.

Збір за спеціальне використання природних ресурсів встановлюється на основі нормативів зборів і лімітів їх використання. Нормативи збору за використання природних ресурсів визначаються з урахуванням їх розповсюдженості, якості, можливості відтворення, доступності, комплексності, продуктивності, місцезнаходження, можливості переробки, знешкодження і утилізації відходів та інших факторів. Збори за використання природних ресурсів у межах встановлених лімітів належать до витрат виробництва, а за понадлімітне використання та зниження їх якості стягуються з прибутку, що залишається у розпорядженні підприємств, установ, організацій чи громадян.

Плата за розміщення відходів. Платежі нараховуються залежно від класу небезпеки, до яких відносять ті чи інші відходи. Таких класів є чотири: надзвичайно небезпечні, дуже небезпечні, помірно небезпечні, малонебезпечні. Крім того, враховуються певні місцеві умови й обставини складування відходів – розташування об'єкта, на якому проводиться складування відходів (наближеність до населених пунктів), і екологічна відповідність сміттєзвалища вимогам екологічного законодавства.

Введення платного природокористування покликане розв'язати таке коло питань: створити економічні умови для прискореного розвитку ринкових відносин у цій сфері та привести всю систему природокорис-

тування в Україні у відповідність з практикою найрозвинутіших країн і міжнародними стандартами;

стимулювати комплексне, раціональне використання природних ресурсів і створити для нього відповідні науково-технічні передумови; забезпечити стале і достатнє фінансування робіт з охорони та відтворення природо-ресурсного потенціалу, посилення на цій основі соціальних і екологічних функцій природних ресурсів; вирівняти умови господарювання при використанні природних ресурсів різної якості та доступності; розширити інвестиційні можливості щодо соціально-економічного розвитку територій з інтенсивним природокористуванням; забезпечити узгодження загальнодержавних інтересів з інтересами територій шляхом збалансованого розподілу коштів, одержуваних від плати за природні ресурси, між державним і місцевими бюджетами; запобігати порушенням встановленого режиму природокористування.

Платежі за користування природними ресурсами є формою реалізації економічних відносин між державою або іншим власником природних ресурсів, з одного боку, і суб'єктами господарської діяльності, що здійснюють їх експлуатацію, – з другого. Виходячи з методологічних передумов, такі платежі є засобом вилучення частини абсолютного і додаткового доходів природокористувачів. Відповідно вони складаються з фіксованих відрахувань від вартості одержаної продукції чи послуг, а також із змінних за величиною відрахувань, пов'язаних з диференційною рентою.

Нормативи (ставки) плати за використання природних ресурсів можуть диференціюватися в межах України за фізико-географічними ознаками, за природноекономічними зонами і адміністративно-територіальними утвореннями, за категоріями природокористувачів (зокрема, водокористувачів) тощо.

Нормативи плати за користування природними ресурсами визначаються з урахуванням їх поширення, якості, можливості відтворення, доступності, комплексності, продуктивності, місцезнаходження, можливостей переробки й утилізації відходів та інших факторів.

Методологічною основою визначення вказаних тарифів є рентна концепція економічної оцінки водних ресурсів, яка складається з двох частин: 1) компенсаційної; 2) економічної оцінки води як природного ресурсу, який характеризує диференційний економічний ефект, який має отримати суб'єкт від використання води і який визначають за рівнем дефіцитності водних ресурсів у часі і просторі. Економічна оцінка дефіцитності води дорівнює економічній оцінці приросту доступних для використання водних ресурсів, яку встановлюють на рівні приросту замикаючих (граничних) витрат.

Розподіл коштів за використання природних ресурсів, що надходять до державного бюджету України, здійснює Верховна Рада України.

Економічний збиток від впливу на природні комплекси господарської діяльності. Збитки можуть виникнути внаслідок знищення елементів природного середовища, його забруднення викидами, стоками, відходами, виснаженням природних комплексів, нераціональним використанням природних ресурсів, порушенням екологічних зв'язків у середовищі існування живих організмів, в тому числі людини.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Електронний ресурс: <https://buklib.net/books/25439/>
2. Електронний ресурс: https://m.pidruchniki.com/10611207/ekologiya/plata_prirodokoristuvannya
3. Електронний ресурс: https://studopedia.su/16_139989_sistema-platnogo-prirodokoristuvannya.html
4. Електронний ресурс: https://pidruchniki.com/1002032038673/rps/platezhi_zbori_vikoristannya_prirodnih_resursiv_zabrudnennya_navkolishnogo_prirodnogo_seredovischa_inshi_sh

Шпаков А.В.

*доцент кафедри менеджменту в будівництві
Київського національного університету будівництва і архітектури*

Шпакова Г.В.

*доцент кафедри будівельних технологій
Київського національного університету будівництва і архітектури
м. Київ, Україна*

ТИПОЛОГІЯ ЦІЛЬОВИХ СЕКТОРІВ ЗАСТОСУВАННЯ ЗЕЛЕНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

В зв'язку зі зростанням уваги у всьому світі до екологічних питань, продовжується процес створення інфраструктури для впровадження практик сталого розвитку, «зелених» технологій та проектів. В фінансовому секторі все більше уваги надається «зеленим» фінансам. «Зелене» фінансування передбачає міграцію та переорієнтування інвестиційних потоків в екологічно-сталі продукти і проекти, які спрямовані на отримання ефектів в трьох аспектах людської діяльності: економіці, навколишньому середовищі та суспільстві [1]. Основними цілями «зеленого» фінансування стають продукти і проекти спрямовані на:

- скорочення та запобігання утворенню парникових газів,
- нормалізацію поведінки з відходами та формування ефективних управлінських та технологічних рішень в сфері управління відходами,

- боротьбу з промисловим забрудненням, екологізацію поводження з водними ресурсами,
- збереження видового різноманіття живої природи,
- зниження рівня негативних соціальних явищ, які запобігають впровадженню концепції сталого розвитку.

Також до цих цільових проектів можна віднести «зелену» архітектуру та стале або «зелене» будівництво.

В Україні за результатами моніторингу, який проводиться Світовим інститутом ресурсів [2] за допомогою Climate Analysis Indicators Tool (WRI CAIT), в 2012 році викиди парникових газів в основному формувались енергетичним сектором (92%). Частка генерації електроенергії і тепла складає 41% викидів в енергетичному секторі, за якими слідує промисловість та будівельна галузь з 21%, неорганізовані хаотичні викиди складають 16%, спалювання інших видів палива 13%, транспорт 9%, сільське господарство 8%, землекористування і лісове господарство 7%, індустріальні процеси 4% та відходи 3%. Незважаючи на швидкий розвиток практик сталого розвитку в США, країнах ЄС та Китаї в Україні питання практичного впровадження «зелених» фінансів, «зеленого» будівництва та менеджменту відходів знаходяться в зачатковому стані на стадії проголошення меморандумів та пілотних проектів, які реалізуються за зовнішньої фінансової підтримки.

Головною перешкодою переходу до еколого-безпечного господарювання є недостатній рівень фінансування «зелених» проектів, оскільки вони мають довгі терміни реалізації, є дорогими і високоризиковими при використанні традиційних фінансових інструментів.

Останнім часом економістами-екологами були запропоновані такі методи фінансування «зелених» проектів, як «зелені» облігації, «зелені» банки, місцеві територіальні фонди, «зелені» кооперативи. Всі ці фінансові інструменти мають єдину мету та спрямування: вони утворюють довгострокові джерела фінансування залучаючи до цієї процедури стейкхолдерів «зелених» покращень на мікро- та макро-рівні. Традиційні джерела фінансування спрямовані на коротко- та середньо-строкові інвестиційні проекти з малими термінами окупності, низьким ступенем ризику та швидким оборотом капіталу. Однак «зелені» проекти віддають фінансовий результат меншими темпами і, незважаючи на свою соціальну цінність, дають меншу норму прибутку.

Спробуємо надати перелік напрямків використання «зелених» фінансів для потреб окремих секторів економіки України без фокусу на інструментах їх формування.

По-перше, це «зелене» або стале будівництво. Проекти даного типу повинні бути комплексними за секторами впливу на навколишнє середовище, економічні відносини та соціум. Типологія цих проектів не обмежується енергозбереженням та забезпеченням автономії, важли-

вими напрямками цих проектів є досягнення сталих цілей в секторі менеджменту відходів, соціальними ефектами прийнятих конструктивних, технологічних та архітектурно-екологічних рішень.

Другим традиційним сектором «зелених» проектів є проекти пов'язані з заміщенням традиційних джерел енергії відновлюваними та підвищенням ефективності технологій відновлювальної енергогенерації.

До третього сектору будемо відносити проекти соціально-економічного та екологічного розвитку територій. Це найбільш різноманітна категорія, яка залежно від регіону може включати: проекти в галузі лісового господарства (озеленення територій, обмеження вирубок шляхом новітніх інформаційних технологій контролю), проекти заміщення природних ресурсів продуктами повторної переробки промислових товарів та відходів; проекти трансферу технологій розумного природокористування; соціальні проекти екологічного спрямування.

Також наведемо перелік кредитних продуктів, які надаються в розвинутих країнах і класифікуються як «зелені» [3]: «зелені» сільськогосподарські проекти, «зелені» проекти лісового господарства, проекти з переробки ресурсів, проекти з видалення відходів і запобігання забрудненню, енергетичні проекти різного спрямування (сонячні, вітрові, біомаса, інтелектуальні електричні мережі), проекти з безпеки водних ресурсів, «зелена» трансформація існуючих будівельних об'єктів, проекти з екологічного будівництва, енергозберігаючі послуги, послуги циркулярної економіки (використання циклічних ресурсів).

Використання сформованої типології «зелених» проектів дозволяє більш обґрунтовано визначати механізми та методи фінансування для окремих типів сталих проектів та надає можливість створювати специфічні «зелені» фінансові інструменти, які розширюють можливості наближення до цілей сталого розвитку

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Karlin, Mykola. (2017). «Green» Finance: Territorial Aspect of Use. Economic journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University (electronic journal), vol. 11. Pp. 80-86. Available at: https://www.researchgate.net/publication/324974657_Green_Finance_Territorial_Aspect_of_Use (accessed 11 October 2019)
2. Greenhouse Gas Emissions Factsheet: Ukraine (2016, October 14) Climatelinks. Retrieved from <https://www.climatelinks.org/resources/greenhouse-gas-emissions-factsheet-ukraine>
3. Miroshnichenko, Olga & Mostovaya, Natalia. (2019). Green Loan as a Tool for Green Financing. Finance: Theory and Practice (electronic journal), vol. 23. Pp. 31-43. Available at: https://www.researchgate.net/publication/332920537_Green_Loan_as_a_Tool_for_Green_Financing (accessed 23 Desember 2019).

СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Швець Г.О.

*доцент кафедри економічної теорії та підприємництва
Приазовського державного технічного університету*

Бочаров Д.М.

студент

*Приазовського державного технічного університету
м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

К ПИТАННЮ ПРО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛЮДСЬКОЇ ПРАЦІ

Праця є основним видом діяльності, оскільки пов'язана з виробництвом суспільно корисних продуктів – матеріальних та ідеальних. Вона є вічною необхідною умовою існування людей і розглядається як специфічна видова поведінка людини, що забезпечує її виживання.

Трудова діяльність зумовлюється певними мотивами і спрямована на досягнення певної мети.

Мотив – це те, що спонукає людину до праці, а мета – те, чого вона намагається досягти в результаті праці.

Справжньою основою мотиву є потреба, тобто об'єктивна необхідність людини в чомусь. Усвідомлена, відображена у свідомості потреба й називається мотивом [1].

Праця є важливим процесом для кожної людини, бо саме вона дає прибуток, який може задовільнити потреби особистості. Але для отримання високого прибутку необхідно ефективно використовувати людські сили.

Людський капітал залишається найціннішим ресурсом, не менш важливим, ніж природні ресурси, і набагато більшим за цінність накопичених матеріальних благ. Людина залишається базовою умовою розвитку економіки, ефективності й конкурентоспроможності системи. Досвідчені спеціалісти – найцінніша запорука благополуччя економіки країни, отже теорія «людського капіталу» набуває все більшого значення.

Серед 178 країн Україна з індексом задоволеності життям 120 (максимальне значення – 273,4) посідає 174-ту позицію; нижче неї лише Молдова, Зімбабве, Конго і Бурунді. Відповідно до останніх даних ООН, наша держава відноситься до групи країн із середнім рівнем використання людського потенціалу, зокрема, її індекс становить 0,788,

за яким вона посідає 76-ту позицію [2]. Тож є необхідність у ефективному використанню робочої сили в нашій країні.

Першою й найважливішою умовою ефективного використання людської потенціалу є покращення умов праці робітників, тобто вдосконалення якості трудового життя.

Підвищення якості трудового життя передбачає покращення соціально-економічного змісту праці, розвитку характеристик трудового потенціалу, які дозволяють роботодавцям найбільш повно використовувати інтелектуальні, творчі, організаторські, моральні здібності людини. Відповідна якість трудового життя повинна створити умови для того, щоб надати можливості для прояву творчих здібностей працівника, коли визначальним мотивом постає не лише заробітна плата, а й засоленість трудовими досягненнями в результаті самореалізації та самовияву.

Головні принципи, які закладаються в основу при розробці методів підвищення якості трудового життя:

- праця повинна бути творчої та свідомою;
- праця повинна передбачати безперервне підвищення кваліфікації та рівня освіти робітника;
- працівник повинен приймати участь в прийнятті виробничих рішень;
- праця повинна передбачати взаємодопомогу між членами колективу;
- повинен бути гармонійний зв'язок між трудовою діяльністю та соціальним середовищем;
- робітник повинен бути впевненим у майбутньому, не відчуваючи заходи звільнення, бачити перспективу кар'єрного зростання;
- умови праці повинні бути безпечними для здоров'я [3].

Також для підвищення ефективності праці робітників дуже важливими є мотивація та стимулювання.

Стимул – спонукання до дії (матеріальне, моральне тощо), яке має цільову спрямованість. Стимулювання – це процес використання конкретних засобів на користь людини й підприємства й один із способів, за допомогою якого здійснюється мотивація трудової діяльності.

Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають її поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації. Мотивація – це сукупність усіх мотивів, які мають вплив на поведінку людини [4].

Мотивування реалізується через низку винагород, таких як:

- Премії, система участі у прибутках, володіння різними видами цінних паперів компанії.
- Приміщення різних записів про досягнення працівника в його особистий файл.

- Усна подяка.
- Подарункові сертифікати (сертифікати, що дозволяють працівнику купувати товари в магазинах на певну суму, відвідувати театри, кіно і т.д. безкоштовно в межах сум даного сертифіката).
- Додаткове навчання за рахунок роботодавця для отримання більш високооплачуваної роботи.
- Звання «кращий працівник місяця».
- Направлення на семінар, конференцію по темі, що цікавить самого працівника.
- Сертифікати на обід з членами сім'ї або друзями в кращих ресторанах міста.
- Випуск спеціального меморандуму, розповсюдженого по всій компанії, з висловленням подяки працівнику від імені керівництва.
- Надання більших повноважень.
- Гнучкий графік робочого часу [5].

Отже, для того, щоб ефективно використовувати людський потенціал необхідно: покращувати умови праці для робітників, підвищувати їх кваліфікацію, створювати дружну атмосферу в колективні та поважати кожного працівника. Також стимулювати та мотивувати робочий персонал, шляхом різних винагород. Тільки за умови виконання всіх цих факторів та їх взаємозв'язку можливо домогтися найвищих показників виробництва, які є бажаними як для робітника, так і для держави.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Фізіологія і психологія праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buklib.net/books/22274/>
2. Державне управління в економічній сфері [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/79769/ekonomika/derzhavna_politika_rozvitku_lyudskogo_potentsialu#14
3. Економіка праці й соціально-трудові відносини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buklib.net/books/23533/>
4. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/nechauk61.htm
5. Управління персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://stud.com.ua/26201/menedzhment/shiroko_poshireni_vinagorodi

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Белоус К.И.

*аспирант кафедри фінансового менеджмента и фондового рынка
Одесского национального экономического университета
г. Одесса, Украина*

ПОНЯТИЕ ЗАЛОГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК ДИНАМИЧЕСКОЙ СОВОКУПНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТКРЫТОЙ КРЕДИТНОЙ ЛИНИИ

Чем развитее и прозрачнее сформированы финансовые рынки, тем более надёжное и доступное финансирование способны предоставить их участники друг другу. Обусловлено это тем, что качественное функционирование финансовой системы обеспечивается наличием комплексных финансовых инструментов, таких как деривативы или обеспеченные кредиты под залог ценных бумаг.

Западные финансовые рынки стремительно развиваются, из-за чего научное сообщество не успевает зафиксировать появление нового инструмента или подхода в использовании уже ранее известного инструмента. В рамках статьи предложено уточнённое определение «залогового портфеля ценных бумаг», как элемента обеспеченного кредитования, когда новые подходы уже используются на практике, но ещё не нашли отображения в научной литературе.

Кредиты, обеспеченные ценными бумагами – это инструменты хеджирования, сокращающие дефолтные риски финансовых операций, заключённых между двумя сторонами. Так, если должник не выполняет взятые на себя обязательства, кредитор имеет право сохранить, предоставленные в качестве обеспечения, ценные бумаги для компенсации понесённого финансового убытка.

Совокупное обеспечение кредита формирует «залоговый портфель», вокруг которого возникает научная дискуссия из-за жёсткой привязки понятия к банковскому сектору и его операциям. Ниже в Таблице 1 предоставлено пять распространённых определений «залогового портфеля» [1, с. 119].

Отечественная экономическая наука понимает обеспеченный кредит как одноразовую банковскую операцию, когда практика в западных странах – как открытую кредитную линию, выданную под «залоговый портфель ценных бумаг» (Collateral pool – англ.). Например, Европейского Центральный банк называет такой портфель «совокупностью залогов обеспечения обязательств, где контрагент получает

доступ к финансовым ресурсам в рамках представленного обеспечения, без заключения отдельной сделки на каждый денежный транш» [8].

Таблица 1

Определения «залогового портфеля» в разных источниках

Определение	Источник
Залоговый портфель – это совокупность всех видов залога, обеспечивающих исполнение обязательств по представленным банком кредитам и оформленным договорам залога	Радковская Н. П., Мельникова Н. А., 2011 [2]
Под залоговым портфелем понимается совокупность различных видов имущества заемщика, принятых кредитором в залог для обеспечения предоставленных кредитных ресурсов	Качанова Ю. В., Бунич Г. А., 2015 [3]
Залоговый портфель коммерческого банка включает в себя все виды залога, обеспечивающие исполнение должником обязательств по выданным банком кредитам и оформленным договорам залога	Вейсалова Х. Ш., 2017 [4]
Вся совокупность залоговых операций банка составляет залоговый портфель	Надеждина Я. В., 2016 [5]
Залоговый портфель представляет собой совокупность различных видов имущества, принятых кредитором в залог для обеспечения предоставленных кредитных ресурсов	Баширова С. В., Бабина Н. В., 2012 [6]

Источник: составлено автором на основании [1; 2; 3; 4; 5; 6]

Термин «залоговый портфель» (Collateral portfolio – англ.) встречается и в работе экономистов А. Гарсиа и Р. Генсаи, подразумевая под ним совокупность активов для обеспечения финансирования [7, с. 87]. Другими словами, должник предоставляет кредитору пул активов, совокупная стоимость которых покрывает открытые кредитные позиции.

Определения этого термина также встречается в интернете, где «залоговый портфель» понимается как совокупность прав на имущество заемщика, что применяется между частными юридическими лицами в рамках договорных отношений [9].

Изучаемое понятие следует пересмотреть также в связи с тем, что в рамках управления залоговым портфелем ценных бумаг, как и размер, так и состав может меняться под воздействие волатильности рынка и/или обоюдного согласия сторон. Залоговый портфель приобретает

свойство динамического портфеля, что с позиции финансового менеджера залогового портфеля ценных бумаг (Collateral manager – англ.) выражается в ежедневной корректировке и балансировке залоговой стоимости к её открытой рыночной позиции соответственно.

При таком подходе залогово-кредитные отношения могут иметь двухстороннюю форму, когда каждая из сторон выступает одновременно и должником, и заёмщиком, а залоговые ценные бумаги размещаться у разных контрагентов или трай-пати (Tri-party – англ., внешнее управление залоговым портфелем). Эти особенности требуют определённого подхода для корректного управления залоговым портфелем, как к той, что сторона отправила контрагенту, и к той, что контрагент отправил стороне.

Таким образом, с новыми подходами в работе с обеспеченным кредитованием и управления ценными бумагами, находящиеся под залогом, дефиниция «залогового портфеля» требует уточнения. Учитывая, что отношения обеспеченного кредита могут быть реализованы в виде предоставленной кредитной линии, а совокупная стоимость залогового портфеля требует ежедневной корректировки со стороны финансового менеджера залогового портфеля ценных бумаг, то мы определяем «залоговый портфель ценных бумаг» как динамическую совокупность обеспечения открытой кредитной линии.

С дальнейшим изучением предмета исследования будут рассмотрены различные подходы к управлению залоговым портфелем ценных бумаг и определены оптимальные стратегии его размещения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Тищенко А. А. Современный аспект восприятия термина «залоговый портфель» // Финансовый журнал. 2019. № 4. С. 116–129. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-4-116-129
2. Радковская Н. П., Мельникова Н. А. Формирование и управление залоговым портфелем коммерческого банка // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 12 (36).
3. Качанова Ю. В., Бунич Г. А. Направления повышения эффективности активных операций российских коммерческих банков / Ресурсам области – эффективное использование: сб. материалов конференции. Финансово-технологическая академия, 2015. С. 297–304.
4. Баширова С. В., Бабина Н. В. Оптимизация использования залогов при кредитовании // Вопросы региональной экономики. 2012. № 3 (12). С. 201–216.
5. Вейсалова Х. Ш. Анализ процесса формирования залогового портфеля коммерческого банка / Молодая наука, 2017: сб. трудов конференции. Уфа: Инфинити, 2017. С. 6–10.
6. Надеждина Я. В. Совершенствование определения стоимости залогов в условиях развития системы оценки кредитных рисков российских банков: дисс. канд. экон. наук. М., 2016.
7. García A., Gençay R. Collateral Portfolios and Adverse Dependence / Financial System Review. December 2007. С. 87–90.

8. Официальный сайт Европейского Центрального банка [Электронный ресурс]. – <https://www.ecb.europa.eu/>
9. Официальный сайт «Investopedia» [Электронный ресурс]. – <https://www.investopedia.com/>

Воргач О. А.

аспірант

Інститут економіки промисловості НАН України

м. Київ, Україна

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПОШУК СТИМУЛІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ 4.0

Індустрія 4.0 є орієнтованою на споживача, тому представлена поєднанням фізичних та цифрових процесів (великі дані, автономні роботи, інтегровані системи, інтернет речей та ін.) у виробництві для створення «розумного» продукту [1, с. 23-25]. Це задає нові параметри для праці та вимагає від персоналу наявності високої кваліфікації та відповідних цифрових навичок.

За дослідженням Deloitte, 94% керівників промислових підприємств планують використовувати цифрові технології для розвитку Індустрії 4.0 [2]. Тому очевидною для керівників стає проблема зі STEM-персоналом, оскільки цифровізація виробничих процесів відбувається швидше, ніж персонал отримує нові навички. Тільки 47% керівників у 2019 р. порівняно з 86% у 2018 р. впевнені, що впораються з підготовкою персоналу самостійно [3, с. 4].

Так, першочерговим завданням розвитку Індустрії 4.0 є формування STEM-персоналу. Це потребує дій керівників у перенавчанні персоналу, а також дій держави щодо створення нової системи освіти спрямованої на професії майбутнього, підтримки бізнесу з перепідготовки персоналу та пошуку можливих стимулів для STEM-навчання людей. На початковому етапі таким стимулом з боку держави може стати податок з доходів фізичних осіб (ПДФО), у зв'язку з чим актуальним є дослідження його концептуальних положень.

Метою дослідження є проведення аналізу теоретичних концепцій ПДФО та визначення необхідності їх впровадження для стимулювання формування STEM-персоналу та розвитку Індустрії 4.0.

Дослідження зосереджено на тому, щоб визначити вплив концепцій ПДФО на залучення персоналу до перекваліфікації та STEM-освіти, а також вплив на стимулювання фізичних осіб до інвестування в Індустрію 4.0. Тому дослідження включає історичні передумови

розвитку та суть концепцій, їх характеристику з огляду на комбінацію бази, ставки та взаємодії з податком на прибуток, SWOT-аналіз щодо оцінки ефективності концепцій на основі їх переваг та недоліків.

Світова економічна теорія представляє три теоретичні концепції ПДФО, кожна з яких відображає потреби економіки на етапі її запровадження.

Найбільш ранньою є всеосяжна податкова система (comprehensive income taxation) [4], що впроваджена G. Schanz у 1896 р., поширена R.M. Haig у 1921 р. та H.C. Simons у 1938 р. Вона представлена оподаткуванням сукупного доходу платника з усіх джерел (від праці та капіталу) протягом податкового періоду за прогресивною шкалою ставок. Її метою було досягнення справедливої бази оподаткування та врахування усіх доходів платника.

З поширенням міжнародної мобільності капіталу виникла потреба у двоїстій концепції (dual income taxation) [5], яку запропоновано у 1980 р. N.Ch. Nielsen. Її основна мета – зменшення відтоку капіталу з країни. Особливість концепції в розділенні податкової бази на труд і капітал, де трудові доходи оподатковуються за прогресивною шкалою ставок, доходи від капіталу – за плоскою, яка відповідає розміру ставки податку на прибуток підприємств.

Наступна, плоска концепція (flat income taxation) [6] запропонована R.E. Hall та A. Rabushka у 1981 р. з метою оподаткування доходів якомога ближче до джерела. Вони поділили доходи на дохід фізичної особи та дохід бізнесу (дивіденди, приріст капіталу), податки на які встановили рівними. Так, усі доходи фізичної особи оподатковують ПДФО за плоскою ставкою, окрім дивідендів, що оподатковуються тільки податком на прибуток підприємств, ставка якого дорівнює розміру ставки ПДФО.

Такі відмінності концепцій вказують на різні умови оподаткування доходів фізичних осіб як трудових, так і від капіталу. Основними податками, що впливають на доходи від капіталу фізичних осіб є ПДФО та податок на прибуток підприємств. З позиції цього можна дослідити взаємодію концепцій ПДФО з податком на прибуток при оподаткуванні доходів фізичних осіб (табл. 1).

Як видно з табл. 1, при всіх концепціях трудові доходи та доходи від капіталу оподатковуються за різною ставкою ПДФО та мають різний взаємозв'язок з податком на прибуток підприємств. Але при всеосяжній та двоїстій доходи від капіталу оподатковуються двічі, ПДФО та податком на прибуток, що стримує інвестиційні можливості фізичних осіб, а при плоскій концепції вони оподатковуються один раз тільки на рівні підприємства.

На основі виділених вченими переваг та недоліків теоретичних концепцій було проведено SWOT-аналіз, який дозволив оцінити

ефективність таких податкових систем в умовах становлення Індустрії 4.0.

Таблиця 1

Взаємозв'язок концепцій ПДФО з податком на прибуток підприємств

	Трудові доходи фізичних осіб	Дивіденди, приріст капіталу	Інші доходи від капіталу фізичних осіб
Всеосяжна концепція	Оподатковуються ПДФО за прогресивною ставкою		
	Не оподатковуються податком на прибуток підприємств	Оподатковуються податком на прибуток підприємств	Не оподатковуються податком на прибуток підприємств
Двоїста концепція	Оподатковуються ПДФО за прогресивної ставкою	Оподатковуються ПДФО за плоскою ставкою	
	Не оподатковуються податком на прибуток підприємств	Оподатковуються податком на прибуток підприємств	Не оподатковуються податком на прибуток підприємств
Плоска концепція	Оподатковуються ПДФО за плоскою ставкою	Не оподатковуються ПДФО	Оподатковуються ПДФО за плоскою ставкою
	Не оподатковуються податком на прибуток підприємств	Оподатковуються податком на прибуток підприємств	Не оподатковуються податком на прибуток підприємств

Джерело: складено за [4; 5; 6]

Всеосяжна концепція. SWOT-аналіз показав, що зі сторони формування STEM-персоналу висока прогресивна ставка концепції може збільшувати податковий тягар, а відсутність податкових пільг, що дозволяють повертати витрати на навчання, не буде сприяти інвестуванню у навчання. Зі сторони розвитку Індустрії 4.0 стримуючими факторами можуть стати подвійне оподаткування доходів від капіталу, що не стимулює інвестицій фізичних осіб у промисловість, та висока прогресивна ставка на них. Це може привести до переміщення інвесторами капіталу в країни з більш низькою ставкою та простою податковою системою.

Двоїста концепція. Визначено, що вона за рахунок різних умов оподаткування доходів від праці та від капіталу є більш гнучкою. З позиції STEM-персоналу її плюсом є застосування податкових пільг при оподаткуванні трудових доходів, в тому числі на освіту, але мінусом – висока прогресивна ставка на них. З позиції Індустрії 4.0

позитивною стороною є окреме від трудових оподаткування доходів від капіталу за низькою плоскою ставкою. Це дозволяє зменшити відтік капіталу з країни, але частково, тому що залишається подвійне оподаткування дивідендів. Втім, концепцію можна розглядати як таку, що може бути в умовах розвитку Індустрії 4.0.

Плоска концепція. SWOT-аналіз показав, що в неї більше можливостей у цифрову епоху для формування STEM-персоналу та розвитку Індустрії 4.0 ніж у попередніх концепцій. З боку персоналу, невисока ставка на всі види доходів з пільгами для платників, що мають низькі доходи зменшуватиме податковий тягар, чим сприятиме інвестуванню у власне навчання, але відсутність пільг на освіту може це дещо гальмувати. З боку промисловості, плоска ставка на доходи від капіталу фізичних осіб та звільнення від оподаткування дивідендів може зменшувати відтік капіталу з країни та сприяти залученню зарубіжних інвестицій у промисловість, чим може прискорити розвиток Індустрії 4.0.

Підводячи підсумки аналізу теоретичних концепцій ПДФО слід зазначити, що концепції постійно змінювалися під впливом розвитку світової економіки, незважаючи на це, жодна з них не стала універсальною. На практиці країни не застосовували «чисті» теоретичні концепції (див. [7]), вони адаптували їх під свої економічні умови, згідно власних потреб та вимог щодо податкової системи.

До того ж не всі концепції підходять для країн, що розвиваються, оскільки вони, порівняно з розвинутими, націлені на більш швидкий результат, мають менші фінансові можливості та інше інституційне середовище. Тому стикаються зі значними проблемами при реформуванні податкової системи [8, с. 217]. Але глобалізаційні та технологічні процеси вимагають і від них змін в оподаткуванні, що створює їм додаткові складнощі у виборі дієвої податкової системи.

Як показав SWOT-аналіз переваг та недоліків світових теоретичних концепцій ПДФО, не всі з них можуть бути ефективними в умовах розвитку Індустрії 4.0, але деякі можуть виступати основою для створення альтернативних систем. Такою може стати плоска концепція, яка вже була застосована для реформування своєї податкової системи Естонією. До того ж, за дослідженням [7], на її основі держава може створювати додаткові стимули для залучення персоналу до STEM-освіти та перекваліфікації введенням податкових пільг з ПДФО на STEM-спеціальності.

Перспективним напрямом подальших досліджень є система ПДФО України, її оцінка й щодо формування STEM-персоналу в умовах розвитку Індустрії 4.0.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Вишне夫斯基 В.П., Князев С.И. Смарт-промышленность: перспективы и проблемы. Экономика Украины. 2017. № 7 (660). С. 22-37.
2. The Industry 4.0 paradox. 2018. Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/industry-4-0/challenges-on-path-to-digital-transformation/summary.html>
3. Success personified in the Fourth Industrial Revolution. Deloitte. 2019. 20 p.
4. Alm J. Is the Haig-Simons Standard Dead? The Uneasy Case for a Comprehensive Income Tax. Tulane Economics Working Paper Series. March 2018. 27 p.
5. Sørensen P. Dual income taxes: a Nordic tax system. Tax Reform in Open Economies Edward Elgar. 2010. 34 p.
6. Hall R., Rabushka A. The Flat Tax. Stanford, California: Hoover Institution Press. January 1, 2007. 228 p.
7. Чекина В. Д., Воргач О. А. Державне регулювання оподаткування доходів фізичних осіб у контексті формування персоналу для смарт-промисловості. Економіка промисловості. 2019. № 2 (86). С. 51-83.
8. Bird R. Dual Income Taxation and Developing Countries. Columbia Journal of Tax Law. 2010. Vol. 1. Pp. 174-217.

Довгань Л.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул
Університету державної фіскальної служби*

Філіпішина К.І.

*студентка
Університету державної фіскальної служби
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сучасному етапі розвитку господарської діяльності перед підприємствами постають ризики. Високий їх рівень спостерігається щодо фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Тому перед підприємствами постає завдання передбачити можливі ризики та знизити їх до мінімуму.

Фінансовий ризик – це вид ризику, який виникає у фінансово-економічній діяльності суб'єкта, коли причинно-наслідковий результат або заходи його досягнення відрізняються від встановлених цілей та планових норм, а отримані відхилення мають вартісний характер. Тобто, фінансовий ризик підприємства являє собою результат вибору його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності при вірогідності настання економічного збитку (фінансових втрат) [1]. Загалом

можна зазначити, що фінансовий ризик може бути представлений у вигляді зниження фінансової стійкості, неплатоспроможності.

До причин виникнення фінансових ризиків на підприємстві відносять:

- некваліфікований фінансовий менеджмент;
- нестабільна економіка країни;
- інфляційні процеси;
- неефективна структура активів та капіталу;
- циклічність економічних криз;
- зниження цін на світовому ринку;
- глобалізаційні процеси;
- постійні коливання валютних курсів;
- політичні фактори;
- неефективне управління фінансовою діяльністю.

Фінансові ризики класифікують за наступними ознаками:

1. За джерелами виникнення: господарський ризик, ризик, обумовлений діями людини; ризик, обумовлений природними факторами.
2. За сферою виникнення: зовнішній та внутрішній ризик.
3. За терміном дії: постійний та тимчасовий ризик.
4. За можливістю передбачення: прогнозований та непрогнозований ризик.
5. За можливістю страхування: підлягає страхуванню; не підлягає страхуванню.
6. За сукупністю досліджуваних елементів: індивідуальний та портфельний ризик.
7. За ступенем впливу на фінансовий стан суб'єктів господарювання: припустимий; критичний; катастрофічний ризик.

Можливість виникнення фінансових ризиків спонукає підприємства до управління ними. Тобто передбачення ситуацій, які можуть вплинути на виникнення ризикованої фінансової події та вживання необхідних заходів, щоб перешкодити її виникненню.

Управління фінансовими ризиками відбувається за наступними етапами:

I) Ідентифікація ризиків. Виявлення й опис максимальної кількості ризиків, які можуть завадити досягненню поставлених цілей на підприємства.

II) Прийняття рішення щодо оцінки ризику. Оцінка ризику. Оцінка рівня кожного виявленого на попередньому етапі ризику шляхом вибору методів оцінювання відповідних показників, властивих досліджуваній системі.

III) Прийняття рішення щодо методу впливу на ризик. Вибір методів впливу на фінансові ризики, що відповідають ідентифікованим ризикам та їх рівням.

IV) Реалізація обраних методів впливу та коригування системи управління ризиками на підприємстві після моніторингу результатів управління. Проводиться аналіз обраних методів впливу на ризик та корегуються раніше поставлені цілі управління ризиком та система управління ризиками в цілому

Підприємство прагне мінімізувати ризики у своїй фінансовій діяльності. Для цього використовуються методи: локалізація ризиків, мінімізації ризиків або утримання ризику у межах прийнятного, розсіювання ризиків, ухилення від ризиків. Локалізація ризиків являє собою розмежування системи прав та відповідальності таким чином, щоб наслідки ризикових ситуацій не впливали на реалізацію управлінських рішень [1].

Мінімізації ризиків або утримання ризику у межах прийнятного передбачає визначення мінімальних розмірів високоліквідних активів, встановлення граничного розміру позикових коштів у обігу; встановлення максимального розміру депозитного вкладу, розміщеного в одному банку; лімітування концентрації ризиків; отримання від контрагентів певних гарантій при наданні комерційних кредитів та пози [2].

Розсіювання ризиків відбувається шляхом диверсифікації напрямків діяльності підприємства, тобто розподілення зусиль і капіталовкладень між різними видами діяльності, які не пов'язані один з одним. Ухилення від ризиків – відмова від співпраці з ненадійними партнерами, відмова від роботи над ризиковими проектами, пошук гарантів.

Отже, мінімізація фінансових ризиків можлива шляхом установлення та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових нормативів у процесі розробки програми здійснення певних фінансових операцій. Без механізму нейтралізації фінансових ризиків неможливо ефективно забезпечити безперервність та ефективність процесу господарської діяльності господарюючих суб'єктів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Орлик О. В. Фінансові ризики в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства / О.В. Орлик // Науково-виробничий журнал «Інноваційна Економіка». – 2016. – № 5-6. – С. 218-223.
2. Корж Н. В. Методи управління фінансовими ризиками / Н. В. Корж // Траектория науки. – 2016. – № 10. – С. 1.1-1.6.

ОБІГ ЦИФРОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Під управлінням фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів слід розуміти пошук і застосування методів їх зниження та вимірювання. Управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів представляє собою систему методів та інструментів, принципів розробки, прийняття і реалізації рішень в умовах невизначеності.

З точки зору своєчасності прийняття рішення щодо запобігання та мінімізації втрат від фінансових ризиків обігу цифрових цінних паперів можна виділити три підходи до управління ними [1, с. 7]:

1. Активний підхід. Такий підхід означає максимальне використання наявних засобів управління ризиками для мінімізації їх наслідків. При цьому підході всі операції на ринку цінних паперів здійснюються після проведення заходів з попередження можливих фінансових втрат.

2. Адаптивний підхід заснований на обліку в процесі управління фактично сформованих умов обігу цифрових цінних паперів, а саме управління ризиками здійснюється в ході проведення операцій з цифровими цінними паперами. При цьому не представляється можливим запобігти весь збиток в разі настання ризикової події, а можна уникнути лише частини втрат.

3. Консервативний підхід припускає, що керуючі впливу на фінансові ризики починаються після настання ризикової події, коли вже отримано збиток. В даному разі метою управління є локалізація збитку в рамках одного цифрового цінного паперу в результаті їх обігу або однієї фінансової операції на ринку цінних паперів.

Зміст процесу управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів характеризується послідовним застосуванням етапів процесу управління ризиками, які відповідають функціям управління – планування, організації, контролю, мотивації і координації [2, с. 27].

Є кілька методів управління фінансовими ризиками на ринку цінних паперів [3, с. 134], які використовуються в залежності від наявних завдань:

1. Методи прямого впливу на ризик – передбачають визначення роботи з ризиками, дозволяють обрати інструменти і методи страхування від них, розглядають можливості мінімізації або приходять до висновку про відмову від здійснення торгів. В результаті застосування методів прямого впливу формуються резервні або страхові фонди.

2. Методи безпосереднього впливу на ризик – методи зниження ризиків, пов'язаних з операціями купівлі-продажу цінних паперів в цілому, це: диверсифікація ризиків, під якою розуміється перегляд набору цінних паперів в портфелі; хеджування ризиків або страхування від інвестиційного або портфельного ризиків; перенесення збитків на іншу особу за допомогою гарантій або страхування (страховик фактично займається диверсифікацією ризиків, страхуючи різні ризики і укладаючи договори з різними страхувальниками); розподіл ризиків між великим числом осіб передбачає створення спільних страхових фондів, в яких беруть участь багато осіб, і збиток при цьому перерозподіляється між учасниками; резервування – створення індивідуального або колективного резервного фонду;

3. Методи управління специфічними ризиками інтернет-трейдингу:

– на базі інтернет-трейдингу кожен окремий учасник ринку має доступ до самостійного створення власного портфеля, виконання оперативного балансування одержуваного прибутку і виникнення ризиків. Але в цьому випадку приватний інвестор повинен бути готовий витратити на трейдинг досить багато часу, добре знати ринок і технології інтернет-торгівлі. Як альтернатива – застосування послуг спеціалізованих фінансових компаній, що пропонують широкий спектр послуг, починаючи від рекомендацій, закінчуючи «пакетними» пропозиціями з обмеженням ризиків. У разі використання цієї альтернативи обов'язковою є диверсифікація у вигляді попередньої оцінки інтернет-брокера;

– перевірки після здійснення угоди торговим роботом, такий підхід допомагає запобігати ризику незапланованих фінансових втрат, як результат помилки в алгоритмах і в текстах програм тягнуть збій в роботі механічних торгових систем. Це функціонально і недорого у втіленні. Якщо робот розуміє, що операції здійснені в мінус, то припиняє їх. Основний недолік цього підходу в тому, що перевірка проводиться постфактум, тобто втрата і, можливо, значна, вже трапилася;

– передторговий контроль дозволяє аналізувати швидкість виконання ордерів, ліміти за часом або обсяг торгів. На жаль, такий функціонал досить складний в практичній реалізації. Всі ці функції вносяться трейдерами в софт самостійно або окремо замовляються у розробників роботів. У разі здійснення трейдером операцій на фондовому ринку самостійно успіх або провал будуть визначатися лише їм самим і ефективністю обраної ним стратегії. І тут доцільно знову повернутися до методу диверсифікації – ретельно відбирати трейдерів, в тому числі і по тих роботах, які пов'язані з управлінням ризиками клієнта;

– індивідуальне управління ризиком. Приватний інвестор повинен розуміти, що фінансовий результат від операції, можливо, буде супере-

чити його очікуванням. В даному випадку інвестор несе ризик як часткової, так і повної втрати грошових коштів. Тому усвідомлення своїх можливостей – це необхідна частина управління індивідуальним ризиком, тому в цінні папери можна вкладати тільки таку суму, втрата якої є прийнятною.

Управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів це процес прийняття та виконання рішень, направлених на зниження вірогідності виникнення негативних наслідків та мінімізацію можливих втрат, які викликані реалізацією цінних паперів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Симонович Н.Е., Киселева И.А. Управление рисками на рынке ценных бумаг. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 24 (2016) 2–13. URL: <https://fin-izdat.ru/journal/fa/>
2. Власов А. Риск-менеджмент: система управления потенциальными потерями. *Бизнес*. 2013. № 5. С. 25–32.
3. Біловус Т.В. Дослідження моделей регулювання ринків цінних паперів. *Економіка і організація управління*. № 2 (26). 2017. С. 132–140.

Мещеряков А.А.

*доктор економічних наук, професор,
Університет митної справи та фінансів*

Новікова Л.Ф.

*кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

ВПЛИВ СТРУКТУРИ ВЛАСНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ

В «Стратегії розвитку держбанків в рамках комплексної програми розвитку фінсектора України до 2020 року», яку запропонував Нацбанк, передбачено, що у власності держави залишиться лише «Укресімбанк». Відповідно до оголошеного у 2018 році плану з приватизації Державних банків, 4 банки, які належать уряду планують продати до 2022 року [1].

Виникає питання, як зазначена стратегія через відсутність вітчизняних інвесторів вплине на стійкість банківської системи та на фінансову безпеку держави.

Виходячи з цього, слід дослідити сучасну ефективність функціонування банківської системи України з позиції структури її власності та визначити вплив різних груп власників банків на стабільність функціонування банківської системи.

Загальновідомо, що вихід банківського капіталу за національні межі – це об’єктивний процес, неминучий наслідок тих змін в економіці, які відбуваються під впливом розвитку продуктивних сил, процесів конкуренції, інтернаціоналізації виробництва [2, с. 86].

Присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази розвитку країни. Перехід комерційних банків Заходу до інтенсивного шляху розвитку, новітні тенденції в міжнародній економіці створюють умови для докорінної зміни процесу інтернаціоналізації банківського капіталу, ведуть до виникнення нових форм зв’язків у глобальному масштабі, змінюють розподіл сил між банками різної національної належності [3, с. 75].

Проте, по-перше, за оцінками експертів «Приватбанк» отримав 116 мільярдів гривень від держави і в Нацбанку вважають, що це не остаточна сума.

По-друге, як зазначають в Нацбанку, станом на 1 січня 2019 року в Україні налічується 77 платоспроможних банків, з них 64 – прибуткові. Основний прибуток у 2018 році сформували банки з іноземним капіталом та «ПриватБанк». При цьому банки з державним російським капіталом, за повідомленням регулятора, понесли 11 мільярдів гривень збитків. Зокрема в листопаді 2018 року НБУ визнав неплатоспроможним банк «ВТБ», який належить однойменному російському банку [4].

Станом на 01.10.2019 р. банки з державною часткою володіють найбільшими активами банківської системи, їхня частка становить 60%, 28% активів належить банкам іноземних банківських груп та 12% банкам з приватним капіталом (рис. 1).

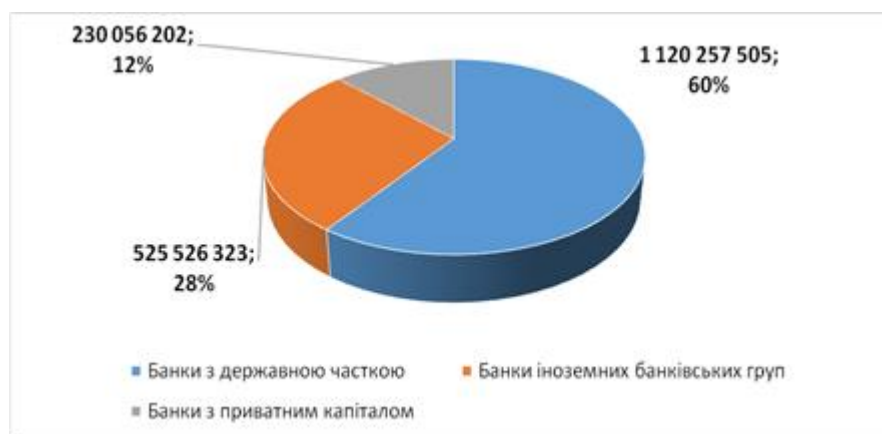


Рис. 1. Структура активів банківської системи по групам банків станом на 01.10.2019 р., тис. грн, %

Аналіз структури активів групи банків іноземних банківських груп свідчить про обережну кредитно-інвестиційну політику – частка

кредитно-інвестиційного портфелю становить 53,9%. Слід зазначити, що найбільшу питому вагу в структурі загальних активів мають кредити та заборгованість клієнтів – 42,3%.

Фінансовий результат діяльності банківської системи України у 2014-2017 роках був збитковим: 2014 рік збиток становив 33,1 млрд грн, 2015 рік – 66,6 млрд грн, 2016 рік – 159,4 млрд грн, 2017 рік – 26,5 млрд грн. У 2018 році банківська система показала прибуток у сумі 21,7 млрд грн (останнього разу система була прибутковою у 2013 році, коли її прибуток становив 1,4 млрд грн.), платоспроможні банки отримали 21,7 млрд грн чистого прибутку.

Суттєве зростання прибутковості банківської системи у 2018 році стало можливим за рахунок зменшення відрахувань у резерви при стабільному зростанні процентного та комісійного доходів. Зокрема, обсяг відрахувань банками у резерви скоротився більш як удвічі – з 49,2 млрд грн у 2017 році до 23,7 млрд грн у 2018 році. Водночас чистий процентний та комісійний доходи банківської системи збільшились загалом на 38%.

Основним джерелом процентних доходів продовжують бути доходи банків від кредитування юридичних осіб (46% від загального обсягу), вкладень в цінні папери (27%) та кредитування фізичних осіб (26%). Водночас посилення ролі комісійних доходів відбулось в умовах розвитку розрахунково-касових та інших супутніх кредитуванню платежів – до 25% у структурі усіх доходів.

Такий результат став можливим за рахунок активізації банками кредитування, насамперед роздрібного гривневого на понад 30% у річному обчисленні. Також збільшенню прибутку банківського сектору сприяло зниження банками відсоткових ставок за вкладами громадян упродовж більшої частини року і значне зменшення обсягів формування резервів, що демонструє пророблену банками роботу з адекватного оцінювання активів та відповідного формування резервів у попередні роки.

Водночас значно зменшилася кількість та частка збиткових банків. Так, з 77 платоспроможних на 1 січня 2019 року банків 64 банки були прибутковими та отримали чистий прибуток 34,4 млрд грн, що перекрило збитки 13 банків на 12,7 млрд грн. Нагадаємо, що за підсумком 2017 року збитковими були 19 з 82 діючих на той момент банків.

Станом на 01.10.2019 р. маємо наступну структуру власного капіталу банківської системи по групам: банки з державною часткою з сумою власного капіталу 82 603 751 тис. грн (44%); у тому числі АТ КБ «ПРИВАТБАНК» – 47 195 000 тис. грн; банки іноземних банківських груп – 69 068 631 тис. грн (37%); банки з приватним капіталом – 34 378 270 тис. грн (19%); разом – 186 603 751 тис. грн (100%). Якщо АТ КБ «ПРИВАТБАНК» буде продано іноземному інвестору, частка

капіталу банків іноземних банківських груп збільшиться до 62,5%, що свідчить про втрату Україною національної банківської системи.

Станом на 01.10.2019 р. частка активів державних банків становила – 60% загальної суми, а величини власного капіталу – 44%. Станом на 01.10.2019 року банківська система України демонструвала прибуток у сумі 48 351 462 тис. грн, 63% якого сформували банки з державною часткою на суму 30 247 429 тис. грн (56% прибутку забезпечив ПАТ КБ «ПриватБанк»), 29% банки іноземних банківських груп на сумі 13975693 тис. грн та 8% банки з приватним капіталом на суму 4 128 340 тис. грн. Це свідчить про можливість втрати Україною податкових надходжень від національної банківської системи.

Початковий приплив іноземного капіталу у вигляді придбання нерезидентами частки або всього статутного капіталу вітчизняних банків з часом може призвести до серйозного впливу ресурсів з країни та виведення за кордон отримуваних доходів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Усі державні банки планують приватизувати до 2022 року. URL: <https://hromadske.ua/posts/usi-derzhavni-banky-planuiut-pryvatyzuvaty-do-2022-roku-minfin> (дата звернення 24.12.2019).
2. Шелудько Н.М. Сучасні тенденції фінансової глобалізації та її вплив на розвиток банківського сектору України. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 2. С. 85-87.
3. Зимовець В. Тенденції і наслідки експансії західного фінансового капіталу у Східній Європі. Економіка України. 2006. № 2. С. 75.
4. Банківська система стала прибутковою вперше з 2013 року – підсумки 2018 року НБУ. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/news-banky-staly-prybutkovymu-vpershe-z-2013-roku/29756643.html> (дата звернення 24.12.2019).

Рубанов П.М.

*доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету
м. Суми, Україна*

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА ТЕХНОЛОГІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЯК СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасний розвиток фінансового сектору характеризується посиленням цифровізації фінансових послуг та технологізації операційних процесів фінансових посередників. Динамічність впровадження інформаційних технологій в діяльність банків та інших фінансових установ привернула увагу до цього питання багатьох дослідників.

Поточний етап економічного розвитку характеризується прискоренням і розширенням спектру технологічних нововведень у фінансовому секторі, однак насправді процес цифровізації розпочався ще з середини 20 століття і впровадження інновацій, пов'язаних із розвитком ІКТ, триває вже значний проміжок часу [4].

Характерною ознакою початкових етапів розвитку FinTech інновацій став перехід від використання аналогових до цифрових технологій в діяльності традиційних фінансових посередників. Радикальними інноваціями цього періоду можна вважати появу перших банкоматів (кінець 1960-х років), впровадження електронних систем біржової торгівлі, систем електронних платежів (зокрема, SWIFT). У 1980-х роках в розвинених країнах світу з'являються перші мобільні телефони, а у 1990-х роках починає розвиватися електронний банкінг. Початок 21 століття ознаменувався стрімким збільшенням кількості інтернет-користувачів одночасно із покращенням технічних характеристик використовуваних комп'ютерних мереж [1; 2].

Вважається, що активний етап цифровізації фінансових послуг тривав до 2008 року. За цей час досягли високого рівня технологічного розвитку електронні гроші, системи електронних платежів і біржової торгівлі, а також суттєво розвинувся електронний банкінг [1]. Ознакою розвитку FinTech інновацій до 2008 року було те, що їх впровадження здійснювалося традиційними фінансовими посередниками. При цьому можна виділити два напрямки FinTech інновацій цього періоду: 1) інноваційні фінансові послуги та інструменти; 2) інновації фінансових технологій.

Після 2008 року ряд економічних та технологічних чинників зумовив перехід до нового етапу розвитку FinTech інновацій, який можна охарактеризувати не лише автоматизацією операцій фронт офісу і бек офісу фінансових посередників, перенесенням частини фінансових послуг в онлайн площину, але й розвитком і ускладненням інформаційних технологій, які забезпечили появу як нових фінансових послуг та інноваційних фінансових технологій, так і нових суб'єктів ринку фінансових послуг – FinTech компаній.

З технологічної точки зору підґрунтям такої трансформація фінансового сектору став початок випуску смартфонів, які створили можливість для надання фінансових послуг через мобільні додатки і розробкою таких додатків почали займатися не фінансові установи, а технологічні компанії і стартапи.

У свою чергу, основним економічним чинником появи FinTech компаній була світова фінансова криза 2008 року [2]. Необхідність відновлення стійкості банківської системи у післякризовий період, недостатність ресурсів для інвестицій в технологічні інновації, втрата довіри домогосподарств і бізнесу до традиційних фінансових

посередників і їх переорієнтація на альтернативних учасників ринку, посилення державного регулювання фінансового сектору та інші економічні фактори в сукупності стали причиною того, що традиційні фінансові посередники, зокрема банки, програли FinTech компаніям в наданні технологічних фінансових послуг.

Таким чином, з 2008 року розпочався етап технологізації фінансового сектору, який характеризується інтенсивним розвитком нових інформаційних технологій та створенням на їх основі принципово нових видів фінансових послуг і інструментів. Наприклад, практичне використання технології блокчейн в першій криптовалюті Біткоїн у 2009 році стало, по-перше, тригером розвитку ринку криптовалют, а по-друге, поширення технології блокчейн у інших сферах (наприклад, Smart City). В цей період суттєвого розвитку досягли також технології штучного інтелекту, аналітики великих даних (Big Data), з'явилися робо-консультанти, які виключають необхідність наявності професійного фінансового посередника [5].

Характеризуючи поточний етап розвитку фінансового сектору національної економіки, можна виділити декілька наступних основних трендів.

По-перше, продовжуються процеси цифровізації фінансового сектору, які на поточному етапі проявляються у нарощенні частки онлайн банкінгу та мобільного банкінгу в структурі банківських послуг. Це забезпечується збільшенням кількості інтернет-користувачів та частки споживачів, які використовують свій смартфон для отримання фінансових послуг; зростанням якості інтернет та мобільного покриття, забезпеченням їх доступності; розширенням можливостей користувача в онлайн-банкінгу, збільшенням спектру фінансових операцій, які можуть проводитися онлайн.

По-друге, продовжує зростати ринок FinTech послуг, з'являються нові додатки та нові напрямки FinTech інновацій: якщо на початкових етапах розвитку найбільшу зацікавленість для FinTech компаній склали платежі і перекази, то зараз FinTech компанії починають поступово виходити на ринки й інших видів фінансових послуг: інвестиції, заощадження, страхування, управління особистими фінансами тощо. Користувачі FinTech послуг також збільшують перелік FinTech послуг, якими користуються.

По-третє, усвідомлення банками зростаючої ролі FinTech компаній на ринку фінансових послуг призводить до змін банківських бізнес-моделей, підходів до взаємодії зі споживачами, а також розгляду можливостей співпраці з FinTech компаніями [3].

У сфері державного нагляду з'являються регулятивні документи, які регламентують окремі аспекти діяльності компаній FinTech сектору.

Серед особливостей поточного етапу технологізації фінансового сектору можна також відмітити активізацію розвитку FinTech сегменту в країнах, що розвиваються [2]. Так, якщо в розвинених країнах світу ринок FinTech послуг характеризується приблизно рівнозначним розвитком практично всіх його сегментів і виступає достатньо потужним елементом фінансової системи, то в країнах, що розвиваються, присутні лише окремі елементи розвитку FinTech сектору і відбувається поступове «оцифрування» економіки шляхом адаптації технологічних здобутків розвинених країн.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Arner D.W. FinTech: Evolution and Regulation [Electronic resource] / D. W. Arner. – 2016. – Access mode: https://law.unimelb.edu.au/__data/assets/pdf_file/0011/1978256/D-Arner-FinTech-Evolution-Melbourne-June-2016.pdf
2. Buckley R. 150 Years of FinTech: An Evolutionary Analysis [Electronic resource] / R. Buckley, D. Arner, J. Barberis // JASSA – The FINSIA Journal of Applied Finance. – 2016. – № 3. – P. 22-29. – Access mode: https://www.researchgate.net/publication/313364787_150_Years_of_FinTech_An_Evolutionary_Analysis
3. Christensen C. M. What Is Disruptive Innovation? [Electronic resource] / C. M. Christensen, R. McDonald, M. Raynor // Harvard Business Review. – 2015. – № 12 – P. 44–53. – Access mode: <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=50233>
4. Douglas W. FinTech and RegTech in a Nutshell, and the Future in a Sandbox [Electronic resource] / W. Douglas. – Access mode: <https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/article/rf-brief/rfbr-v3-n4-1.ashx>
5. The Future of Financial Services: How disruptive innovations are reshaping the way financial services are structured, provisioned and consumed [Electronic resource] // World Economic Forum. – June 2015. – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/WEF_The_future__of_financial_services.pdf

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Khalleefah Ahmed Mohammed Saed

Postgraduate student

Simon Kuznets Kharkiv National

University of Economics

Kharkiv, Ukraine

THE CONCEPTUAL PROVISIONS OF THE STRATEGICALLY ORIENTED INTERNAL AUDIT ORGANIZING UNDER THE MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Nowadays, the national industrial enterprises' economic environment has drastically changed. The occurred changes require related transformations in every area of modern enterprise functioning. Furthermore, for increasing the enterprise activity efficiency, it became essential to put the mentioned transformation into the strategic channel. The same requirement for becoming strategically oriented is also applied to the internal audit organization. Therefore, the aim of this research is to determine the system of parameters, which are to be audited on position of strategic management.

The main goal of internal audit in system of strategic management is to assess risks, which can take place at enterprise activity. This goal gives to the enterprise management opportunity to take preventing measures. It is recommended to assess risks and to determine risk events, which may arise both in the corporate management system of the company and in the key business processes, by combining indexing systems with risk-factor estimation methods. Given this, the system of conceptual provisions for the internal audit organizing could be offered.

The first conceptual provision. The process of identifying and responding to risks is to develop a system of indicators in accordance with the information-analytical base of the accounting system, which is presented by the system of accounts, operations classes, and financial reporting. Under such conditions, internal auditors should determine the system of indicators for monitoring, evaluation of the effectiveness and response to the essential fluctuations that occur under the influence of risk factors, based on their professional experience and knowledge of the specifics of the company's economic activity. The system of internal audit indicators has to be oriented on assessing the further effectiveness of the company's activity. Such orientation will give to the enterprise management possibility to apply risk response methods and to identify the most hazardous objects of internal audit.

The second conceptual provision. The process of internal audit organizing has to be performed with the understanding of the impossibility of taking into account the whole bunch of risk events that could occur. Because of this, the system of internal audit indicators forming has to be based on considering the peculiarities of companies' business environment; on the subsystem of risk management allocation within the corporate governance system; on the peculiarities of accounting and financial reporting; on the enterprise business processes complexity; 1) on the maturity level of the accounting information system development. The process of internal audit organizing has to be performed with the understanding the impossibility of taking into account the whole bunch of risk event that could occur.

The third conceptual provision. The proper organization of the enterprise internal audit system should include the following activities: establishing a relationship between risks and business-processes, developing a key monitoring system; identifying the most effective methods for the risk responding; approving the internal audit program; developing the framework for the risk-oriented internal audit implementation. Focus on listed activities leads to some benefits for the internal audit organizing. Moreover, such the approach allow the internal auditor to choose the most effective methods for reacting to risk factors. The internal auditor has received the opportunity to timely develop and bring to the top management of the company draft decisions on measures to mitigate the negative effects of risks on the effectiveness of the company's activities (represented it terms of business processes).

The fourth conceptual provision. Improving the process of risk identification requires the involvement of expert and statistical methods for identifying factors that lead to the enterprises' activity parameter fluctuations. The expert method includes the involvement of experts in determining the most risk factors, probability of occurrence and risk assessment. With the statistical methods, the internal auditor could perform a simulation of the change in the business environment in the event of negative risks. Such the simulation allows identifying the riskiest factors of influence and assessing the risk parameters both from the position of external and internal factors as well as from the position of determination of subjective and objective risk factors influence on the internal audit object. During the risk-assessment process, the internal auditor has to distinguish objective and subjective risk factors. Because the objective risk factors have numerical values, the internal auditor can easily determine these factors' impact on certain KPI fluctuations. For such indicators, it is not necessary to involve experts because the information about the risk could be determined by using the accounting system. On the contrary, the subjective risk factors are determined exclusively by the expert group with the use of expert assessment methods. It could be, for example, changes in the taxation system, restrictions on the

implementation of certain types of activities, fraud by management personnel with the company's assets, professional incompetence of the managers, etc. The statistical method, due to the complexity of the necessary calculations with the big amount of statistical data, can be applied in companies only under conditions of full automation in the process of keeping accounting and management records.

The fifth conceptual provision. The selection of key performance indicators (KPI) has to be oriented on the characteristics of doing business and business environment because they determine the priority direction for the selection and further development of the key indicators system for the purposes of internal audit. It has to be noticed, that it is not enough for any enterprise to be oriented only on the classic approach, which involves the use of predominantly financial indicators such as economic-value added (EVA) or capital profitability. Although the advantage of the classical approach to the development and application of KPI for internal audit is the ability to adapt to the specifics of planning for review and determination of risk factors that have a close connection with the indicators of the accounting system, this approach must be expanded by the usage of non-financial KPI.

The six conceptual provision. Depending on the characteristics of keeping the accounting records and compiling the financial statements, the head of the internal audit service and an expert group, based on the developed system determine the indicators and factors that will be used in the future in the process of monitoring and planning of a risk-based internal audit. In this case, the hypotheses about increasing the role of Value-Based Management System (VBM) indicators could be put forward. This will allow achieving the goal of making the strategically oriented internal audit system, which is satisfied with the modern economic conditions. The importance of the value of the corporation for internal audit is laid in the possibility to minimize companies' risks concerning the loss of capital and probable bankruptcy. Therefore, the activity of internal auditors should be aimed at identifying risk factors and minimizing negative risks that could lead to a reduction in the value of a shareholder's capital or the sources of financing of joint-stock company activity.

The sevens' conceptual provision. Usage of the VBM-system indicators is require the understanding that the value of the corporation is a function of four factors: strategic investment (material or intangible); cash flow (investment); the term of economic life of the investment; the value of the capital connected with them (the minimum rate of return on the invested capital). In view of this, the following groups of VBM-oriented KPI could be offered: the indicator is added to the economic value (Economic Value Added, EVA); return on net assets (RONA); cash flow return on investment (CFROI); the indicator is added at market value (Market Value Added, MVA); the indicator is added to cash value added (CVA), Total Shareholder

Return (TSR). The «Business Value» indicator is the main element of the strategic VBM management system, as the risk-based approach to conducting internal audits allows developing a system of indicators for risk response (risk factors). It also should be noted that the process of identifying strategy-oriented KPI, in addition to the above-mentioned indicators, directly affects the segmentation of the internal audit. Segments of internal audit in the context of the method are determined by the objects of accounting systems and internal control, and according to the cycles of business operations (business processes), which are characteristic for a particular specifics of the activity of a joint-stock company.

Бойко Т.В.

студентка

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

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗПОРЯДНИКАМИ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

Контроль за формуванням та виконанням бюджетних програм, використанням бюджетних коштів, ефективністю установи, витратами, наданням вищестоящим організаціям та оприлюдненням необхідної інформації, отриманої за результатами внутрішнього контролю є актуальною необхідністю на сучасному розвитку держави загалом.

Сьогодні формування та модернізація систем внутрішнього контролю бюджетними організаціями є частиною імплементації вимог Європейського Союзу до України, як майбутнього члена ЄС.

Сутність внутрішнього контролю визначено у ст. 26 Бюджетного кодексу України [1], відповідно до якої контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного управління бюджетними коштами та здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу.

Забезпечується:

- 1) оцінка управління бюджетними коштами;
- 2) правильність ведення бухгалтерського обліку та достовірність фінансової і бюджетної звітності;
- 3) економія бюджетних коштів, цільове використання, ефективність діяльності розпорядників бюджетних коштів;
- 4) проведення аналізу, оцінки стану фінансової і господарської діяльності;

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

б) планування надходжень і витрат бюджету.

Організаційні засади з побудови внутрішнього контролю, принципи, сутність п'яти елементів контролю визначено в Концепції та Методичних рекомендаціях з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах (затверджені наказом Міністерства фінансів України від 14.09.2012р. № 995) [2].

Внутрішнім контролем охоплюються питання планування діяльності установи, управління бюджетними коштами, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової і бюджетної звітності, захист активів від втрат, цільове і ефективне використання бюджетних коштів та інші питання.

Організація системи внутрішнього контролю бюджетними організаціями здійснюється у відповідності до Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах, затверджених Наказом Міністерства фінансів України від 14.09.2012 р. № 995 (далі – Методрекомендації № 995) [2].

Відповідно до п.1.3 Методичних рекомендацій № 995, основою внутрішнього контролю є відповідальність керівника за управління та розвиток установи в цілому. Рішення, включаючи фінансові, мають виконуватись з урахуванням принципів законності, економічності, ефективності, результативності та прозорості.

Обов'язковим завданням керівника установи є звітування про свої дії та результати діяльності очолюваної ним установи, включаючи функціонування внутрішнього контролю.

Основними векторами внутрішнього контролю бюджетної організації є:

- визначення стратегічних цілей, завдань на плановий та наступні за плановим два бюджетні періоди;
- формування бюджетних запитів, порядків використання бюджетних коштів, складання та виконання кошторисів бюджетних установ;
- управління бюджетними коштами;
- організація та ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової і бюджетної звітності;
- управління об'єктами державної власності;
- надання адміністративних послуг;
- здійснення контрольно-наглядових функцій;
- здійснення державних закупівель;
- здійснення правової та кадрової роботи;

- діяльності з протидії та запобігання корупції;
- забезпечення режиму секретності та інформаційної безпеки;
- організації документообігу та управління інформаційними потоками;
- взаємодії із засобами масової інформації та громадськістю.

За структурою та процедурами внутрішній контроль розпорядника бюджетних коштів включає компоненти: середовище контролю, управління ризиками, заходи контролю, інформація та комунікація, моніторинг.

Оцінка ризиків здійснюється за критеріями ймовірності виникнення ідентифікованих ризиків та суттєвості їх впливу на здатність установи виконувати визначені актами законодавства завдання і функції.

Відповідно до критеріїв ймовірності виникнення та суттєвості їх впливу ризикам присвоюються значення «високий», «середній», «низький».

При прийнятті рішення щодо реагування на ризик звертається увага на: оцінку ймовірності та вплив ризику та витрати, пов'язані з реагуванням на ризик.

При організації внутрішнього контролю керівник установи визначає відповідальних працівників за забезпечення:

- документування ризиків та способів реагування на них;
- впровадження на практиці ефективних способів реагування на ризики;
- регулярний перегляд оцінки ризиків, врахування відповідних змін.

При управлінні ризиками, установи застосовують способи документування діяльності шляхом складання таблиць класифікованих та оцінених за критеріями ймовірності виникнення та впливу ризиків, визначених для конкретних функцій чи завдань, зазначаючи заходи контролю, відповідальних виконавців, терміни та індикатори виконання.

Організація та здійснення внутрішнього контролю в установі відбувається шляхом:

1) затвердження внутрішніх документів спрямованих на належне функціонування внутрішнього середовища, управління ризиками, вжиття заходів контролю, налагодження комунікації в установі, моніторинг;

2) виконання функцій та завдань керівниками структурних підрозділів та працівниками установи, визначених актами законодавства та внутрішніми документами, інформування керівництва про ризики, вжиття заходів контролю, моніторингу, обміну інформацією;

3) оцінка функціонування системи внутрішнього контролю підрозділом внутрішнього аудиту в межах повноважень, визначених законодавством.

Процедурно система внутрішнього контролю установи реалізується через заходи контролю. Відповідно до п. 4.1 Методрекомендацій № 995 [3; 4].

Заходи контролю здійснюються на всіх рівнях діяльності установи. Вони включають відповідні правила та процедури:

- авторизація та підтвердження – отримання дозволу відповідальних осіб на виконання операцій через візування, погодження та затвердження;
- розподіл обов'язків та повноважень, ротація персоналу;
- контроль за доступом до ресурсів та облікових записів, закріплення відповідальності за збереження і використання ресурсів;
- контроль за достовірністю проведених операцій до та після їх проведення;
- оцінка загальних результатів діяльності установи, оцінювання їх ходу та результатів на ефективність та результативність, відповідності нормативно-правовим актам та внутрішнім регламентам, правилам та процедурам установи;
- систематичний перегляд роботи кожного працівника (нагляд);
- інші правила та процедури, визначені регламентом установи, внутрішніми документами про систему контролю за виконанням документів, правила внутрішнього трудового розпорядку працівників установи.

Організаційно впровадження установою системи внутрішнього контролю відбувається шляхом створення підрозділу внутрішнього аудиту.

Відділ внутрішнього аудиту має бути підпорядкований безпосередньо керівнику установи.

За своїм функціоналом відділ внутрішнього аудиту:

- здійснює контрольні процедури та моніторинг щодо оцінки системи управління, внутрішнього контролю та управління ризиками;
- застосовує систему заходів щодо запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання фінансових, матеріальних та інших ресурсів;
- виконує процедури та тесту контролю щодо запобігання виникненню помилок чи інших недоліків.

З визначеною періодичністю відділ внутрішнього аудиту надає керівнику установи письмовий звіт за результатами аналізу інформації.

Інформація про структуру системи внутрішнього контролю та фрагменти періодичних звітів (висновків), складених підрозділами внутрішнього аудиту мають підлягати оприлюдненню на офіційних сайтах установ.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бюджетний кодекс України від 07.10.2010 № 2592-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17>
2. Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах: затв. Наказом Мінфіну України від 14.09.2012 № 995 URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/106386>
3. Виговська Н. В. Організація внутрішнього контролю та методологія запровадження: моногр. Київ, 2011. 176 с.
4. Нескородев Ю. В. Методологічні аспекти розвитку внутрішнього контролю: моногр. Київ, 2012. 403 с.

Бондаренко Н.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

Сітенко В.О.

*магістрант
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Зовнішньоекономічна діяльність є однією із основних форм економічних взаємовідносин України з іноземними країнами. Експортна діяльність підприємств, які функціонують в умовах вільного ринку і займаються зовнішньою торгівлею, має свою специфіку і набуває нових характерних рис, а експортні операції як одне з основних джерел іноземних інвестицій підприємства досліджуються й аналізуються за допомогою даних бухгалтерського обліку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Основним нормативним документом, що регулює порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

При відображенні експортних операцій у бухгалтерському обліку підприємства керуються П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів». Відповідно до п. 5 П(С)БО 21, «операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції». При цьому під датою здійснення операції розуміють дату визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат [1].

Є такі варіанти обліку експортних операцій залежно від того, яка подія відбулася першою:

– варіант 1 – оплата товарів, що експортуються, відбулася до того, як товари було відвантажено (експорт товарів на умовах передоплати);

– варіант 2 – спочатку було відвантажено товари, а оплата за товари надійшла після їх відвантаження (експорт товарів з відстроченням платежу).

Варіант 1. Якщо перша подія – отримання оплати товарів, що експортуються, а друга подія – їх відвантаження:

- виникає кредиторська заборгованість підприємства перед нерезидентом за оплаченими, але не відвантаженими товарами. Отримання авансу відображається за кредитом субрахунку 681 «Розрахунки за авансами одержаними». Оскільки, на сьогоднішній день, надходження із-за кордону в інвалюті не підлягають обов'язковому продажу на МВРУ, то існують наступні схеми бухгалтерських проведення:

1) Дт 316 Кт 681 – на всю суму авансу, яка надійшла на розподільчий рахунок (за курсом НБУ на дату надходження коштів) і

2) Дт 312 Кт 316 – на всю суму авансу у валюті;

- кредиторська заборгованість, що виникла внаслідок отримання авансу за товари, вважається немонетарною статтею балансу, тому курсові різниці за нею не розраховують.

- у разі передачі нерезиденту всіх вигод і ризиків, пов'язаних із правом власності на товари, визнається дохід від реалізації.

Дохід від експортних операцій враховують за принципом нарахування, незалежно від надходження оплати. Його визнають при збільшенні активу або зменшенні зобов'язань, що зумовлює зростання вартості власного капіталу, і при дотриманні наступних критеріїв:

- покупцю передані всі ризики і вигоди по активу ;

- продавець не здійснює надалі управління та контроль над ним;

- сума доходу та пов'язані витрати можуть бути достовірно визначені;

- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод.

Що стосується розміру доходу, то при експорті з повною передоплатою суму доходу перераховують в національну валюту за курсом НБУ на дату отримання авансу. При цьому суму часткових авансів включають до складу доходу із застосуванням валютних курсів, що діяли на дату отримання кожного авансового платежу .

Дохід від експорту товарів (продукції) відображають по Дт 362 і Кт 702 (701). Одночасно відображають взаємозалік Дт 681 Кт 362 і списують на витрати вартість реалізованих товарів (продукції) – Дт 902 (901) Кт 28, 26.

Варіант 2. Якщо перша подія – відвантаження товарів на експорт, друга подія – отримання оплати за відвантажені товари:

1. у разі передачі нерезиденту всіх вигод і ризиків, пов'язаних із правом власності на товари, визнається дохід від реалізації товарів;

2. щодо питання застосування курсу для визначення доходу під час експорту товарів із розрахунками в іноземній валюті, відповідно до П(С)БО 21, під час первісного визнання такі операції відображають у бухгалтерському обліку перерахуванням суми в іноземній валюті із застосуванням курсу НБУ на початок дня дати здійснення операції. Таким чином, під час відвантаження товару експортер вираховує дохід за курсом НБУ на дату реалізації, що відображається в обліку записом:

Дт 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»; Кт 701 «Дохід від реалізації готової продукції» (Кт 702 «Дохід від реалізації товарів»).

У процесі реалізації експортної продукції у підприємства виникають комерційні витрати: на вантажно-розвантажувальні роботи, транспортні витрати, страхування та зберігання вантажів у дорозі, на оплату зборів за митне оформлення вантажів тощо. Такі витрати накопичуються на рахунку 93 з подальшим їх списанням на фінансові результати.

Разом із визнанням доходу у витрати списують вартість реалізованої продукції (товарів):

Дт 901 «Собівартість реалізованої готової продукції» (902 «Собівартість реалізованих товарів»

Кт 26 «Готова продукція» (28 «Товари»);

3. дебіторська заборгованість нерезидента перед підприємством вважається монетарною статтею балансу, тому вона підлягає перерахуванню на дату балансу та дату її погашення. У разі якщо валютний курс НБУ на дату виникнення дебіторської заборгованості відрізняється від валютного курсу НБУ на дату балансу, виникає курсова різниця;

1. курсові різниці, які виникають при цьому, в обліку залежно від результату відображають Дт 714 «Дохід від операційної курсової різниці» або за Кт 945 «Втрати від операційної курсової різниці»;

2. граничний термін проведення розрахунків за операціями з експорту товарів складає 365 календарних днів;

3. за отримання оплати експортер в обліку відображає погашення дебіторської заборгованості покупця-нерезидента залежно від варіанта обліку надходжень іноземної валюти.

Операція вивезення товару у митному режимі експорту за межі державного кордону України є об'єктом обкладення ПДВ. При цьому застосовується нульова ставка (п. 195.1.1 Податкового кодексу). Товари вважаються вивезеними (експортованими) платником податків за межі

митної території України, якщо їх вивезення (експорт) засвідчене належним чином оформленою митною декларацією [2].

Під час експорту товарів з підприємств-експортерів стягується вивізне мито, яке нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України за різними ставками, в залежності від об'єкту експорту [3].

Певні особливості оподаткування існують і щодо акцизного податку, які визначені в ст. 213.2 Податкового кодексу України [2].

Отже, при відображенні експортних операцій в обліку необхідно враховувати, яка з подій відбулася раніше: відвантаження продукції чи отримання передоплати. Якщо першою подією є отримання авансу від нерезидента, продавець не відображає одразу доходи від такої операції. Заборгованість перед контрагентом-нерезидентом не треба перераховувати на дату балансу, оскільки вона є немонетарною статтею. Дохід відобразатиметься в момент переходу до покупця права власності на товар, але за офіційним курсом гривні до іноземної валюти на дату отримання попередньої оплати. Якщо першою подією є поставка товару нерезиденту, продавець відображає дохід у розмірі вартості проданого товару за офіційним курсом гривні до іноземної валюти на цю дату.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджено Наказом Міністерства фінансів від 10.08.2000р. № 193 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Митний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

Горай Л.В.
студентка магістратури
Університет економіки та права «Крок»
м. Київ, Україна

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Основні засоби є основою будь-якої господарської діяльності, підприємства одним із найважливіших об'єктів обліку і звітності, що характеризують загальний майновий стан підприємства, його економічний потенціал та інвестиційну привабливість. Але на перший погляд може здатися, що основні засоби використовуються тільки на підприємстві, а для бюджетних установ, основні засоби не є настільки важливими. Але це не так, адже основні засоби – це не тільки верстати, прилади, споруди, це і вся електронно-обчислювана техніка, без якої зараз не можна уявити роботу на підприємстві та в бюджетних установах. Раціональність та ефективність їх використання впливає на фінансовий результат, та його здатність забезпечувати блага суспільства. Основні засоби являють собою один з видів виробничих ресурсів. Облік основних засобів підприємства постійно розвивається й поліпшується. Питанням обліку основних засобів приділяли достатньо уваги як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Проте ці питання настільки широкі та глибинні, що були й залишаються актуальними для багатьох наукових пошуків.

Об'єктивною ознакою законодавства, що регулює питання формування, обліку основних засобів на підприємствах України є множинність його актів, що зумовлюється таким:

а) законодавство регулює різні сфери підприємницької діяльності, кожна з яких має істотні особливості, що враховуються в спеціальних нормативних актах;

б) нашому законодавству також притаманна суперечність діючих нормативних актів один одному, не зовсім повно і чітко висвітлюється деякі питання щодо об'єкту регулювання тощо.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби і розкриття інформації про них у фінансовій звітності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [5]. У той же час, загальні методологічні основи визнання, оцінки та обліку основних засобів відображені в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [6].

Правильно підібрана методика аналізу основних засобів дозволить своєчасно контролювати склад і стан виробничих і невиробничих

фондів. Це також допоможе підвищити ефективність використання основних засобів, якщо на основі отриманих в результаті аналізу даних будуть прийняті грамотні управлінські рішення [1].

Методика аналізу ефективності використання основних засобів повинна враховувати ряд принципових положень:

- функціональна корисність основних засобів зберігається протягом декількох років, тому витрати з їх придбання і експлуатації розподілені в часі;

- момент фізичної заміни (оновлення) основних засобів не співпадає з моментом їх вартісного заміщення, у результаті чого можуть виникнути втрати і збитки, що зменшують фінансові результати діяльності підприємства;

- ефективність використання основних засобів оцінюється порізному залежно від їх виду, належності (власні, орендовані), характеру участі у виробничому процесі, а також призначення.

Методика проведення аналізу основних засобів дозволяє систематизувати підходи до регулярної оцінки стану, структури основних засобів. Такий регулярний контроль дозволить не тільки підвищити ефективність їх використання, але і на перспективу контролювати достатність обладнання для виконання виробничих планів. Аналіз основних засобів надає інформацію про ступінь їх зношення та необхідність своєчасного оновлення. На підставі облікових даних можна здійснити розрахунки показників зносу основних засобів для прийняття ефективних управлінських рішень.

Оцінка ефективності використання основних засобів заснована на застосуванні загальної для усіх видів ресурсів технології оцінки, що припускає розрахунок і аналіз показників віддачі і ємності. Різноманітний склад основних засобів зумовлює вивчення їх структури. Особливу увагу в процесі аналізу слід звертати на співвідношення активної та пасивної частини у вартості. Зміна обсягу та структури основних засобів обумовлена їх рухом – надходженням та вибуттям. Для характеристики структури основних засобів, їхньої зміни в динаміці використовують вартісні показники. Відповідно до Наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» визначається вартість, що амортизується – початкова або переоцінена вартість не обігових активів за відрахуванням їхньої ліквідаційної вартості. Структура основних засобів – це питома вага вартості окремих видів основних засобів у їхній загальній вартості, вираженої у відсотках.

Задачі аналізу основних засобів:

- визначити забезпеченість підприємства та його структурних підрозділів основними засобами ;

- встановити причини зміни їхнього рівня;

- розрахувати вплив використання основних засобів на обсяг виробництва продукції;
- вивчити ступінь використання виробничої потужності підприємства й обладнання;
- виявити резерви підвищення інтенсивності й ефективності використання основних засобів;
- вивчення складу і динаміки основних засобів, технічного стану і темпів оновлення активної їх частини, технічного переоснащення і реконструкції підприємства, упровадження нової техніки, модернізації і заміни морально застарілого обладнання;
- визначення показників використання основних виробничих фондів, фондівіддачі і фондомісткості, а також чинників, впливаючих на них [4].

Аналізуючи ефективність використання основних засобів, фактичний показник фондівіддачі порівнюють з прогнозованим, а також з фондівіддачею інших підприємств цієї ж галузі [2].

Показники стану й ефективності використання основних засобів можна об'єднати в три групи, які характеризують : 1) забезпечення підприємства основними засобами; 2) стан основних засобів; 3) ефективність використання основних засобів. До показників, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами, належать: фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства [3].

Сьогодні не існує єдиного універсального методу оцінювання, який би не мав недоліків та повністю задовольняв всіх користувачів фінансової звітності. Саме тому вибір методу оцінювання основних засобів насамперед передбачає ґрунтовне вивчення цілей оцінювання в бухгалтерському та податковому обліку. Для отримання достовірних показників щодо оцінювання об'єктів основних засобів необхідно дотримуватись такого алгоритму дій: визначити цілі та завдання оцінювання; окреслити план проведення оцінювання; зібрати необхідну інформацію; здійснити аналіз рівня використання виробничого обладнання, яке оцінюється; виявити надлишкові одиниці обладнання; вибрати найбільш оптимальні методи оцінювання; здійснити відповідні розрахунки; проаналізувати отримані результати та визначити найбільш ймовірну вартість об'єкта на дату оцінювання; підготувати управлінський звіт з рекомендаціями.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ромашко О.М. Визнання та оцінка основних засобів при надходженні за МСФЗ. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Модернізація та суспільний розвиток економіки держави та регіонів», 25-26 травня 2018 р. Київ / Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, 2018. – С. 132-134.

2. Тринька Л.Я., Іванчук (Липчанська) О.В. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. – К.: Алерта, 2014. – 768 с.
3. Школьник І.О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. / За заг. ред. Школьник І.О. [І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін.] – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 368 с.
4. Яшан Ю.В. Напрямки підвищення ефективності відтворення і використання основних засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/66.p](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/66.p)
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» / – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби»/ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>

Грицуляк В.П.

студентка

Івано-Франківського коледжу

Львівського національного аграрного університету

Науковий керівник: Шекета Є.Ю.

кандидат економічних наук, викладач,

Івано-Франківський коледж

Львівського національного аграрного університету

м. Івано-Франківськ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В УКРАЇНІ

Єдиний внесок є обов'язковим платежем, що поєднує в собі декілька внесків на соціальне та пенсійне страхування. Особі, яка його сплачує, нараховується страховий стаж, а у випадку настання страхового випадку (безробіття, тимчасової втрати працездатності тощо) держава може надати їй відповідне матеріальне забезпечення.

Згідно Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – єдиний внесок) є консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [1].

Єдиний внесок не входить до системи оподаткування, проте процедуру адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове

державне соціальне страхування здійснює Державна фіскальна служба України.

Правило сплати єдиного соціального внеску діє практично в усіх країнах Європейського Союзу, тому факт його дії в Україні наближає нашу державу до загальноприйнятих світових стандартів. Водночас можна сформулювати основні переваги та недоліки адміністрування ЄСВ в Україні. Так, його перевагами для осіб, які працюють, і працедавців є:

- зацікавленість працівників у легалізації повного обсягу заробітної плати, оскільки це безпосередньо впливає на розмір майбутньої пенсії;
- спрощена система реєстрації платників щодо сплати внеску;
- зменшення часу та витрат на сплату внеску;
- подання платником однієї звітності замість чотирьох;
- контроль за платником з боку одного органу замість чотирьох;
- встановлення єдиних правил стягнення і притягнення до відповідальності;
- підвищення платіжної дисципліни платників.

До недоліків функціонування єдиного внеску можна зарахувати такі:

- запровадження внеску, доки не вирішене питання зниження навантаження на фонд оплати праці, що є головною причиною тінізації останнього;
- значний розрив у часі при нарахуванні та виплаті за лікарняними листками, допомоги у зв'язку з безробіттям;
- відсутність контролю за діяльністю фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування з боку громадських формувань.

Враховуючи те, що надходження єдиного соціального внеску до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування залежать від рівня заробітної плати, необхідно посилити заходи щодо формування системи стимулювання переходу працівників із тіньового сектору економіки в офіційний [2]. Адже від несплати податків і внесків з тіньових доходів держава втрачає мільярди гривень надходжень до державного бюджету та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, а працівники залишаються без відповідного соціального захисту та належного пенсійного забезпечення в майбутньому.

Для реальної детінізації зайнятості та оплати праці необхідно застосувати регресивну шкалу ставок ЄСВ, за якої при зростанні бази нарахування ЄСВ (заробітної плати) відбувається скорочення розміру ставки ЄСВ. Однак, слід зауважити, що ефективність застосування регресивних ставок певною мірою залежить від рівня податкової

культури та фіскальної свідомості економічних суб'єктів. Основний ризик при зменшенні ставки ЄСВ – зростання дефіциту бюджету Пенсійного фонду. Тому можна запропонувати запровадження регресивно-прогресивної моделі розрахунку ЄСВ, суть якої полягає в застосуванні різних ставок внеску в залежності від заробітної плати. В основі моделі буде законодавчо встановлена ставка єдиного соціального внеску в розмірі – 22%, яка буде застосована до середньої заробітної плати, тоді як для мінімального і максимального розміру оплати праці ставка буде найвища.

Сучасній Україні характерна тенденція збільшення числа пенсіонерів при одночасному зниженні числа зайнятих у різних сферах платників податків. За прогнозами в майбутньому чисельність населення України буде тільки знижуватися, наслідком чого буде його подальше старіння. Все це веде до загострення і поглиблення різноманітних проблем як у галузях економіки, так і в соціальній сфері.

Як свідчить практика, введення підвищених ставок по страхових внесках підвищує бажання роботодавців здійснювати виплату заробітної плати з використанням «сірих» схем. Світовий досвід показує, що основними напрямками вирішення проблеми ухилення від оподаткування є: більш ефективне адміністрування податків і створення економічних стимулів для їх сплати. Вищеописана ситуація вимагає вироблення нових підходів у системі реалізації і вдосконалення соціального оподаткування.

На наш погляд, дієвим заходом вирішення проблеми, що склалася є впровадження механізму розподілу податкового тягаря між працівником і роботодавцем.

Відзначимо, що така система сплати не впливає ні на витрати підприємства, що використовує «білі» схеми, ні на доходи працівника, який отримує «білу» зарплату. Змінюється тільки розмір нарахованої заробітної плати, яку необхідно збільшити на обсяг коштів, що витрачаються зараз на сплату єдиного страхового внеску.

Запропонована шкала для кожного регіону повинна бути індивідуальна. Нижня межа річного доходу працівника буде прив'язана до величини мінімального розміру оплати праці, скоригованого на коефіцієнт, що враховує регіональну диференціацію даного показника.

Верхня межа шкали прив'язана до величини середньої заробітної плати по Україні, скоригована аналогічним чином. В такому разі при зростанні заробітної плати податкове навантаження на роботодавців буде знижуватися. Це створює додатковий стимул легалізувати тіньові заробітні плати і, таким чином, роботодавець стає зацікавленою стороною в зростанні обсягу страхових внесків, і як наслідок заробітної плати. Прив'язка меж річного доходу до величини мінімальної заробітної плати, середньої заробітної плати – найважливіших соціально-

економічних показників, максимально наближує шкалу ставок до реальних доходів населення і робить її відповідно більш ефективною.

Отже, вдосконалення адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування потребує подальших аналітичних розрахунків та наукового обґрунтування рівня ставок ЄСВ, а також врахування інституційних чинників економічного розвитку суспільства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» / Електронний ресурс / Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
2. Лист Державної фіскальної служби України від 24 січня 2019 року № 2265/7/99-99-13-02-01-17 / Електронний ресурс / Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/ediniy-vnesok-na-zagalnoobovyazkove-/listi/73150.html>

Конюшенко Т.Ю.

студентка факультету фінансів та обліку

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Кузьменко О.П.

старший викладач кафедри обліку та оподаткування

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

ЦІНА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

В кожній країні одним з головних чинників соціально-економічного розвитку є ціна праці. Заробітна плата є головним засобом відтворення робочої сили, основним джерелом доходів населення, інструментом розподілу і перерозподілу сукупного національного доходу. Заробітна плата є одним з головних джерел прибутку для працівників. А також вона є однією з найважливіших ділянок обліку. Система даних із заробітної плати перебуває в центрі уваги різних суб'єктів, а саме: працівників, власників, пенсійного фонду та податкової служби.

Податковий та фінансовий облік здійснюється відповідно до нормативно-правового забезпечення України. І відповідно до ЗУ «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1].

До фонду оплати праці працівника відносять: основну та додаткову заробітну плату, а також інші заохочувальні та компенсаційні виплати. Відповідно до закону України, вони є структурними елементами заробітної плати (рис. 1).

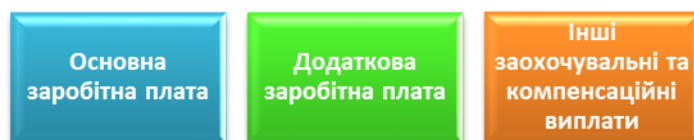


Рис. 1. Структура заробітної плати

Основна заробітна плата – винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці, тобто плата за фактично відпрацьований час, вироблену продукцію та послуги. Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і особливі умови праці. До третього елементу належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями [2, с. 185].

Також, Верховна Рада України в ЗУ «Про державний бюджет» встановлює мінімальну заробітну плату, тобто розмір заробітної плати, за некваліфіковану роботу, нижче якого заборонено здійснювати оплату праці. Вона є соціальною гарантією держави, що є обов’язковою для підприємств усіх форм власності та господарювання. В таблиці 1 показана динаміка розміру мінімальної заробітної плати. Україна в рейтингу зростання мінімальної заробітної плати розташувалася на 15 місці з 54 країн. За минулий рік сума, яку отримують на руки, зросла на 13,2% проти попереднім роком (3802,01 грн проти 3359,26 грн). У сусідній Білорусі – 13,6%, у Польщі – 14,9%, в Росії – 7,5%, а в Німеччині – 1,9%. У деяких країнах, таких як США, Іспанія, ПАР і Латвія, мінімальна зарплата не змінилася з 2019 року. У Казахстані мінімальна оплата праці також залишилася колишньою, але сума, одержувана працівником на руки, знизилася через підвищення страхового внеску з цього року.

Таблиця 1

Розмір мінімальної заробітної плати

Період	Розмір зарплати, грн	Зміна, грн	Темп приросту
1	2	3	4
з 1 січня 2020 року	4723	+550	+13,18%
з 01.01.2019 по 31.12.2019	4173	+450	+12,09%

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
з 01.01.2018 по 31.12.2018	3723	+523	+16,34%
з 01.01.2017 по 31.12.2017	3200	+1600	+100%

Важливим показником також є і середня заробітна плата – економічний показник, який обчислюється як середнє арифметичне значення заробітних плат певної групи працівників (наприклад, по підприємству, по галузі, по регіону). Розраховується вона, виходячи із фонду оплати праці працівників (включаючи оплату праці сумісників), премій, надвишок, винагород за підсумками роботи за рік та одноразових заохочень. За 2019 рік середня місячна зарплата змінилась: січень – 9223 грн, червень – 10783 грн, грудень – 12264 грн.

А якщо проаналізувати дані за останні 10 років, можна побачити, що жителі США, ЄС, Канади та Японії отримують найбільші зарплати [4].

Таблиця 2

Розмір зарплати інших країн

Держава	Рівень середньої плати, валюта країни	Рівень середньої плати, грн
Швейцарія	6540 швейцарських франків	168 808 грн
Данія	40101 данська крона	149 175 грн
Німеччина	4149 євро	115 217 грн
Франція	2998 євро	83 044 грн
США	3190 доларів США	79 750 грн
Великобританія	2208 фунтів стерлінгів	75 376 грн
Зімбабве	7600 доларів Зімбабве	585 грн
Росія	40357 рублів	15 825 грн

Щодо контролю з боку підприємства, то має бути контроль за робочою дисципліною, за належним виконанням роботи та використанням робочого часу для подальшого правильного нарахування заробітної плати працівникам. А основним документом за допомогою якого здійснюється облік використаного робочого часу є таблиць обліку використання робочого часу (ТФ № П-5). Там є список осіб, що працюють загалом на підприємстві, певних його структурних підрозділів або відділів з відмітками про фактично відпрацьований час, прогули, неявки з тимчасової непрацездатності тощо. Громадяни, які перебувають у трудових відносинах з підприємствами, установами та будь-якими організаціями мають право на відпустки різних видів:

- основна та додаткова відпустка;
- додаткова відпустка у зв'язку з навчанням;
- творча відпустка;
- соціальна відпустка;
- відпустка без збереження заробітної плати.

Згідно П(С)БО 26 «Виплати працівникам», щорічна відпустка належить до поточних виплат, які накопичуються та визнаються зобов'язаннями, тому обов'язковим на підприємстві є створення резерву на оплату відпускних. В Україні відпустка складає 24 дні, в Японії – 10 днів, в Сінгапурі – тиждень, а в Данії – 30 днів.

Також, відраховуються кошти до фондів соціального захисту, куди відносяться: пенсійний фонд, фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, страхування від нещасного випадку при виробництві, страхування на випадок безробіття.

І, звичайно ж, основою оподаткування заробітної плати є утримання із заробітної плати та нарахування на неї. Зарплата працівника за відпрацьований період буде зменшена на суму утримань, які бувають обов'язковими (ПДФО та військовий збір) та необов'язковими платежами (за ініціативи підприємства, працівника чи виконавчих служб). До нарахування на заробітну плату належить ЄСВ, яке треба застосовувати при виплаті заробітної плати, допомоги по тимчасовій непрацездатності, допомоги по вагітності та пологах тощо [3].

Для обліку розрахунків з оплати праці, призначений пасивний рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»:



Рис. 2. Організація синтетичного обліку розрахунків з оплати праці

Розглянемо витрати на оплату праці, які пов'язані з операційною діяльністю, але не включаються до виробничої собівартості продукції:

- «Адміністративні витрати» рахунок 92 – витрати на оплату праці апарату управління;
- «Витрати на збут» рахунок 93 – заробітна плата працівникам, котрі забезпечують збут продукції (послуг);
- «Інші операційні витрати» рахунок 94 – матеріальні допомоги робітникам і службовцям, доплати, премії та зарплата за утримання соціальних об'єктів та роботи, не пов'язані з виробничою діяльністю;
- «Інші витрати» рахунок 97 – виплати працівникам, що пов'язані з ліквідацією і списанням необоротних активів.

Синтетичний облік розрахунків з оплати праці ведеться в Журналі № 5, 5А, журналах-ордерах № 10, 10/1, а також в електронних реєстрах. Журнал 5 відкривається на місяць, де відображують нараховану заробітну плату та пов'язані з нею суми відрахувань на соціальні заходи та забезпечення майбутніх витрат [5, с. 432].

Підставою для відображення дебетових оборотів є Розрахунково-платіжні відомості або Книга обліку розрахунків з оплати праці. Розподіл оплати праці та відрахувань на соціальні заходи по об'єктах обліку відображується у Зведеній відомості нарахування та розподілу оплати праці та відрахувань від неї по об'єктах обліку. Ця відомість складається на підставі первинних документів з обліку праці, накопичувальних відомостей, журналів обліку витрат. В ній відображують кількість відпрацьованих людино-годин, суму нарахованої оплати праці та відрахувань від неї на соціальні заходи [6].

В табл. 2 наведена типова кореспонденція з нарахування заробітної плати:

Таблиця 2

Кореспонденція заробітної плати

№	Зміст господарської операції	Документи	Дт	Кт
1	Нарахована заробітна плата за виконані роботи з будівництва та поліпшення об'єктів основних засобів	наряди, табель обліку робочого часу	15	661
2	Нарахована заробітна плата працівникам виробництва	табель обліку робочого часу, рапорт про виробіток, маршрутний лист	23	661
3	Нарахована ЗП загальновиробничим працівникам		91	661
4	Нарахована ЗП директору та головному бухгалтеру	табель обліку робочого часу, довідка-розрахунок бухгалтерії	92	661
5	Нарахована ЗП працівникам збутової діяльності		93	661
6	Нараховані доплати, премії та зарплата працівникам за роботи, не пов'язані з виробничою діяльністю	табель обліку робочого часу, листок на доплату, бухгалтерська довідка	949	661
7	Нарахована заробітна плата працівникам за роботи, пов'язані з ліквідацією і списанням необоротних активів	наряди, табель обліку робочого часу	976	661
8	Нарахована заробітна плата працівникам, зайнятим вантажними роботами і придбанням матеріалів та інших товарно-матеріальних цінностей	маршрутний лист, наряди, табель обліку робочого часу	201 ...	661

Звичайно, рівень мінімальної заробітної плати в Україні не відповідає рівню росту споживчих цін. Тому, для покращення системи заробітної плати, необхідно проводити реформи для збільшення заробітної плати, з урахуванням підвищення індексу ціна на товари та послуги. На державному рівні потрібно переглянути політику системи оплати праці, бо це основна складова розвитку економіки, яка сприятиме підвищенню життя населення і зростанню внутрішнього попиту у державі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>
2. В.С. Лень, В.В. Гливенко Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика : навч. Посібник КНЕУ ім. Вадима Гетьмана: 2004. – 576 с.
3. Гудзь Н. В. Бухгалтерський облік : навч. посібник для ВНЗ / Н. В., 2016. – 424 с.
4. Стаття «Рейтинг зростання мінімальних зарплат у світі: Україна на 15-му місці». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/01/14/655766/>
5. Кім Ю. Г. Бухгалтерський та податковий облік: первинні документи та порядок їх заповнення : навч. посібник для внз : 2014. – 600 с.
6. Курсова робота «Облік розрахунків за заробітною платою» студентки 4 курсу ТНЕУ Вівчарик Марії: 2016. – 38 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/18141/1/%D0%>

Макурін А.А.

*докторант кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківського державного університету харчування та торгівлі;*

кандидат економічних наук,

асистент кафедри обліку і аудиту,

Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»

м. Дніпро, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН В ОБЛІКУ

Технологія блокчейн набирає все більшої популярності в усьому світі. Провідні держави світу, світові фінансові гіганти, транснаціональні корпорації, уряд – розглядають перспективи використання технології блокчейн в різних сферах від реєстрів виборців та логістики до фінансових технологій. Блокчейн індустрія в Україні представлена компаніями в різних експертних сферах, які взаємодіють між собою та утворюють екосистему. Формування ком'юніті та системної ініціативи з розвитку галузі в Україні беруть початок у 2014 році з відкриттям Satoshi скверу, першого в СНД біткоїн посольства і Bitcoin Foundation

Ukraine фізичної локації Blockchain Hub Kyiv [1]. Наша країна опинилась в списку з 14 країн, які визнані лідерами по впровадженню технології блокчейн, яка представлена розподіленою базою даних, що складається з послідовності блоків, кожен з яких містить інформацію з попереднього у зв'язку з цим і й утворюється ланцюг блоків.

Безпечний стан економіки у національному масштабі досягається завдяки використанню сучасних засобів захисту операцій з розрахунку коштами. Таким чином, технологія блокчейн підтримує невразливість та незалежність інтересів юридичних осіб щодо впливу третіх сторін. Впровадження технології блокчейн у бухгалтерський облік сприяє інноваційному розвитку самої системи на підприємстві. Важливим тут є планування фінансових потоків учасників контрактних відносин та їх платоспроможності.

Тенденції емісії та обігу віртуальних валют (криптовалют), а також зміни в уявленні про роль центральних банків у розрізі регулюючої функції в країнах та інших органів у нагляді за дотриманням норм у цій сфері мають істотні відмінності. Для України невеликий потік такого активу в загальному обігу створює значні ризики для стабільності національного ринку. Однак, з урахуванням розвитку комп'ютерних мереж, пряма заборона обігу криптовалют навряд чи можлива. Це впливає на здійснення операцій між юридичними та фізичними особами при використанні віртуальних грошей. Необхідно усвідомлювати ризики з використання таких активів, їх вартість та курсову різницю на дати підписання контрактів та постачання готової продукції.

Використання віртуальної валюти несе в собі наступні ризики [2]:

– Можливість втрати коштів через кібератаку на інфраструктуру користувача або на об'єкти платформ з обміну таких валют. Хоча й запевняють, що технологія блокчейн дозволяє захиститися від несанкціонованого доступу але спеціалісти з захисту інформації не раз вже довели, що незаконно заволодіти криптовалютою можна через біржи з торгівлі такою валютою та її обмін;

– Ненадійні гарантійні забезпечення. Активи, що утримуються у криптовалюті не гарантується в Україні Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, оскільки не визнається операціями пов'язаними зі зберігання, тобто не є банківськими депозитами. Треба розуміти, що визнання криптовалюти необхідно не тільки у обліку на підприємствах для мети обліку таких активів, але й для обліку активів у банківському секторі чи в будь-якому фінансовому;

– Відсутність законодавчої визначеності в Україні. Віртуальні валюти не є загальноприйнятими в торгових точках та сервісах. Вони не є ані законним засобом платежу, ані валютою. Отже, підприємці не мають юридичного зобов'язання приймати ті чи інші платежі в таких валютах, навіть якщо вони це робили раніше;

- Зловживань у зв'язку зі здійсненням фінансових операцій у різних юрисдикціях, де спостерігається неоднаковий рівень захисту інвесторів. Як наслідок, при виконанні контрактних вимог можуть виникнути непередбачувані ситуації;

- Висока волатильність таких активів досягається через нестабільність, тому операції з розрахунку де використовуються віртуальні валюти істотно впливають на баланс інтересів учасників контрактів;

- Виникнення зон гарантованого збагачення, у тому числі через тіньовий або напівлегальний бізнес, унаслідок чого національний інноваційний потенціал використовуватиметься переважно для виведення прибутку за кордон.

Розвиток глобалізованої цифрової економіки по всьому світі здійснює значний вплив на практику ведення бухгалтерського та податкового обліку. Складання фінансово звітності підприємств з Європейських країн та України. За вимогою національного законодавства вітчизняним обліковцям довелося підвищити свій рівень компетентності в області ІТ – технологій. Через це необхідно було опанувати електронний документооборот для звітування перед державними органами України, цифрові підписи та печатки, електронний кабінет платника податків та багато іншого [3].

Кожний з традиційних етапів бухгалтерського обліку забезпечується певним способом здійснення, який змінюється. До таких етапів відносяться: виявлення, вимірювання, узагальнення та накопичення інформації стосовно господарської діяльності підприємства. У розрізі фіксації господарської операції змінилися технології з відображення даних у документах та узагальнення інформації від простого обліку, який полягає у фіксації такої події до подвійного запису, коли події відображаються разом з підставою їх виникнення. З початку такі записи робились на паперових реєстрах, згодом їх було адаптовано та перенесено до цифрового середовища з широким використанням різного програмного забезпечення. Через це змінився спосіб накопичення даних, а після створення технології XBRL порушуються нові вимоги до представлення даних ділової (фінансової) звітності та їхньої передачі зацікавленим особам. Актуальними та фактично незмінними залишаються підходи до надання впевненості користувачам у достовірності відомостей у звітних облікових документах: необхідність їх обробки аудиторами, перевірки даних обліку, незалежно від форми (паперової чи цифрової).

Облікові дані сучасних підприємств вносяться до баз даних, які формуються у спеціальному програмному середовищі. Таке програмне середовище може бути встановлено локально, на робочому місці бухгалтера або на платформах «хмарних» обчислень. В нашій державі на законодавчому рівні визначено тенденції інноваційних змін в обліковій

практиці через впровадження цифрової технології XBRL для складання фінансової звітності підприємств у єдиному цифровому форматі. Зазначені зміни впливають на теорію та методологію ведення бухгалтерського обліку, тому необхідно наповнювати його розробками присвяченими реаліям впровадження сучасних ІТ-технологій [4].

Із винайденням розподіленої бази даних блокчейн та відповідної технології роботи з даними постало сьогодні питання про її застосування, зокрема, для цілей бухгалтерського обліку та контролю. Ця технологія покликана розширити можливості ведення обліку та підвищити довіру в суспільстві до облікової інформації. У зв'язку з цим актуальним є дослідження питання обліку, вимірювання рівня ризику таких операцій під час розрахунку віртуальними коштами між покупцями та замовниками.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Filipova N. et al. Blockchain—an opportunity for developing new business models // Бизнес управление. – 2018. – № 2 EN. – С. 75-92.
2. Єфименко Т. І. Інноватизація фінансових технологій в умовах посилення економічної безпеки // Наукові праці НДФІ. – 2017. – № 4. – С. 29-33.
3. Осмятченко В. О., Олійник В. С. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в контексті зміни технологічних укладів // Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. – 2018. – № 2. – С. 131-138.
4. Макурін А. А. Теоретичні передумови виникнення криптовалюти / А. А. Макурін // Економічний простір. – 2019. – № 146. – С. 71-81.

Омельяненко О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування
Київського національного університету
будівництва і архітектури
Зінченко М.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування,
Київського національного університету
будівництва і архітектури
м. Київ, Україна

ФУНКЦІЇ ОРГАНІВ КОНТРОЛЮ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

Контроль за дотриманням законодавства у сфері закупівель здійснюється шляхом проведення моніторингу закупівлі у порядку, встановленому Законом, проведення перевірки закупівель, а також під час державного фінансового аудиту та інспектування.

Органи, що займаються моніторингом та здійснюють перевірки публічних закупівель:

Антимонопольний комітет України (АМКУ).

Державна аудиторська служба України (ДАСУ).

Рахункова Палата (РП).

Державна казначейська служба України (ДКСУ).

Національна поліція України (НПУ).

АМК як орган оскарження з метою неупередженого та ефективного захисту прав та законних інтересів осіб, пов'язаних з участю у процедурах закупівлі, утворює постійно діючу адміністративну колегію (колегію) з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель (пункт 8 Закону «Про публічні закупівлі»).

Постачальники подають скарги через електронну систему закупівель, яка автоматично потрапляє до електронного кабінету АМКУ, який протягом 3 днів розглядає скаргу на предмет: суті скарги; правомірні звернення; наявності оплати. Після чого приймає одне з рішень: прийняти до розгляду чи залишити без розгляду.

У разі прийняття до розгляду у Колегії АМКУ є 15 днів на розгляд скарги по суті та визначення рішення по ній: зобов'язати замовника внести зміни до тендерної документації; зобов'язати замовника відмінити процедуру; зобов'язати Замовника скасувати рішення про відхилення постачальника; зобов'язати Замовника скасувати рішення про визначення переможцем постачальника; зобов'язати Замовника скасувати рішення про допущення постачальника до аукціону [1].

Колегія АМКУ перевіряє закупівлю в межах скарги. Тобто перевіряє тільки ті документи чи пункти тендерної документації, про які просив в скарзі Постачальник.

Не можна, подаючи скаргу до АМКУ попросити перевірити закупівлю в цілому, чи немає десь в ній порушень. Потрібно зазначити в скарзі конкретні моменти, які постачальник вважає порушенням законодавства. На період розгляду скарги по суті процедура закупівлі призупиняється.

ДАСУ – центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю, здійснює контроль у сфері публічних закупівель у межах своїх повноважень, визначених Конституцією, Законом України «Про публічні закупівлі» та іншими законами України.

Моніторинг закупівлі здійснюють центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю, та його територіальні органи (далі – органи державного фінансового контролю). Моніторинг закупівлі відбувається протягом проведення процедури закупівлі, укладання договору про закупівлю та його виконання.

ДАСУ шляхом «огляду» під час процесу закупівлі дає можливість замовнику усунути порушення, які були виявлені під час моніторингу без накладення санкцій на такого замовника [1].

Моніторинг охоплює всі дії замовника, які були здійснені ним під час проведення процедури закупівлі і аж до моменту повного виконання договору.

В той же час, процедури закупівель на предмет дотримання закону можуть перевірятись ДАСУ під час планової/позапланової виїзної ревізії.

Мінімальна сума штрафу за порушення становить 11 900 грн. Однак, рішення щодо притягнення чи не притягнення до відповідальності у кожному випадку приймається у судовому порядку.

За результатами перевірок аудитори можуть скласти протокол про адміністративне правопорушення за статтею 164-14 Кодексу України про адміністративні правопорушення.

Моніторинг не буде призупиняти процедуру закупівлі.

Рахункова палата здійснює контроль у сфері публічних закупівель у межах своїх повноважень, визначених Конституцією та законами України.

Слід звернути увагу, що повноваження ДАСУ та РП певним чином дублюються, у тому числі і в частині проведення перевірки закупівель, а також складення адмінпротоколу про порушення. Вона перевіряє:

– порушення строків оприлюднення/не оприлюднення (річного плану закупівель, змін та додатку до нього;

- тендерної документації;
- договору про закупівлю; повідомлення про внесення змін до договору;
- звіту про виконання договору; звіту про виконання договору;
- звіту про укладений договір);
- безпідставне відхилення постачальника;
- необґрунтоване визначення переможця безпідставне допущення до аукціону;
- уникнення процедури відкритих торгів;
- укладення договору про закупівлю не у відповідності з результатами аукціону.

РП перевіряє публічні закупівлі шляхом здійснення державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) [1].

Зовнішній аудит проводиться на підставі річних та поточних планів роботи РП та її Колегії, річних і поточних планів роботи департаментів та інших структурних підрозділів, які мають на це повноваження.

Предметом аналізу РП можуть бути всі стадії здійснення закупівель.

Аудит охоплює:

- перевірку, аналіз законності та ефективності здійснення закупівель,
- дотримання закупівельних процедур;
- оцінку своєчасності отримання товарів, послуг та проведення робіт; аналіз стану прозорості та додержання встановлених принципів здійснення закупівель.

В разі виявлення порушень РПУ складають протокол про адміністративне правопорушення відповідно до статті 164-14 Кодексу України про Адміністративні правопорушення (КУпАП), згідно з яким максимально можлива санкція є штраф у розмірі 1500 неоподаткованих мінімумів доходів громадян.

ДКСУ. Статтею 7 Закону «Про публічні закупівлі» передбачено, що до моменту реєстрації договору та наступної його оплати, ДКСУ зобов'язана здійснити перевірку документів на предмет наявності та їх відповідності вимогам законодавства шляхом їх самостійного перегляду в електронній системі закупівель. Тобто, замовники не повинні роздруковувати і заносити ці документи до органів ДКСУ. Це є суттєвим спрощенням роботи замовників. ДКСУ не має права вимагати будь-які інші документи, у тому числі у паперовому вигляді.

Законодавством надано право ДКСУ в окремих випадках зупиняти платежі за договором у разі набрання законної сили рішенням суду про визнання результатів торгів недійсними. Відповідна підстава дає можливість зупиняти оплату навіть на етапі виконання договору [1].

Підстави до звернення до ДКСУ:

- відсутність річного плану/змін до річного плану перед здійсненням оплати за договором;
- невідповідність річного плану/змін до річного плану вимогам законодавства;
- відсутність договору про закупівлю невідповідність договору про закупівлю результатам аукціону;
- набрання законної сили рішення суду про визнання результатів процедури закупівель недійсними.

НПУ. Повноваження НПУ щодо контролю за публічними закупівлями закладені в положеннях п.п. 1, 3 ч. 1 ст. 23 Закону України «Про Національну поліцію». Ця стаття регламентує повноваження Департаменту захисту економіки НПУ (ДЗЕ) здійснювати превентивну та профілактичну діяльність, спрямовану на запобігання вчиненню правопорушень.

Підстави до звернення до ДЗЕ:

- безпідставне відхилення постачальника необґрунтоване визначення переможця безпідставне допущення до аукціону постачальника;
- уникнення процедури відкритих торгів;
- невірне обрання процедури закупівель укладення договору про закупівлю не у відповідності до результатів аукціону;
- внесення змін до договору з порушення законодавства.

Види контролю ДЗЕ

1. *Рекомендації.* ДЗЕ може здійснювати профілактичну роботу шляхом направлення листів-рекомендацій замовникам з вимогою усунути порушення.

2. *Передача матеріалів для відкриття провадження.* В разі доведення, що в діях голови або членів тендерного комітету містяться ознаки злочину, матеріали щодо таких дій перескеровують до уповноважених органів для відкриття кримінального провадження.

ДЗЕ також може «обмінюватись інформацією з іншими державними органами» щодо можливих порушень. Зокрема, інформувати Державну аудиторську службу України чи Рахункову палату про необхідність здійснення перевірки, якщо недостатньо підстав для відкриття кримінального провадження, а реакції від замовника на лист-рекомендацію немає [1].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. PROZORRO інфобокс. Органи контролю закупівель. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://infobox.prozorro.org/articles/kontrol-v-publichnih-zakupivlyah>

Шевчук Н.С.
доцент кафедри економічного аналізу
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна

АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТАБІЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для багатьох будівельних підприємств України основною причиною фінансової нестабільності та кризових явищ є незадовільна структура капіталу та нестача оборотних коштів. Це обумовлює пріоритетність управлінської діяльності для підприємств будівельного сектору на розробку та впровадження ефективних заходів на стабілізацію фінансового стану суб'єктів господарювання, що, у свою чергу, забезпечує розвиток виробничого потенціалу, достатній рівень платоспроможності, прибутковості та ділову активність. Запобігання розвитку кризових явищ на підприємствах будівельного сектору стає можливим за умов постійного фінансового моніторингу управлінським персоналом важливих індикаторів фінансового стану підприємства, як основи його подальшого розвитку.

Фінансовий стан є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, тому він визначається сукупністю виробничо-господарських факторів та характеризується як розміщенням та використанням активів так і джерелами їх формування. Індикатором фінансового стану будівельних підприємств є інтегральний показник (Z), який визначають за формулою:

$$Z=0,02\times K_1+1,7\times K_3+0,01\times K_4+0,3\times K_6+0,4\times K_7+2,9\times K_8-0,1$$

Відповідно чинних вимог «Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту» [1] основними складовими цього критерія є наступні: Коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня) – K_1 , Коефіцієнт фінансової незалежності – K_3 , Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом – K_4 , Коефіцієнт рентабельності продажів за фінансовими результатами від операційної діяльності – K_6 , Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності – K_7 , Коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком – K_8 .

Відповідно значущості впливу окремих показників на інтегральний результат спостерігаємо необхідність підтримання на високому рівні коефіцієнта фінансової незалежності, який показує частку власного капіталу у валюті балансу. Але для будівельних підприємств України

(таблиця 1) спостерігається відсутність власного капіталу як джерела фінансування виробничої діяльності, що є ознакою передумов кризового фінансового стану. Поряд з цим можна констатувати, що нестача цього виду фінансових ресурсів показує тенденцію до зменшення.

Таблиця 1

Динаміка показників балансу (за даними підприємств будівельної галузі України)

Показники	На 01.01.2018		На 01.01.2019		Індекси
	Сума, млн грн	Частка у валюті балансу	Сума, млн грн	Частка у валюті балансу	
Актив					
1. Необоротні активи	66984.334	0.34559	79236.685	0.32308	1.18291
2. Оборотні активи	125998.649	0.65006	165123.442	0.67328	1.31052
3. Необоротні активи та групи вибуття	842.161	0.00434	892.613	0.00364	1.05991
Пасив					
4. Власний капітал	-26299.527	-0.13569	-25190.892	-0.10271	0.95785
5. Довгострок. зобов'язання	72046.750	0.37171	78190.052	0.31881	1.08527
6. Поточні зобов'язання	148045.783	0.76381	191997.819	0.78286	1.29688
7. Зобов'язання з необоротних активів	32.139	0.00017	255.762	0.00104	7.95799
8. Баланс	193825.145	100	245252.741	100	1.26533

Джерело: розроблено автором за даними [2]

Важливо зазначити про використання будівельними підприємствами України довгострокового позикового капіталу, який за певних умов можна прирівняти до власних коштів, тому вважаємо позитивною динаміку збільшення обсягів довгострокових зобов'язань. Оскільки вищезначена динаміка супроводжується зменшенням частки цієї складової фінансових ресурсів, то охарактеризуємо це як ознаку перспективи покращення фінансового стану будівельних підприємств.

Основним джерелом фінансування виробничої діяльності будівельних підприємств виступає короткостроковий позичений капітал, який показує тенденцію до зростання, а основним напрямком розміщення фінансових ресурсів є оборотні активи, але їх вартість не покриває поточних зобов'язань, що генерує фінансовий ризик для партнерів підприємств (таблиця 1). Приймаючи до уваги важливіші риси

будівельної продукції, до яких можна віднести наявність щільного взаємозв'язку з партнерами (замовниками, інвесторами, постачальниками, субпідрядниками тощо), зазначимо необхідним враховувати потребу менеджерів у інформації та особливостях бізнес-процесів у будівництві включенням до системи показників відповідних індикаторів [3, с. 106].

Перспективним напрямком є розвиток системи індикаторів ефективності управління фінансовим станом будівельних підприємств.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Наказ Міністерства фінансів України від 14.07.2016 № 616 «Про затвердження Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1095-16> (дата звернення: 08.02.2020)
2. Офіційний сайт Держкомітету статистики України. URL: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=1249&lang=1> (дата звернення: 08.02.2020).
3. Теоретико-методичні засади дослідження бізнес-процесів у підприємстві / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ППЦ «Белка». – 2019. – 169.

Наукове видання

**ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ ТА АУДИТ:
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ
ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ**

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 22 лютого 2020 року)

Редактор – *Ю.С. Павленко*
Технічний редактор – *О.М. Кричук*
Коректор – *О.М. Забела*

Підписано до друку 28.02.2020. Формат 60x84/16.
Ум.-друк. арк. 10,23. Замовлення № 0220/78. Ціна договірна.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі
Львівської економічної фундації
м. Львів, проспект Чорновола, 7
Тел. +38 (063) 204 34 31