

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

**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ  
ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ, ФІНАНСІВ ТА УПРАВЛІННЯ В  
УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

**MODERN STATE AND PROSPECTS OF THE  
DEVELOPMENT OF ECONOMICS,  
ACCOUNTING, FINANCE, AND MANAGEMENT  
IN UKRAINE AND THE WORLD**

**Збірник тез доповідей  
Book of abstracts**



**14 листопада 2017 р.  
November 14, 2017**

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





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

**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ  
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ,  
ФІНАНСІВ ТА УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ  
ТА СВІТІ**

**MODERN STATE AND PROSPECTS OF  
THE DEVELOPMENT OF ECONOMICS,  
ACCOUNTING, FINANCE, AND  
MANAGEMENT IN UKRAINE  
AND THE WORLD**

**Збірник тез доповідей  
Book of abstracts**

**14 листопада 2017 р.  
November 14, 2017**

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



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

**УДК 33  
ББК 65**

**Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, фінансів та управління в Україні та світі: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 14 листопада 2017 р.). – Полтава: ЦФЕНД, 2017. – 257 с.**

**У збірнику тез доповідей представлено матеріали учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, фінансів та управління в Україні та світі» з:**

**Белорусский государственный университет**

**Брестский государственный технический университет**

**Відокремлений структурний підрозділ «Мелітопольський коледж Таврійського державного агротехнологічного університету»**

**Відокремлений структурний підрозділ «Рівненський коледж Національного університету біоресурсів і природокористування України»**

**Вінницький кооперативний інститут**

**Вінницький національний аграрний університет**

**ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника»**

**ДВНЗ «Університет банківської справи»**

**Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара**

**Донецький державний університет управління**

**Донецький національний технічний університет**

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

**Донецький національний університет ім. Василя Стуса**

**Євразійський національний університет ім. Льва Николаевича Гумилева**

**Житомирський державний університет ім. Івана Франка**

**Запорізький національний університет**

**Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу**

**Індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет»**

**Інститут банківських технологій та бізнесу Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»**

**Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана**

**Київський національний торговельно-економічний університет**

**Київський національний університет ім. Тараса Шевченка**

**Київський національний університет технологій та дизайну**

**Київський університет ім. Бориса Грінченка**

**Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського**

**Львівський інститут економіки та туризму**

**Львівський національний університет імені Івана Франка**

**Львівський торговельно-економічний університет**

**Мукачівська міська рада**

**Національний авіаційний університет**

**Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»**

**Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»**

**Національний університет «Львівська політехніка»**

**Національний університет «Острозька академія»**

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

**Національний університет біоресурсів і природокористування України  
Національний університет водного господарства та природокористування  
Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова  
Одеська національна академія харчових технологій  
Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова  
Одеський національний економічний університет  
Полтавська державна аграрна академія  
Полтавський музей авіації і космонавтики, відділ Полтавського краєзнавчого музею  
імені Василя Кричевського  
Сєвєродонецький хіміко-механічний технікум Східноукраїнського національного  
університету ім. Володимира Даля  
Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля  
ТОВ «Альфа»  
Університет Державної фіскальної служби України  
Університет митної справи та фінансів  
Харківський навчально-науковий інститут Університету банківської справи  
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця  
Харківський національний університет будівництва та архітектури  
Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна  
ім. Олексія Миколайовича Бекетова  
Херсонський державний університет  
Херсонський національний технічний університет  
Хмельницький університет управління та права  
Черкаський державний технологічний університет  
Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького  
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича  
Чернігівський національний технологічний університет**

У збірнику тез доповідей висвітлюються результати наукових досліджень з актуальних питань економіки, обліку, фінансів та управління в Україні та світі.

Тематика конференції охоплює актуальні проблеми: економічної теорії та історії економічної думки; світового господарства і міжнародних економічних відносин; економіки та управління національною економікою; економіки та управління підприємствами; продовольчої безпеки та екологічної політики в сучасному світі; економіки сільського господарства і АПК; економіки торгівлі та послуг; правового забезпечення державного управління та місцевого самоврядування; економіки промисловості; інновацій та інвестиційної діяльності; демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики; туризму та готельно-ресторанної справи; бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту; фінансів, банківської справи, страхування; математичних методів, моделей та інформаційних технологій в економіці; економічної кібернетики; маркетингу; менеджменту; логістики та транспорту; публічного управління та адміністрування.

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

**ЗМІСТ**  
**CONTENTS**

<b>СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ</b> <b>SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT.....</b>	<b>15</b>
<i>Гриднев М. А.</i> МІСЦЕ ТЕОРІЇ КЛАСТЕРІВ В СИСТЕМІ ЗНАНЬ ПРО ЕКОНОМІКУ РЕГІОНІВ .....	15
<i>Коновалова Н. С., Данілочкін В. Ю.</i> ЧОМУ НЕОІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ НЕ КОРИСТУВАВСЯ ПОПУЛЯРНІСТЮ БЛИЗЬКО 30 РОКІВ З МОМЕНТУ ПОЯВИ?.....	17
<b>СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ</b> <b>SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS.....</b>	<b>18</b>
<i>Андрєєва О. А.</i> ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ІСПАНІЇ .....	18
<i>Бадак А. С.</i> ПЕРЕДУМОВИ ТА МОЖЛИВОСТІ ПОДАЛЬШОГО ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНСЬКУ ЕКОНОМІКУ .....	19
<i>Петренко В. С.</i> ДЕРЖАВНІ ГАРАНТІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПІЛЬНИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	22
<i>Свиридович Ю. С., Малашенкова О. Ф.</i> МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ МИРОВОГО ДЕНЕЖНОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК .....	23
<i>Спажєва К. Л.</i> РОЛЬ ІТ-СЕКТОРА У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ .....	25
<i>Стафійчук В. І.</i> УКРАЇНО-РОСІЙСЬКИЙ ТОВАРООБІГ: ПОЛІТИКО- ТА ЕКОНОМІКО- ГЕОГРАФІЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ З ОКУПАНТОМ .....	27
<i>Трохіменко О. А.</i> СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЛИТВИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	29
<i>Шолом А. С., Казакова Н. А., Кущова А. О.</i> ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС ЯК ПРИКЛАД СОТ- КОМПЛЕМЕНТАРНОСТІ: ПЕРЕВАГИ І РИЗИКИ .....	31

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

<b>СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ</b>	
<b>SECTION 3. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY</b> .....	34
<i>Брояка А. А.</i> МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ЯК ІНДИКАТОРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ .....	34
<i>Колеснікова В. В., Кукушкіна Л. М.</i> РЕФОРМА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: МОЖЛИВОСТІ ПОДОЛАННЯ ВИКЛИКІВ ТА РЕАЛІЇ ЗАПРОВАДЖЕННЯ .....	37
<i>Мовсеян А. С., Малашенкова О. Ф.</i> РАЗВИТИЕ РЫНКА УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	39
<i>Павельчук К. І.</i> ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ .....	40
<i>Хаєцька О. П.</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ .....	42
<b>СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ</b>	
<b>SECTION 4. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES</b> .....	44
<i>Алексич К. О.</i> ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА .....	44
<i>Воробйова Л. Д., Ракович І. А.</i> СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	47
<i>Гірман А. П., Кисельов В. Р.</i> ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ .....	49
<i>Гришко Н. Є., Ракович І. А.</i> КОНТРОЛІНГ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА .....	51
<i>Гришко Н. Є., Ракович І. А.</i> ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ .....	52
<i>Джерелюк Ю. О., Задорожченко М. О.</i> НАУКОВІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КРИЗА» НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА .....	54

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

<b>Жовкла О. А.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	56
<b>Калугіна Ю. Ю.</b> СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА СТРУКТУРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	58
<b>Коваль О. В.</b> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ІНДУСТРІЇ ПРОГРАМНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	60
<b>Коляда Д. В.</b> ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	61
<b>Коротун В. К.</b> МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КРИЗИ НА ПРИКЛАДІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ .....	63
<b>Кот Н. Г.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ .....	66
<b>Кущик А. П., Вернидуб М. Ю.</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ТА ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	68
<b>Лавренюк О. І.</b> РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ .....	69
<b>Марчук Л. М.</b> ВАЖЕЛІ ТА МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ .....	70
<b>Мостова Ю. Б., Крайник В. В.</b> ВИКОРИСТАННЯ ПОКАЗНИКІВ МОДЕЛІ БЕНІША В ОЦІНЦІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	71
<b>Опікунова Н. В., Швець Є. В.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ .....	74
<b>Паюл В. В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ РУХОМ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	75
<b>Покровська Н. М.</b> ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	78

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

<i>Пруненко Д. О.</i> АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ У СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	79
<i>Тирик А.-М. М., Шашкевич В. П., Сав'як Н. Т.</i> ЗАЛЕЖНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВІД ЗБІЛЬШЕННЯ ВИДАТКІВ НА ОХОРОНУ ПРАЦІ .....	81
<i>Фролова Н. Є., Шангін І. Т.</i> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	83
<i>Chernobay L. I., Chernobay D. A.</i> THEORETICAL ASPECTS OF RISK MANAGEMENT PERSONNEL MOTIVATION....	85
<b>СЕКЦІЯ 5. ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ТА ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА В СУЧАСНОМУ СВІТІ</b> <b>SECTION 5. FOOD SAFETY AND ECOLOGICAL POLICY IN THE MODERN WORLD .....</b>	<b>88</b>
<i>Коломієць Х. М.</i> ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ .....	88
<b>СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК</b> <b>SECTION 6. ECONOMICS OF AGRICULTURE AND AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX .....</b>	<b>89</b>
<i>Васильков Є. В.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	89
<i>Гречко А. В., Нечипорук І. В.</i> ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «КОМПЛЕКС АГРОМАРС» НА БАЗІ ПОБУДОВИ SWOT-МАТРИЦІ .....	90
<i>Колесник Т. В.</i> РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ .....	91
<i>Помаз О. М., Помаз Ю. В.</i> СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ .....	93
<i>Токарчук Д. М.</i> СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....	94
<b>СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ</b> <b>SECTION 7. ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES .....</b>	<b>96</b>
<i>Омарова К. А.</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ КАЗАХСТАНОМ И КИТАЕМ ..	96



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

<b>СЕКЦІЯ 8. ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ</b> <b>SECTION 8. LEGAL PROVISION OF STATE ADMINISTRATION AND LOCAL SELF-GOVERNMENT</b> .....	100
<i>Гаврилюк Р. О., Тарасенко О. Є., Тупис А. І.</i> ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПОЛПШЕННЯ УМОВ І ОХОРОНИ ПРАЦІ.....	100
<b>СЕКЦІЯ 9. ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ</b> <b>SECTION 9. ECONOMICS OF INDUSTRY</b> .....	103
<i>Шлеменкова В. А.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЕКСЕЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.....	103
<b>СЕКЦІЯ 10. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ</b> <b>SECTION 10. INNOVATIONS AND INVESTMENT ACTIVITIES</b> .....	105
<i>Дудчик О. Ю., Климаш А. В., Лезега Є. В.</i> ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ДЛЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ .....	105
<i>Корж О. В.</i> АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ .....	106
<i>Мартынюк А. В.</i> ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	107
<i>Плеханова Т. Є.</i> АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ .....	109
<i>Стрельников Р. М.</i> ЗАГАЛЬНА СКЛАДОВА РИЗИКІВ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ .....	111
<i>Уголькова О. З., Угольков Є. О.</i> КРАУДФАНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ КЛІЄНТА .....	113
<b>СЕКЦІЯ 11. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b> <b>SECTION 11. DEMOGRAPHY, ECONOMICS OF LABOR, SOCIAL ECONOMICS AND POLICY</b> .....	114
<i>Бадак А. С.</i> МЕТОДИ БОРОТЬБИ З БЕЗРОБІТТЯМ В УКРАЇНІ .....	114
<i>Бондаревська К. В., Калашнікова В. В.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ .....	116

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

<i>Бровко Д. Д., Пасс І. Д., Хімич К. І.</i> СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ .....	118
<i>Довга М. В.</i> ПРОБЛЕМИ МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ .....	119
<i>Нестерова А. А.</i> ФАКТОРИ МИГРАЦІОННОЇ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТІ СТРАН СНГ .....	121
<i>Райчева А. О., Сидорко Н. Л.</i> ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ .....	123
<i>Стойкова Є. С., Сидорко Н. Л.</i> СІМЕЙНИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ .....	125
<b>СЕКЦІЯ 12. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА SECTION 12. TOURISM AND HOTEL-RESTAURANT BUSINESS .....</b>	<b>127</b>
<i>Алмашій В. В.</i> РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	127
<i>Архипова Т. В.</i> ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ .....	128
<i>Льїна В. М.</i> ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ .....	130
<i>Орлов В. М.</i> ПОЛТАВСЬКИЙ МУЗЕЙ АВІАЦІЇ І КОСМОНАВТИКИ ЯК КРАЄЗНАВЧО- ТУРИСТИЧНИЙ ОБ'ЄКТ РЕГІОНУ (ІСТОРІЯ СПОРУДИ, ОСОБЛИВОСТІ ЛОКАЦІЙНОГО РОЗМІЩЕННЯ.....	131
<i>Побережна Н. М., Колєсніченко А. С.</i> ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ.....	133
<i>Смирнов І. Г.</i> РЕГІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ РЕСУРСНОЇ БАЗИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ВІЙСЬКОВОГО ТУРИЗМУ У США.....	135
<i>Стеганець С. С.</i> МАРКЕТИНГОВИЙ ТА ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ .....	138
<b>СЕКЦІЯ 13. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ SECTION 13. ACCOUNTING, ANALYSIS, AND AUDIT .....</b>	<b>140</b>
<i>Боднар В.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....	140

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

<b>Браценюк М. С.</b> ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	142
<b>Долішня Т. І., Чучук В. І.</b> ОГЛЯД НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ .....	143
<b>Заклинська А. І.</b> БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	145
<b>Зінченко О. В., Сайко К. І.</b> АНАЛІЗ І АУДИТ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ .....	147
<b>Ільченко Л. Б., Вечірко О. Г.</b> ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....	149
<b>Ясінська А. І.</b> УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА .....	150
<b>СЕКЦІЯ 14. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ SECTION 14. FINANCE, BANKING, INSURANCE .....</b>	<b>152</b>
<b>Баранець А. А.</b> ОЗНАКИ НЕДОБРОСОВІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА.....	152
<b>Бей І. М., Західна О. Р.</b> ВПЛИВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА НАПОВНЕННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ .....	154
<b>Голікова-Тінтулова Н. В., Колесник О. О.</b> КАДРОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В ПЕРІОД КРИЗИ.....	156
<b>Динь Т. Х. Тхам</b> УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В УКРАИНЕ .....	158
<b>Довга М. В.</b> СУЧАСНА ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ ГОТІВКОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ .....	159
<b>Журавель Т. М., Гарна І. В.</b> МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ І ПЕРЕШКОДИ НА ШЛЯХУ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ .....	161
<b>Західна О. Р., Самбірська О. Р., Трачук С. О.</b> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	164
<b>Кисленко А. Г., Бовсуновська Г. С.</b> ЗМІННІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА РИНКУ АВТОТРАНСПОРТНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	165

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

<i>Кім Г. В., Загорська Д. М.</i> ОСОБИСТЕ СТРАХУВАННЯ, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ...	168
<i>Лобань М. А., Ясинська Н. А.</i> ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА .....	171
<i>Мельничук В. Е., Рощина Н. В.</i> СПЕЦИФІКА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ США .....	172
<i>Мигович Т. М., Мороз Р. Я.</i> ГРОШОВІ АГРЕГАТИ В СТРУКТУРІ ГРОШОВОЇ МАСИ РІЗНИХ КРАЇН .....	174
<i>Михайлова І. О.</i> ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ .....	176
<i>Мороз М. О.</i> РІЗНОВИДИ МОДЕЛЕЙ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	178
<i>Осечко Ю. І.</i> АНАЛІЗ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ БАНКІВ УКРАЇНИ ТА США .....	180
<i>Панасейко І. М., Мороз А. С., Лагутенко О. В.</i> ЕКОНОМІЧНІ НОРМАТИВИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	182
<i>Панасейко І. М., Панасейко С. М.</i> РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМАХ РОЗВИНУТИХ КРАЇН .....	183
<i>Панченко Н. С.</i> КООРДИНАЦІЯ І РЕГУЛЮВАННЯ РУХУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В КОМУНІКАТИВНІЙ СТРУКТУРІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	184
<i>Романюк П. І.</i> НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	186
<i>Руденко Д. В.</i> ДЕПОЗИТАРНАЯ РАСПИСКА КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	187
<i>Сметанкіна Н. С., Лана М. О.</i> ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: АНАЛІЗ ТА СТАБІЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ .....	190
<i>Соловаров А. В.</i> БОРГОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..	192
<i>Сосновська О. О.</i> СТРАХОВЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ДОМІНАНТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	194

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

*Ткаченко В. І., Журавель Т. М.*

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 2017 ... 196

*Трофимук Е. А., Малашенкова О. Ф.*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА FOREX В БЕЛАРУСИ ..... 197

*Щур Р. І.*

ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ  
ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ ..... 199

**СЕКЦІЯ 15. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ  
ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ  
SECTION 15. MATHEMATICAL METHODS, MODELS, AND  
INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMICS ..... 200**

*Averina I. N.*

WAYS OF ATTRACTING INTERNET RESOURCES FOR THE ENTERPRISE  
TRADE ACTIVITY EXPANSION ..... 200

*Гадецька З. М., Шадрин С. С.*

МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ ПІДТРИМКИ  
ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ..... 202

*Куйдан І. Ю.*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ТУРИЗМІ ..... 203

*Кустаровський О. Д.*

РЕЗУЛЬТАТИ АНАЛІЗУ РЕЙТИНГОВИХ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ  
БАНКРУТСТВА КОМПАНІЙ ..... 205

*Лубник В. П.*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ  
ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ БАНКА ..... 208

*Мізюк Б. М., Федорчук Ю. Є., Шайда О. Є.*

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ЗАДАЧІ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ВИТРАТ У  
СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ ..... 209

*Юпаткіна Н. Я., Олійник Г. А.*

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ  
СКЛАДАННІ БІЗНЕС-ПЛАНУ ..... 210

**СЕКЦІЯ 16. ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА  
SECTION 16. ECONOMIC CYBERNETICS ..... 214**

*Довбиш А. М., Бондаренко Д. О., Мамченко С. Д.*

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО  
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ..... 214

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

<b>СЕКЦІЯ 17. МАРКЕТИНГ</b>	
<b>SECTION 17. MARKETING</b> .....	216
<i>Василина В. В.</i>	
МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИВЕДЕННЯ НОВОГО ПРОДУКТУ НА ВІТЧИЗНЯНИЙ РИНОК ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ SAP .....	216
<i>Войтюк Є. І.</i>	
УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА .....	218
<i>Островская И. В.</i>	
САЙТ-ВИЗИТКА: ЧТО ЭТО ТАКОЕ И ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН? .....	221
<i>Павлова І. О.</i>	
БРЕНДИНГ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СУТНІСТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ .....	222
<i>Пашков І. А., Триліс І. В.</i>	
ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ПРИКЛАД УСПІШНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ.....	224
<i>Яцишина Л. К., Бикова А. І.</i>	
ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	226
<b>СЕКЦІЯ 18. МЕНЕДЖМЕНТ</b>	
<b>SECTION 18. MANAGEMENT</b> .....	229
<i>Браценюк М. С.</i>	
МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА .....	229
<i>Дюжєв В. Г., Бойченко О. І.</i>	
ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЯТЛИВОСТІ ПЕРСОНАЛУ СТРУКТУРИ КОМЕРЦІЙНОГО ВІДДІЛУ .....	230
<i>Зиль М. І.</i>	
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА .....	232
<i>Комарова К. В., Орел В. Ю., Лінник А. О.</i>	
РОЛЬ КРЕАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ .....	234
<i>Михайлова В. В., Падус Ю. Б.</i>	
МЕНЕДЖМЕНТ ТА МІЛЛЕНІАЛИ: УПРАВЛІННЯ НОВИМ ПОКОЛІННЯМ.....	236
<i>Підвальна О. Г.</i>	
ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	239
<i>Піменова М. М., Водяницька О. В., Нестеренко Н. В.</i>	
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЗАЛИШКИ КОШТІВ ЄДИНОГО КАЗНАЧЕЙСЬКОГО РАХУНКУ .....	240

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

<b>Решетняк М. Б.</b> АНАЛІЗ МОТИВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ «ЛУКОЙЛ».....	242
<b>Святненко В. Ю.</b> МОТИВАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ .....	244
<b>Серболова З. С.</b> РОЛЬ ДІЛОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В МЕНЕДЖМЕНТІ .....	246
<b>Шукліна В. В., Карпинський С. Л.</b> СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ РЕПУТАЦІЄЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....	247
<b>СЕКЦІЯ 19. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ</b> <b>SECTION 19. LOGISTICS AND TRANSPORT .....</b>	249
<b>Беренда С. В., Запорізький Н. В.</b> ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФУЛФІЛМЕНТ-СКЛАДІВ У ФОРМУВАННІ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ.....	249
<b>Гришина Н. В., Зіміна Ю. О.</b> СПІВПРАЦЯ УКРАЇНА-ЄС У СФЕРІ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ .....	250
<b>Худоба Н. Р.</b> ЛОГІСТИКА ЯК СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ АЕРОПОРТУ .....	252
<b>СЕКЦІЯ 20. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ</b> <b>SECTION 20. PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION.....</b>	254
<b>Бойченко А. О.</b> КОНТРОЛІНГ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ .....	254
<b>Рябцева Л. А., Малашенкова О. Ф.</b> МЕСТО И РОЛЬ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ И ОБЩЕСТВЕ .....	255

### **МІСЦЕ ТЕОРІЇ КЛАСТЕРІВ В СИСТЕМІ ЗНАНЬ ПРО ЕКОНОМІКУ РЕГІОНІВ**

Регіональна економіка, яка є основою національної економічної системи знаходиться в епіцентрі уваги багатьох вчених у науковців, які у своїх дослідженнях намагаються мобілізувати, систематизувати, аналізувати та прогнозувати перебіг економічних подій, тенденції розвитку ринків, діяльність інститутів, рух інструментів, що загалом формує ту чи іншу економічну модель розвитку. Глобалізаційні процеси, які відбуваються у національній економіці нині створюють нову інтеграційну платформу для реалізації існуючих можливостей та потенціалу регіону паралельно враховуючи його культурну, соціальну, географічну, ресурсну специфіку. При цьому інтеграційний напрям розвитку регіональної економіки визначається як пріоритетний, той, що випробуваний світовим досвідом та часом і вважається надійною базою для перебігу новітніх економічних процесів. У цьому напрямі важливу роль відіграє кластероутворення.

Питання, пов'язані з розвитком, особливостями створення і функціонування кластерів у економіці висвітлені в науковій літературі, як вітчизняній, так і зарубіжній, достатньо широко. Серед вітчизняних науковців варто виділити таких як М. Войнаренко, С. Кримського, І. Михасюка, С. Мочерного, В. Новицького, Ю. Павленка, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, О. Субочева, А. Філіпенка, В. Чужикова, та інших. До найбільш відомих зарубіжних дослідників у сфері кластерів та кластероутворення виділяємо В. Бандурина, В. Гжегожа, С. Долгова, П. Жозета, Е. Леммера, М. Кітінга, Дж. Клегга, М. Портера, В. Прайса, А. Ругмана, Дж. Сороса, С. Ткачевої та інших. Разом із цим, процеси змін, що відбуваються в регіональній економіці та їх невпинність обґрунтовують актуальність систематизації вже існуючих та формулювання нових наукових підходів до вивчення економічних кластерів та кластеризації.

Наукова парадигма, яка інтерпретує динаміку економічних систем регіонів, у тому числі формування різноманітних інтеграційних процесів, зокрема кластеризації, не відповідає нинішньому стану економічної системи та динамічності ринкових процесів. Вона є застарілою і потребує змін разом зі змінами складових економічної системи та зв'язків між ними. Поряд із цим формування оновленої наукової основи для розвитку регіональної економіки ґрунтується на вже існуючих, перевірених часом елементах, адаптованих до економічно-ринкових реалій. До таких елементів відносимо кластерну теорію.

Поняття «кластеру» почало використовуватись в економіці наприкінці 80-х рр. ХХ ст. і вважається запозиченим з інших наук та галузей, таких як фізика, хімія, математика, інформатика, біологія, медицина, будівництво, лінгвістика [1]. В історії економічної думки вважається, що підвалини кластеризації були закладені А. Маршалом у науковій роботі «Принципи економічної теорії», де кластери виступають як складова і наслідок розвитку промислових регіонів.

Основоположне визначення поняття «кластеру» належить М. Портеру, який виділив цілеспрямовані об'єднання різних інститутів та описав їх цілі Т. Роеландт та П. Хертог, які досліджували процеси виробництва та формування прибутку визначали кластери як мережі виробників взаємозалежних фірм (включаючи спеціалізованих постачальників), які пов'язані між собою у створенні доданої вартості ланцюга виробництва [2].

За визначенням російського науковця В. Семенова кластер – це група розміщених у регіоні взаємозалежних і таких що, доповнюють одна одну, промислових компаній та організацій, які діють у певній сфері й характеризуються тим, що вироблений ними продукт однієї галузі використовується для потреб декількох інших [3, с. 63].

Т. Андерсон визначає кластер як просторово концентровану критичну масу спеціалізованих, численних діючих осіб, які залучені у комбінуванні конкуренції та кооперації [4, с. 8].



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Узагальнюючи вже відомі визначення кластерів та враховуючи їх місце і значення для економічної системи регіону сформулюємо власне, яке, на нашу думку, найбільш повно відображає сутність і ціль кластеризації.

Кластеризація – процес об'єднання юридичних осіб на ринку з метою зміцнення їхніх конкурентних позицій та синергетичного ефекту від основної діяльності.

В системі знань про регіональну економіку кластеризація та процеси кластероутворення займають власну нішу, як і на ринку, де зайняли вагоме місце серед інших економічних процесів. Нова парадигма знань, що пов'язана з кластерами відмінна від класичної економічної науки хоча і ґрунтується на її засадах. Як констатують відомі науковці, чиї дослідження стосуються площини регіональної економічної науки, її законів, особливостей трансформаційних процесів економічних систем (Р. Манн, О. Фінагіна, М. Пашкевич, Н. Прямухіна) теорія економіки, а разом із нею і наукова парадигма сучасної економічної науки швидко змінюються, адаптуючись до нелінійності і динамічності економічних процесів як на рівні регіону так і на загальнонаціональному та світовому рівні.

Поряд із цим очевидний зв'язок з основоположними економічними та ринковими процесами ставить кластеризацію поряд з такими класичними поняттями як конкуренція, ринок, ефективність, розвиток та на рівні регіону надає йому певного системоутворюючого змісту. Оскільки вважаємо, що першість належить саме ринково-економічним процесам, досліджуючи які науковці надають наукового змісту їх особливості та інтерпретації, розглянемо місце серед них кластеру як явища, викликаного вимогами економічної системи.

Обов'язковими передумовами кластероутворення є конкуренція та ринкова економіка. Для їх активного функціонування та розвитку теорія кластерів визначає низку додаткових умов, характерних для більш розвиненого стану економічної системи:

- 1) високий рівень розвитку малого та середнього бізнесу, наявність критичної маси бізнесу і його активності;
- 2) підтримка держави в частині політичних, правових та економічних інтересів у процесах кластеризації;
- 3) відповідний рівень інтелектуального потенціалу та кваліфікації працівників, зацікавленість у розвитку бізнесу;
- 4) рівень розвитку ринків та ринкової інфраструктури;
- 5) відповідний рівень ринкової і професійної культури [5, с. 14].

Ці передумови сприяють формуванню економічного клімату для кластероутворення у різних сферах і галузях економічної системи регіону.

До обов'язкових умов розвитку кластеризації у регіональній економіці відносимо:

- 1) державну підтримку кластерних утворень, втілену у створенні законодавчих основ для їх діяльності, зокрема податкової політики, системи органів і установ для підтримки та стимулювання кластерів, формування сприятливого інвестиційного та фінансово-кредитного клімату, розвиток економіки і ринків, зниження тиску контролюючих органів;
- 2) підтримку та стимулювання з боку місцевого самоврядування: розробка стратегій, планів, сценаріїв розвитку регіональної економіки із пріоритетністю кластерної складової, підтримка та стимулювання кластерних ініціатив;
- 3) виділення в окремий напрямок кластерного менеджменту та поєднання відповідних напрямків управління як з боку учасників ринку так і з боку кластерів.

**Список літератури**

1. The OXFORD Encyclopedic English Dictionary/ Ed. by Joyce M. Hawking and Robert Allen. – Oxford: Oxford University Press, 1991. – P. 279.
2. Войнарсько М. П. Будівельний кластер – європейський шлях розвитку / М. П. Войнарсько, М. Б. Малий. – Хмельницький : Поділля, 2005. – 32 с.
3. Семенов В. Ф. Регіональна економіка: навч. посіб. / В. Ф. Семенов. – Київ, МП «Леся», 2008. – 595 с.
4. Миролубова Т. В. Закономерности и факторы формирования и развития региональных кластеров: монография / Т. В. Миролубова, Т. В. Карлина, Т. Ю. Ковалева; Перм. гос. нац. иссл. ун-т. – Пермь, 2013. – 283 с.
5. Прямухіна Н. В. Теоретико-методологічні засади розвитку архітектури регіонального ринкового простору / Н. В. Прямухіна // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – Економічні науки. – 2014. – С. 56 – 60.

УДК 330.87

**Коновалова Н. С.**  
асистентка кафедри міжнародної економіки,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,  
**Данілочкін В. Ю.**  
студент спеціальності «Економіка»,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

### **ЧОМУ НЕОІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ НЕ КОРИСТУВАВСЯ ПОПУЛЯРНІСТЮ БЛИЗЬКО 30 РОКІВ З МОМЕНТУ ПОЯВИ?**

Сучасна економічна теорія може запропонувати широкий вибір шкіл, які характеризуються різними поглядами на світову економіку, методологією і напрямом розвитку. Однією з таких шкіл є неoinституціоналізм або нові інституційна теорія.

Оскільки кожна теорія проходить свій цикл розвитку, то і ця також не є винятком. Неoinституціоналізм з'явився разом зі статтею Рональда Коуза «Природа фірми», яка була опублікована в 1937 році. Не зважаючи на це, інтерес до нього почав з'являтися лише в 70-х роках минулого століття.

Інституціоналісти, як прибічники групової психології та на відміну від австрійської школи маржиналізму (яка досліджувала психологію ізольованого раціонального суб'єкта), визнавали вплив окремих груп і верств суспільства на економіку. В умовах військових дій, які охопили багато країн в період середини 20-го ст. і вплинули на економіку ще більшого їх числа, відбувалися суттєві зміни у «соціальной психології».

Таким чином, прибічникам інституціоналізму довелося врахувати соціальні аспекти, водночас приділивши значну увагу правовим аспектам, економічного життя. Це стало основною ідеєю більшості напрямів неoinституціоналізму, які вважають економічні явища, на кшталт власності, товару, грошей, кредиту, проценту, прибутку тощо, лише формою прояву психології суспільства та зважають на відносини між людьми як взаємовигідний обмін, способи врегулювання якого покладені в основу його регламентації – ключової економічної інституції. І на сьогодні неoinституціоналізм становить цілу сукупність підходів, об'єднаних декількома спільними базовими ідеями [1, с. 351 – 390].

В дослідженнях історії цієї школи економічної теорії не рідко можна зустріти факт відсутності зацікавлення неoinституціоналізмом протягом 30 років з моменту його створення та не дається пояснення – чому [2, с. 509 – 535]. Ми вважаємо, що необхідно заповнити цю прогалину і встановити вірну послідовність розвитку неoinституціоналізму.

Основоположником неoinституціоналізму є Рональд Коуз (1910 – 2013 рр. життя), який у 1991 році отримав премію з економіки пам'яті Нобеля за наукову роботу, що в значній мірі розширила теоретичну основу нової інституційної теорії [3]. Перші дослідження у цьому напрямі були зроблені Рональдом Коузом ще у віці 27 років, та й як зазначає сам нобелівський лауреат: «Дивно отримувати Нобелівську премію за те, що зробив ще 50 років тому».

Беручи факт до більш детального вивчення, з'ясуємо питання щодо проблем вивчення і розвитку цієї економічної теорії, на яке можна досить просто відповісти. Основною проблемою відсутності уваги до досліджень неoinституціоналізму є й, власне, відсутність цих досліджень. Під час Другої світової війни Рональд Коуз працював статистом у військовому відомстві та лише після війни отримав ступінь доктора наук. Після цього Рональд Коуз працював в Університеті в Буфало, в університеті штату Вірджинія і в Чиказькому університеті. Така зайнятість не дозволяла науковцю розкритися повною мірою. Це все значно впливало на кількість та обсяги досліджень даної теми та унеможлиблювало її активний розвиток.

Отже, ми вважаємо, що основну увагу неoinституціоналізм не міг отримати через те, що в середині 20-го століття даний напрям не мав ґрунтовної теоретичної бази для проведення подальших досліджень, поява якої цілком залежала від наукової діяльності Рональда Коуза і

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

не могла бути розвиненою іншими науковцями-економістами через недостатнє поширення ідей такої економічної теорії.

**Список літератури**

1. Краус Н. М. Історія економіки та економічної думки: навчальний посібник / Н. М. Краус – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 504 с.
2. Історія економічних учень: підручник: / За ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. – Ч. 2 – 2005. – 567 с.
3. Нобелівська премія з економіки 1991 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/laureates/1991](https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1991).

**СЕКЦІЯ 2**

**SECTION 2**

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

**УДК 339**

**Андрєєва О. А.**

магістрантка,

Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова

**ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ІСПАНІЇ**

Вивчення сучасних проблем економіки Іспанії становить практичний інтерес, тому що Іспанія є п'ятою за величиною економікою ЄС і від її позиції не в останню чергу залежатиме подальший розвиток відносин між Україною та ЄС. Загальні проблеми розвитку економіки Іспанії досліджували такі вчені: Авілова А. В., Буторіна О. В., Гарсія А. і ін. В той же час вплив фінансової політики на платіжний баланс Іспанії в період 2005 – 2016 рр. не знайшов достатнього відображення у вітчизняній літературі.

Економіку Іспанії прийнято відносити до южноєвропейської різновиди західноєвропейської соціально-економічної моделі. При вступі в ЄС для неї було характерно пряме і активне втручання держави в економіку і виробництво, широке поширення сімейної та кооперативної власності, високий рівень концентрації капіталу і виробництва на верхньому рівні виробничої структури при надзвичайній її розпорошеності на нижньому, де основну роль відіграють малі підприємства.

Для аналізу впливу фінансової політики на платіжний баланс Іспанії був обраний регресійний метод і наступні показники: сальдо платіжного балансу по поточних операціях (CA), валовий державний борг відсоток до ВВП (GGGD), загальні державні витрати відсоток до ВВП (GGTE), загальні державні доходи відсоток до ВВП (GGR), ставка прибуткового податку (ITR), державний бюджет відсоток до ВВП (GB) [1, 2, 3, 4, 5, 6]. Для проведення регресійного аналізу скористалися програмою Gretl. Для можливості більш детального аналізу і отримання більш достовірних результатів у регресійній моделі користуємося даними з 2005 по 2016 рр.

Отримана емпірична модель має наступний вигляд:

$$CA = 0,16 \cdot GGGD - 0,99 \cdot GGTE + 0,65 \cdot GGR - 0,084 \cdot ITR + 0,69 \cdot GB.$$

Ми отримали  $R^2 = 0,986$ , а з властивостей коефіцієнта детермінації модель є якісною. І на 98,6 % вибрані фактори пояснюють залежність досліджуваної змінної. Отримані значення t-критерій Стьюдента більше критичного значення, знайденого по таблиці Стьюдента, робимо висновок про статистичну значущість відмінностей між порівнюваними величинами. З аналізу ми бачимо, що коефіцієнт Дарвіна-Уотсона дорівнює 2,1, що підтверджує високу якість рівняння даної регресії.

Іспанія увійшла в період довгострокового зростання. Перший раз за 30 років було зареєстровано позитивне сальдо балансу поточних операцій, що є відображенням зростаючої конкурентоспроможності іспанської економіки. Зареєстровано за підсумками

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

2015 року зростання ВВП в 3,2 % є наслідком поживлення попиту з боку приватного сектора, поліпшення доступу до кредитів, зростання довіри до уряду з боку господарюючих суб'єктів. В рамках антикризових програм особливу роль зіграли урядові заходи по реструктуризації банківського сектора, бюджетно-податкова політика держави і політика ЄЦБ з викупу боргових облігацій проблемних країн єврозони, що дозволило іспанському уряду рефінансувати свої боргові зобов'язання і зменшити витрати з обслуговування державної заборгованості.

Профіцит платіжного балансу по поточних операціях Іспанії в 2015 році виріс на 63,7 % в порівнянні з 2014 роком і склав 16,7 млрд. євро. Позитивна динаміка пов'язана зі збільшенням сальдо за операціями з товарами і послугами, сума яких досягла 27,4 млрд. євро [4].

Іспанська досвід виходу з кризи вельми специфічний, однак варто пошукати в ньому готові рецепти, придатні для використання в українських умовах. Це стосується перш за все таких сфер, як створення стійкої системи регулювання соціально-економічного розвитку регіонів, участь України у регіональній інтеграції, реструктуризація банківської системи, реформування податкової системи, використання іноземного капіталу для модернізації промислового сектора.

**Список літератури**

1. KNOEMA. – Іспанія – Загальні доходи держави – Державні фінанси. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://knoema.com/atlas/Spain/topics/Economy/Financial-Sector-General-Government-finance/Revenue-percent-of-GDP?origin=knoema.ru>.
2. KNOEMA. – Іспанія – Загальні витрати держави – Державні фінанси. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://knoema.com/atlas/Spain/topics/Economy/Financial-Sector-General-Government-finance/Total-expenditure-percent-of-GDP?origin=knoema.ru>.
3. Tradingeconomics. – Іспанія – Державний бюджет. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ru.tradingeconomics.com/spain/government-budget>.
4. KNOEMA. – Іспанія – Сальдо платіжного балансу по поточних операціях, в поточних цінах (дол. США) – Рахунок поточних операцій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://knoema.com/atlas/Spain/topics/Economy/Balance-of-Payments-Current-accounts/Current-account-balance-percent-of-GDP?origin=knoema.ru>.
5. Tradingeconomics. – Іспанія – Ставка прибуткового податку. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ru.tradingeconomics.com/spain/personal-income-tax-rate>.
6. KNOEMA. – Іспанія – Валовий державний борг – Державні фінанси. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://knoema.com/atlas/Spain/topics/Economy/Financial-Sector-General-Government-finance/Government-debt-percent-of-GDP?origin=knoema.ru>.

**УДК 339.727.22**

**Бадак А. С.**  
студентка,

Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна

**ПЕРЕДУМОВИ ТА МОЖЛИВОСТІ ПОДАЛЬШОГО ЗАЛУЧЕННЯ  
ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНСЬКУ ЕКОНОМІКУ**

Буквальний переклад слова «інвестиція» означає «вкладення». Інвестиції в економіці в умовах ринку – це вкладення капіталу в ту чи іншу сферу діяльності з метою отримання від нього доходу.

Інвестування відносять до ризикованих, але потенційно прибуткових способів отримання доходу на капітал. При цьому роль інвестицій в ринковій економіці є, без перебільшення, вирішальною. Вони забезпечують динамічний напрямок фінансових потоків в найбільш перспективні сфери діяльності, сприяють розвитку інновацій, стимулюють підприємницьку активність і, в кінцевому рахунку, мають ключове значення для розвитку суспільства в цілому.

У даній роботі будуть розглянуті іноземні інвестиції. Іноземні інвестиції – це економічні ресурси, що слугують засобом для збільшення капіталу у суспільстві [1].

Тепер перейдемо безпосередньо до розгляду іноземних інвестицій в Україні за останні кілька років і зробимо припущення про їхнє майбутнє.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

На даний момент існують дві основні ідеї про прямі іноземні інвестиції (далі ПІІ) в Україну. Перша говорить про те, що нові прямі інвестиції в країну різко скоротилися після початку війни. Друга говорить, що незважаючи на деяке поліпшення бізнес-середовища в Україні, політичні проблеми і загрози безпеки не дозволяють інвестиціям повернутися до колишніх показників.

Варто відзначити, що після подій на Майдані і початку протистояння в Криму і на Донбасі нові прямі іноземні інвестиції (далі ПІІ) в Україну значно знизилися – від \$ 4,5 млрд в 2013 році до \$ 410 млн в 2014 році, що представлено на рис. 1.

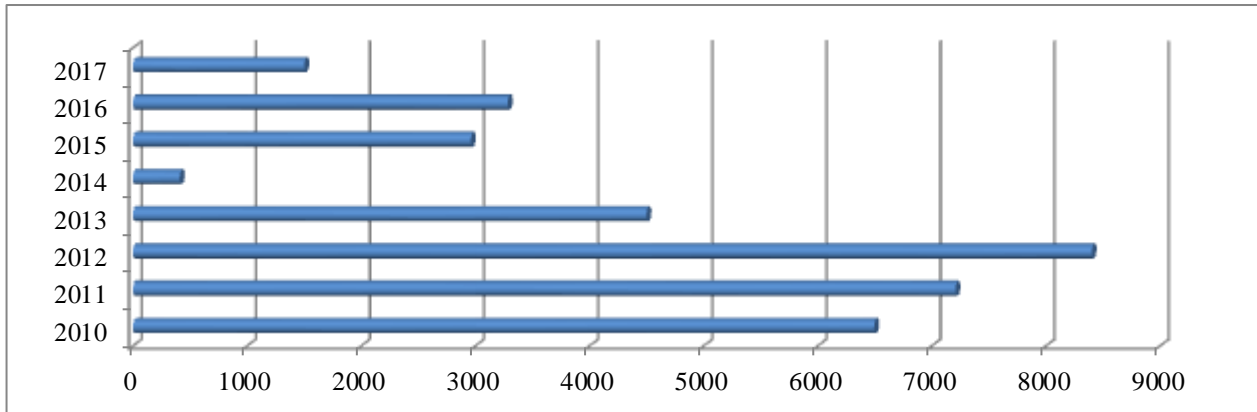


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції, 2010 – 2017 рр., млн. дол. США

Джерело: [2]

Здавалося б, що ми знайшли причину різкого зниження ПІІ, але важливим є той факт, що значна частина довоєнних джерел ПІІ були офшорні компанії. І ПІІ в Україну почали падати ще до подій 2014 року. Уже в 2013 році ПІІ знизилися на 46,4 % від \$ 8,4 млрд в 2012 році – в результаті скорочення попиту на український експорт, погіршення політичної ситуації і економічної невизначеності.

Розберемося з джерелами ПІІ. У структурі присутніх в Україні прямих іноземних інвестицій як до війни, так і тепер, значну роль відіграють інвестиції компаній, зареєстрованих на Кіпрі (рис. 2). Кіпр, Віргінські острови, Беліз – три «класичних» офшору разом відповідають за 29,6 % обсягу ПІІ (38,8 % на початку 2014 року).

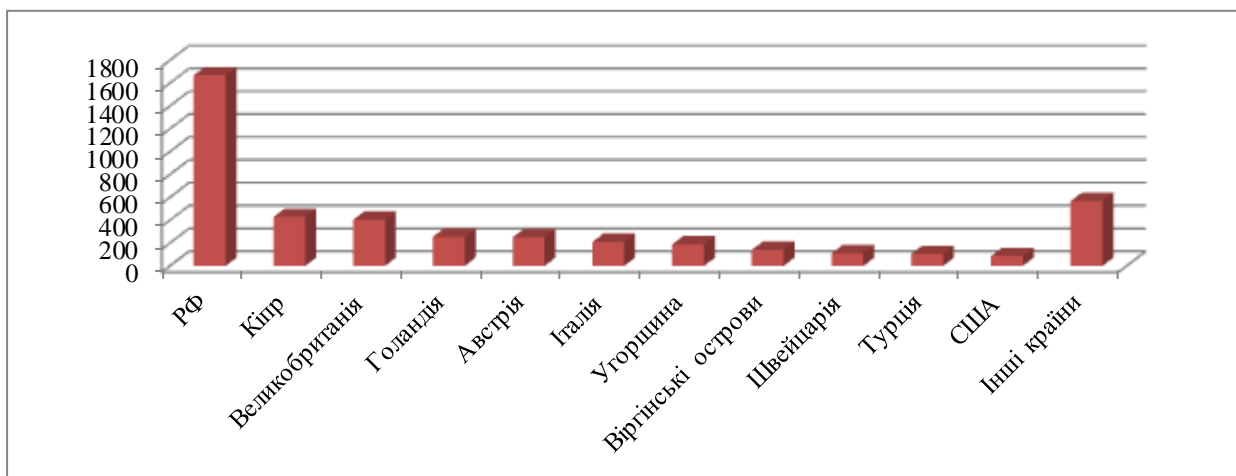


Рис. 2. Структура прямих іноземних інвестицій в Україну, 2017 р., млн. дол. США

Джерело: [3]

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Більшість інвестицій з офшорів в Україну – це український або російський капітал, власники якого використовують компанії на Кіпрі і в інших офшорах заради оптимізації оподаткування та отримання специфічного правового статусу.

Збройний конфлікт по-різному впливає на інвестиції в різні сектори економіки. Особливо скорочуються інвестиції в високотехнологічні виробництва і підприємства з високою часткою маломобільних основних засобів, ризик пошкодження яких високий. Більше страждають також інвестиції, націлені на внутрішній ринок країни, зокрема в сферах послуг (крім фінансових і телекомунікаційних) і споживчих товарів тривалого використання.

Тепер можна зробити припущення про майбутнє ПІІ в Україні.

Ймовірно, що збройний конфлікт з Росією і підтримуваними нею бойовиками на Донбасі буде далі впливати на інвестиційні потоки в Україну. З одного боку, конфлікт локалізовано до невеликої частини України і його інтенсивність дещо знизилася в порівнянні з 2014 – 2015 рр. Однак, Політичний ризик інвестування в Україну все ще дуже високий.

Крім того, як зазначено в огляді інвестиційного клімату від Держдепартаменту США, завдяки широкому висвітленню конфлікту міжнародними ЗМІ, в значній мірі вся країна асоціюється з конфліктом на Сході і не проводиться розмежування між різними регіонами країни. Щоб така відмінність стало зрозумілим більшій кількості потенційних інвесторів, необхідні час, відсутність ескалації конфлікту, активна інформаційна політика і позитивні приклади інвестицій. Питання також у тому, чи може Україна в складних економічних умовах запропонувати досить високу прибутковість проектів для покриття пов'язаного з країною ризику.

У той же час деякі іноземні компанії не побоялися військових дій. Наприклад, французька компанія Biocodex інвестує в фармацевтичний ринок, попит на якому менш волатильний. Американська Cargill і китайська Sofco інвестують в логістику сільського господарства [4].

Французька Nexans і японська Fujikura почали промислове виробництво у Львівській області, використовуючи такі переваги України, як освічена і дешева робоча сила і близькість до європейських ринків. Успіх цих інвестицій може стати сигналом для інших потенційних інвесторів [4].

Згідно з опитуванням зацікавлених Україною інвесторів від компанії Dragon Capital, військовий конфлікт з Росією є для них меншим перешкодою, ніж широкомасштабна корупція і відсутність довіри до судової системи. Непередбачуваний валютний курс і нестабільна фінансова система практично настільки ж важливі. Можливо, це опитування применшує вплив війни, оскільки опитані інвестори вже цікавляться Україною, незважаючи на збройний конфлікт. Але важливо те, що опитування показує важливість інших чинників.

Підводячи підсумок, можна скласти список заходів, які повинна зробити країна для підвищення ПІІ:

1. Понизити рівень корупції.
2. Провести для інвесторів розмежування між зоною конфлікту і перспективними районами країни.
3. Акцентувати увагу на компаніях, які не побоялися воєнного конфлікту. Успіх яких може стати сигналом для інших потенційних інвесторів.
4. Зменшити рівень тіньової економіки.
5. Стабілізувати стан економіки країни в цілому.

Результатом дослідження стало проведення аналізу ПІІ у 2010 – 2017 роках і їх структури, а також був запропонований список заходів, завдяки яким можливе підвищення ПІІ в Україні.

**Список літератури**

1. Кравців В. С. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації: монографія / В. С. Кравців, М. І. Мельник, В. Б. Антонов. – Львів: ІРД НАН України, 2011. – 386 с.
2. Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://minfin.com.ua/> – Заголовок з екрану: <http://index.minfin.com.ua/index/fdi>.
3. Сайт Інсайдер [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://insiders.com.ua/> – Заголовок з екрану: <https://insiders.com.ua/spravochnik/inostrannye-investitsii>.
4. Сайт новин 2000 [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.2000.ua/> – Заголовок з екрану: <https://www.2000.ua/v-nomere/forum/ukraina/prjamyje-inostrannye-investicii-v-ukraine-vojna-i-mirprjamyje-inostrannye-investicii-v-ukraine-vojna-i-mira.htm>.

УДК 330.341.1

**Петренко В. С.**

к. е. н., доцент кафедри економіки, фінансів і підприємництва,  
Херсонський державний університет

### **ДЕРЖАВНІ ГАРАНТІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПІЛЬНИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Більшість важливих індустріальних держав організували національну програму гарантій інвестицій для спільних аграрних підприємств від імені своїх громадян в інших країнах. Ці гарантії покривають вклади в статутний капітал, щоб інвестиції в іноземні спільні підприємства були застраховані від ризиків експропріації, війни та передачі. Географічно національні схеми гарантій охоплюють весь світ або принаймні країни, що розвиваються.

Федеративна Республіка Німеччина забезпечує схему гарантій проти політичних ризиків на користь капітальних вкладень німецьких підприємств у країни, що розвиваються. До таких ризиків відносяться націоналізація, експропріація чи їй подібна, війна, заборона платежів, мораторій, перешкоди конверсії та перерахування коштів. Гарантія покриває частку участі в спільних аграрних підприємства, довгострокові кредити з ознаками власного капіталу, капіталовкладення в іноземні дочірні компанії, прибуток від участі в акціонерному капіталі та довгострокові позики з акціями власного капіталу. Гарантії надаються лише у випадках, коли спільні аграрні підприємства користуються достатнім правовим захистом у державі перебування [1, с. 176].

«Закордонна приватна інвестиційна корпорація» є цілком державною корпорацією, заснованою Конгресом США, для заохочення ведення спільної економічної діяльності з США, що підтримують економічні цілі країн, що розвиваються. Для цього «Закордонна приватна інвестиційна корпорація» здійснює дві основні програми: страхування приватних спільних аграрних підприємств США проти політичних ризиків (неконвертируемість, експропріація, війна, революція та повстання) та участь у фінансуванні приватних та змішаних державно-приватних проектів через позики та позикові гарантії. «Закордонна приватна інвестиційна корпорація» також надає попередньо інвестиційну допомогу. На відміну від інших фінансових корпорацій, вона не має повноважень брати участь у акціонерному капіталі. «Закордонна приватна інвестиційна корпорація» активно бере участь у агробізнесі. З 1981 по 2016 рік вона надала страхові або позикові гарантії 169 проектам агробізнесу в 45 країнах, що розвиваються.

В Україні державне гарантії діяльності спільних аграрних підприємств можна можна відобразити проведенням:

а) єдиної державної регулятивної політики у сфері підприємництва, спрямованої на досягнення оптимального рівня регулювання державою спільної підприємницької діяльності, визначення правових засад державної підтримки малого підприємництва, регулювання процедури ліцензування та перегляду нормативно-правових актів з регулювання підприємницької діяльності в окремих секторах економіки з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності [2];

б) державної політики у сфері приватизації, яка спрямовується на: заміну фіскальної моделі приватизації інвестиційною та інноваційною; приватизацію великих підприємств та підприємств-монополістів за окремими планами шляхом продажу контрольних пакетів акцій промисловим інвесторам; технічне та технологічне поновлення підприємств за рахунок частини коштів, що надійдуть від приватизації;

в) регіональної політики держави, завданням якої є надання істотного динамізму регіональному соціально-економічному розвитку шляхом повнішого та ефективного залучення у господарський обіг ресурсного потенціалу регіонів, використання переваг територіального поділу і кооперації праці на основі розширення повноважень і підвищення відповідальності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за вирішення поточних і перспективних проблем територій [3, с. 101];

г) державної аграрної політики, основним завданням якої є за утвердження повноцінного ринку землі, сучасних земельно-орендних та іпотечних відносин,

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

запровадження економічних стимулів раціонального використання та охорони земель, застосування дозволених нормами СОТ механізмів захисту національного аграрного ринку.

Найголовнішими державними пріоритетами аграрної політики, направлений на активізацію інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі, є: інституційне забезпечення реформ; за утвердження ефективних механізмів захисту прав власності на землю; створення на селі сучасної ринкової інфраструктури, зокрема, оптових ринків, торгових домів та бірж; фінансове оздоровлення галузі через створення спеціалізованих банківських і альтернативних небанківських кредитних інституцій, механізмів фінансових гарантій повернення сільгоспвиробникам кредитів, страхування фінансових ризиків; стимулювання розвитку сільськогосподарської кооперації тощо.

**Список літератури**

1. Матюшенко І. Ю. Іноземні інвестиції в підприємницькій діяльності України: монографія / І. Ю. Матюшенко, В. М. Дмитрієв, О. В. Азаренкова. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 190 с.

2. Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» від 10.09.1991 р. № 1540а-ХІІ (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 46, ст. 616). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12>.

3. Матюшенко І. Ю. Створення сприятливого інвестиційного клімату як передумова технологічного розвитку України / І. Ю. Матюшенко. – Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 99 – 108.

**УДК 339**

**Свиридович Ю. С.**

магістрант кафедри міжнародних економічних відносин,  
Белорусский государственный университет,

**Малашенкова О. Ф.**

к. э. н., доцент,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин,  
заместитель декана факультета міжнародних відносин  
Белорусский государственный университет

**МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОГО ДЕНЕЖНОГО  
РЫНКА НА ОСНОВЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК**

Функционирование мирового денежного рынка происходит в результате возникновения кредитных отношений и перераспределения кредитных ресурсов, имеющих форму различных финансовых инструментов сроком действия не более года. Важнейшими параметрами данных инструментов являются процентные ставки по ним.

На мировом денежном рынке, одним из крупнейших центров которого является Лондон, самой известной и часто используемой ставкой межбанковского кредитования является LIBOR (London interbank offered rate – Лондонская ставка межбанковского предложения). На европейских рынках долгового финансирования роль ставок ориентиров выполняют EURIBOR и EONIA (последняя является разновидностью EURIBOR со сроком погашения овернайт). Подобные ставки существуют и на других локальных рынках, например SIBOR в Сингапуре, SHIBOR на денежном рынке Китая и MOSPRIME на российском рынке.

LIBOR – средневзвешенная процентная ставка по межбанковским кредитам, предоставляемым банками-участниками лондонского денежного рынка. Ее расчет осуществляется следующим образом: уполномоченный агент Британской ассоциации банкиров – информационное агентство Thomson Reuters в 11.00 по лондонскому времени опрашивает представителей 11 – 18 ключевых банков (в зависимости от валюты ставки) на предмет цены offer межбанковского кредита, который они предоставляют (или могли бы предоставить) другим банкам. Затем 4 самые высокие и 4 самые низкие ставки отсекаются, определяется средняя ставка межбанковских займов, являющаяся окончательной ставкой. Фиксинг и публикация ставок осуществляется в 11.30. Банки-участники опроса тщательно отбираются Британской ассоциацией банкиров по показателям их доли на рынке операций с валютой ставки, знания рынка данной валюты и репутации [1].



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

После реформы 2013 года LIBOR определяется для 5-ти валют: доллар США; Евро; фунт стерлинга; йена; швейцарский франк [2] и 7-ми сроков погашения: 1 день (овернайт); 1 неделя; 1 месяц; 2 месяца; 3 месяца; 6 месяцев; 12 месяцев [1].

EURIBOR – справочная ставка межбанковского рынка Евро. Принцип ее расчета аналогичен LIBOR: после опроса представителей банков, 15 % самых низких и 15 % самых высоких названных ставок отбрасываются, а оставшиеся усредняются. Фиксинг и публикация окончательной ставки осуществляются в 11.00 по центральноевропейскому времени [3].

EURIBOR определяется для 9-ти сроков погашения: 1 день (овернайт) – ставка имеет отдельное название EONIA; 1 неделя; 2 недели; 1 месяц; 2 месяца; 3 месяца; 6 месяцев; 9 месяцев; 12 месяцев [3, 4].

В США роль межбанковской справочной овернайт ставки играет роль ставка по федеральным фондам. Федеральные фонды – это межбанковские кредиты банков и финансовых организаций сроком один день для поддержания уровня их резервов в Федеральной резервной системе. Транзакции такого рода возможны, когда банки имеют избыточные резервы и могут одолжить их тем банкам, у которых они в недостатке [5, 6].

Процентная ставка, по которой один банк или финансовая организация берет займы резервы у другого, обговаривается непосредственно между этими двумя участниками сделки. Средневзвешенная ставка по всем таким сделкам и является эффективной ставкой по федеральным фондам (Federal funds effective rate). Особенностью данной ставки является то, что в отличие от других межбанковских ставок, рассчитываемых по результатам опросов банков до начала осуществления кредитных операций, монетарный орган (в данном случае – Федеральная резервная система) может оказывать влияние на ставку по федеральным фондам, регулируя предложение денег с помощью операций на открытом рынке. Целью такого регулирования является приведение эффективной (фактической) ставки к уровню запланированной ставки, которая устанавливается Федеральным комитетом по открытому рынку ФРС США [5].

В качестве ориентировочных ставок по долговым инструментам со сроком погашения более 1 дня в США используется главным образом ставка LIBOR, однако нередко также случаи использования ставок по облигациям государственного казначейства в качестве справочных ставок.

SHIBOR – межбанковская ставка-ориентир для денежного рынка, номинированного в китайских юанях. Рассчитывается стандартным образом; в опросе участвуют 18 банков, из выборки исключаются по 2 самые высокие и самые низкие ставки, оставшиеся усредняются. SHIBOR существует для 8 сроков погашения: 1 день (овернайт) – ставка имеет отдельное название EONIA; 1 неделя; 2 недели; 1 месяц; 3 месяца; 6 месяцев; 9 месяцев; 12 месяцев [7].

MOSPRIME – межбанковская ставка по рублевым кредитам, рассчитанная на основе предложений первоклассных банков на российском денежном рынке. В ее формировании участвуют 8 банков, отсекаются самая высокая и самая низкая предложенные ставки. Опрос проводится в 11.45, фиксинг осуществляется в 12.30 по московскому времени [8].

Следует отметить, что, несмотря на сравнительно недолгую историю российского денежного рынка и самой ставки в целом (она была введена в 2005 г. в качестве замены неэффективной справочной ставки MOSBOR) в сравнении с рынками Европы и США, MOSPRIME полностью выполняет свои функции как ставка-индикатор по долговым инструментам. Она находит применение не только в России, но и за рубежом, где с недавнего времени проводятся операции с российским рублем. MOSPRIME используется в качестве ориентира при предоставлении обычных или синдицированных рублевых кредитов, при выпуске корпоративных рублевых облигаций с плавающей ставкой, в качестве привязки для рублевых процентных деривативов. Кроме того, многие банки привязывают ставки по ипотечным кредитным программам к MOSPRIME; в частности ЕБРР привязал рублевые кредиты к данной ставке [9].

Таким образом, подавляющее большинство процентных ставок мирового финансового рынка определяется на основе межбанковских ставок кредитования, которые играют роль ставок-ориентиров (benchmark rates).

**Список литературы**

1. 3-Month AA Financial Commercial Paper Rate // Federal Reserve Bank of St. Louis [Electronic resource]. – Mode of access: <https://fred.stlouisfed.org/series/CPF3M> – Date of access: 10. 11. 2017.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

2. 1-Month London Interbank Offered Rate (LIBOR), based on U.S. Dollar // Federal Reserve Bank of St. Louis [Electronic resource]. – Mode of access: <https://fred.stlouisfed.org/series/USD1MTD156N> – Date of access: 10. 11. 2017.
3. About EURIBOR // The European Money Markets Institute [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.emmi-benchmarks.eu/euribor-org/about-euribor.html> – Date of access: 10. 11. 2017.
4. About EONIA // The European Money Markets Institute [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.emmi-benchmarks.eu/euribor-eonia-org/about-eonia.html> – Date of access: 10. 11. 2017.
5. Federal Funds and Interest on Reserves // Federal Reserve Bank of New York [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.newyorkfed.org/aboutthefed/fedpoint/fed15.html> – Date of access: 10. 11. 2017.
6. Stigum, M. Crecenzi A. Money Market / M. Stigum / McGraw-Hill, 2014. – 1162 P.
7. SHIBOR Data // Shanghai Interbank Offered Rate (People’s Bank of China) [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.shibor.org/shibor/web/DataService\\_e.jsp](http://www.shibor.org/shibor/web/DataService_e.jsp) – Date of access: 10. 11. 2017.
8. MOSPRIME – архив значень // Национальная финансовая ассоциация РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mosprime.com/period.html?d1=01.01.2014&d2=21.04.2017&b=-1> – Дата доступа: 11.11.2017.
9. Орлов А. Индексы процентных ставок: международный опыт и Россия / А. Орлов, Д. Пискулов // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 4. – С. 7 – 12.

**УДК 339.564:339.137:004**

**Спажева К. Л.**  
студентка 6 курсу,  
Національний авіаційний університет

**РОЛЬ ІТ-СЕКТОРА У ПІДВИЩЕННІ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ**

На початку ХХІ століття зовнішня торгівля надзвичайно гостро ставить питання міжнародної конкурентоспроможності експорту, а інформаційні технології виступають локомотивом новітнього інформаційного процесу. Актуальність даної проблеми для України зумовлюється дедалі активнішою участю вітчизняної економіки у зовнішній торгівлі ІТ-послугами, збільшенням конкурентоспроможності українського ІТ-експорту і підвищенням авторитету України на світовому ринку інформаційних технологій.

Для визначення ролі ІТ-сектору у підвищенні конкурентоспроможності експорту України варто розглянути, яким є місце інформаційних послуг у експорті України, проаналізувати конкурентні переваги України у цій сфері та визначити проблеми і перспективи розвитку даного сектору економіки.

Важливо помітити, що ІТ-сектор має той потенціал, який навіть у важких економічних умовах дозволяє нарощувати обсяги виробництва як для внутрішніх потреб, так і для експорту. У 2016 році експорт послуг у сфері телекомунікацій, комп’ютерних та інформаційних послуг становив 1,64 млрд дол. США і займав другу позицію в експорті послуг, поступившись лише транспортним послугам. Важливо зазначити, що це єдина серед лідерів стаття експорту послуг, яка має позитивну динаміку розвитку з 2013 року, рис. 1.



Рис. 1. Топ-3 статті експорту послуг України, 2008 – 2016 рр., млн дол. США  
Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [4]

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Проблемним питанням при розгляді експорту ІТ-послуг України є велика частка тінізації та бурхливий розвиток фрілансерства. Не всі компанії повністю декларують свою діяльність, тож Державна служба статистики України не враховує їх у своїх статистичних звітах. Ті ж з компаній, що повідомляють про свої операції із закордонними клієнтами, можуть применшувати свої прибутки. Фрілансери не працюють у легальному полі, а використовують міжнародні платіжні системи – Україна займає сьому позицію у світі за кількістю самозайнятих працівників. Відтак, дуже складно відслідкувати дійсні значення експорту ІТ-продукції України. Як результат, організації, які використовують інші методики обрахунку вартості експорту ІТ-послуг України повідомляють інші дані. Так, у 2016 році за даними Національного банку України експорт ІТ-послуг становив 2,3 млрд дол. США, а за даними організації IT Ukraine Association – 3,2 млрд дол. США. Такі дані виводять експорт ІТ-сектору на третє місце після продукції агропромислового комплексу та металургії [3].

Проаналізуємо наявні конкурентні переваги України в ІТ-секторі: людський капітал і науково-технічний потенціал. В рейтингах міжнародних організацій Україна піднімається щороку. Вона посіла 24 місце у рейтингу Human Capital Index 2017 Світового економічного форуму з показником 81,7 зі 100 у галузі освіти і грамотності (5 місце у світі), що свідчить про велику кількість висококваліфікованих робітників і потужний науково-технічний потенціал України у виробленні конкурентного ІТ-експорту. Крім цього, Україна посіла 11 місце у ТОП-50 розробників світу, 24 місце у ТОП-55 країн, найбільш привабливих для аутсорсингу, 14 місце в галузі науки і технологій рейтингу The Good Country Index тощо [3].

Конкурентною перевагою та одночасно причиною стрімкого розвитку ІТ-сектора в Україні можна вважати відносно низький рівень вартості послуг українських ІТ-спеціалістів порівняно з країнами Заходу. Більшою мірою це досягається низьким рівнем оподаткування, ніж у США та країнах Європи, та спрощеною системою оподаткування приватних підприємств.

Основною сферою, в якій працюють ІТ-спеціалісти є аутсорсинг. Використання ІТ-аутсорсингу дозволяє значно скоротити нетипові для підприємства-замовника з-за кордону витрати, пов'язані з непрофільною діяльністю, підвищити прибутковість ІТ-проектів. Звичайно, аутсорсинг залучає надходження іноземної валюти та формує експортний дохід, але проблемою залишається те, що українські ІТ-спеціалісти мало розвивають власний продукт через відсутність механізмів захисту інтелектуальної власності, а також не насичують внутрішній ринок [2].

Позитивним зрушенням у сфері експорту ІТ-послуг є прийняти 03 листопада 2016 року Закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг» [1]. Змінами у цій сфері стали: можливість договорів у електронній формі, достатність інвойсу без акту виконаних робіт, відсутність необхідності перекладу з англійської та можливість використання електронного підпису. Спростивши процес експорту ІТ-послуг, Україна стимулює процес детінізації даної сфери, знімає бар'єри для заведення валютної виручки.

Варто синтезувати комплекс конкурентних переваг та проблем ІТ-сектору для збільшення конкурентоспроможності експорту України, табл. 1.

*Таблиця 1*

**Конкурентні переваги і проблеми ІТ-експорту України**

<b>Переваги</b>	<b>Проблеми</b>
Людський, науково-технічний і бізнес-потенціал	Відсутність механізмів захисту інтелектуальної власності
Відносно низька вартість послуг ІТ-спеціалістів	Недостатня підтримка держави у сфері стартапів, технопарків і технополісів
Сприятлива система оподаткування	Велика частка аутсорсингу в експорті
Покращення законодавства	Ненасичений внутрішній ринок
Відсутність необхідності значних капіталовкладень	Велика частка тінізації сектору і нелегальна робота фрілансерів

*Джерело: складено автором за даними джерел [2, с. 71 – 77; 3]*

Отже, сфера інформаційних технологій, як галузь з високою доданою вартістю і мінімальними капіталовкладеннями, щороку збільшує свою частку в українському експорті.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Крім того, ІТ-сектор України володіє потужними конкурентними перевагами, які повинні сприяти розробці унікальних продуктів, що не мають аналогів у світі та користуються значним попитом за кордоном. За умови подолання існуючих проблем Україна має всі потенціальні можливості за рахунок ІТ-сектора підняти конкурентоспроможність експорту на якісно новий рівень та затвердитися на міжнародній арені як новий лідер експорту ІТ-послуг.

**Список літератури**

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1724-19>.
2. Мешко Н. П. Перспективи розвитку сфери ІТ як провідної інноваційної галузі України / Н. П. Мешко, М. К. Костюченко // Вісник Дніпропетровського у-ту. Серія: Менеджмент інновацій. – 2015. – Т. 23, вип. 4.
3. Офіційний сайт Асоціації «Інформаційні технології України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://itukraine.org.ua>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**УДК 991.3:32+339.56.055 (477+470)**

**Стафійчук В. І.**

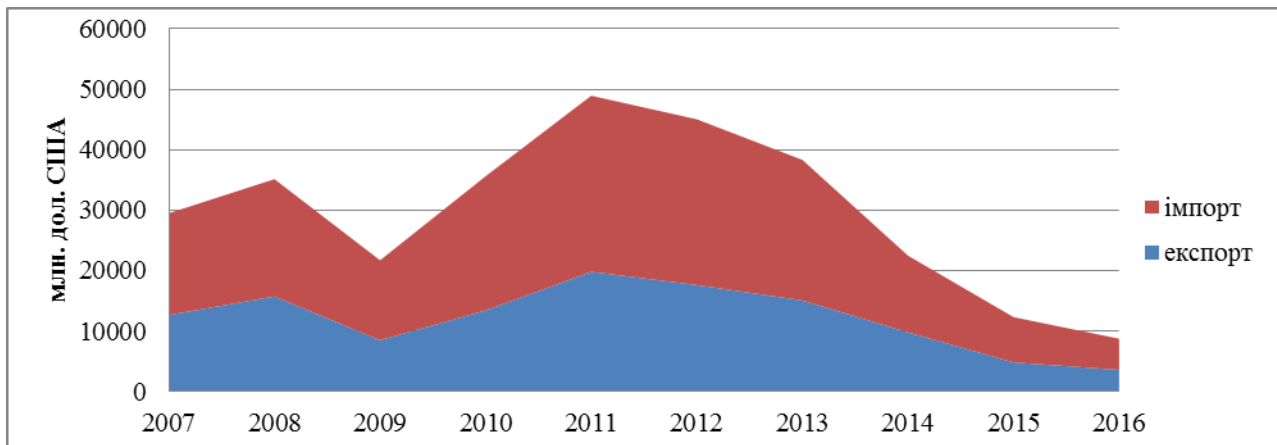
к. геогр. н., доцент, доцент кафедри країнознавства і туризму,  
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

**УКРАЇНО-РОСІЙСЬКИЙ ТОВАРООБІГ: ПОЛІТИКО- ТА ЕКОНОМІКО-  
ГЕОГРАФІЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ З ОКУПАНТОМ**

Ще до анексії Криму та окупації частини Донбасу, Росія ніколи не вважала Україну рівноправним партнером і завжди на власний розсуд трактувала багато- і двохсторонні торговельні угоди. У будь-який момент вона могла призупинити дію певної угоди або розв'язати чергову «газову», «соляну», «цукрову», «сирну», «локомотивну», «автогазову» і т. д. війну. Навіть до 2014 року всі кроки Росії у двохсторонній торгівлі були спрямовані на безпосереднє і опосередковане підпорядкування українських політичного простору та господарського комплексу неоімперським інтересам. Нині ж товарообіг з Україною – це вагомий елемент окупації і «гібридної війни». Це варто розуміти не лише політикам високого рангу, а й дрібним менеджерам та працівникам окремо взятого підприємства.

У 2014 році не лише загальний обсяг товарообміну з Росією (у першу чергу, за рахунок диверсифікації постачання енергоносіїв, введення санкцій в окремих секторах, вступу в дію економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС), а й її частка в українському експорті та імпорті знизилася (рис. 1). Однак Росія досі залишається найбільшим торговельним партнером для України. Стараннями проросійських політичного лобі, олігархів і підприємців (Р. Ахметов, В. Новинський, В. Медведчук, Д. Фірташ, В. Хомутич, В. Макеєнко, Б. Колесніков, Ю. Бойко, В. Рабінович, О. Вілкул та ін.) у 2017 році позитивна тенденція зменшення залежності від непередбачуваного ринку агресора призупинилася, а по окремих товарах залежність різко зросла. Посилилась і так критична – понад 50 % – залежність від експорту тракторів, сільськогосподарської техніки, радіоактивних елементів та ізотопів, глинозему, комплектуючих до залізничного транспорту, обладнання для роботи з ґрунтом, рудами та камінням, турбодвигунів, гідронасосів, котлів для центрального опалення, панчішно-шкарпеткових трикотажних виробів, вати, винопродуктів, керамічної плитки тощо; імпорту антрацитного та коксівного вугілля, коксу, нафтопродуктів, скрапленого газу (разом з поставками з Білорусі), азотних добрив тощо [1, с. 27 – 29; 3; 4].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**



Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Експорт, %	25,7	23,5	21,4	26,1	29,0	25,6	23,8	18,2	12,7	9,9
Імпорт, %	27,8	22,7	29,1	36,5	35,3	32,4	30,2	23,3	20,0	13,1
Товарообіг, %	26,8	23,1	25,5	31,8	32,4	29,4	27,3	20,8	16,3	11,6
Баланс, млрд. дол.	-4,17	-3,67	-4,74	-8,77	-9,31	-9,79	-8,17	-2,90	-2,67	-1,57

Рис. 1. Динаміка україно-російського товарообігу, 2007 – 2016 рр., млн. дол. США  
Джерело: побудовано автором за даними [2; 3; 4]

У збільшенні товарообміну з окупантом існує ціла низка негативних тенденцій і загроз для України у політичній та економічній сферах. Таким є:

- збереження енергетичної залежності і перспективи постійного шантажу;
- відновлення/нарощування залежності окремих галузей, промислових центрів і цілих регіонів від ринку агресора;
- вимивання коштів з бюджету (традиційно Україна має негативне сальдо у торгівлі товарами з Росією) та періодичні втрати від обмежень доступу на непрогнозований ринок;
- реванш проросійських сил (доходи від торгівлі створюють їм легальну економічну основу для політичної боротьби);
- формування вигідних окупанту електоральних уподобань та громадської думки; політична орієнтація місцевого населення на окупанта; дестабілізація економічної і політичної ситуації в окремих містах і регіонах (показовою є ситуація навіть у таких багатопрофільних і великих центрах як Маріуполь, Кривий Ріг, Запоріжжя, Северодонецьк, Харків тощо, а що говорити про населені пункти, де залежні від російського ринку підприємства є містоформуючими; власники та менеджмент зорієнтованих на Росію підприємств часто виступають з антидержавницьких позицій);
- збереження імперських міфів про «спільний економічний простір», «братню російську допомогу», «традиційні ринки» (мантра про важливість «традиційних ринків» є нічим іншим як чітко спланованою маніпуляцією колишніх колонізаторів та їхніх приспівників в Україні), «залежність добробуту українців від стосунків з Росією», «безальтернативність стосунків» тощо.

Кожен із зазначених пунктів потребує подальшого наукового дослідження і прискіпливої уваги з боку держави. Адже рівень залежності від товарообігу з окупантом у будь-який момент може обернутися значними внутрішніми та зовнішніми проблемами і якщо цього не розуміє [не хоче розуміти] менеджмент підприємства чи його власники, то держава повинна мати всі важелі впливу на них. Також «важливо дати можливість людям, які працюють на залежних від російського ринку підприємствах, переконатися, що поліпшення економічної ситуації в Україні та на їхніх виробництвах полягає не в безперспективних спробах повернути час назад, а в активнішому пошуку можливостей компенсувати втрату російського ринку освоєнням нових ніш на інших перспективних ринках» [1, с. 28].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Отже, торгівля з а) колишнім колонізатором, б) нинішнім окупантом і в) країною, яка ніколи не була демократичною та передбачуваною, завжди несе більше загроз національній безпеці, ніж вигоди національному господарству. Потрібно якщо не повне ембарго на торгівлю з агресором, то запровадження державної програми обмеження товарообміну до мінімального рівня і перетворення Росії на сировинний придаток без критичного рівня залежності та цільової допомоги залежним від російського ринку українським підприємствам і галузям у переорієнтації на стабільні та передбачувані ринки.

**Список літератури**

1. Крамар Олександр. Гра в російську рулетку / Олександр Крамар // Український тиждень. – 2017. – № 44 (520). – С. 27 – 29.
2. Статистичний щорічник України за 2016 рік / [за ред. І. М. Жук]. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 575 с.
3. List of importing markets for a product exported by Ukraine [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1|804|||TOTAL||2|1|1|2|2|1|2|1|1](http://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|804|||TOTAL||2|1|1|2|2|1|2|1|1).
4. List of supplying markets for a product imported by Ukraine [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1|804|||TOTAL||2|1|1|1|2|1|2|1|1](http://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|804|||TOTAL||2|1|1|1|2|1|2|1|1).

**УДК 336.71.078.3**

**Трохіменко О. А.**

магістрант,

Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова

**СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЛИТВИ У  
СУЧАСНИХ УМОВАХ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ**

Глобалізація економіки, зростання міжнародних потоків товару і капіталу та залежності країн від ситуації на світовому ринку викликали підвищення значимості контролю над фінансовою стійкістю банків. Для проведення аналізу банківського сектора Литви був обраний ряд показників відповідно до Методики оцінки фінансової стабільності МВФ і Базелю-III.

Достатність і доступність капіталу визначають стійкість фінансових установ по відношенню до різких змін в стані їх балансів. Найбільш поширеними показником достатності капіталу є відношення нормативного капіталу до активів, зважених за ризиком [1, с. 67]. У Литві цей показник протягом 2008 – 2015 років перевищував встановлене нормативне значення (6 %) та демонстрував позитивну тенденцію. Таким чином, маючи значення 11,6 % у 2008 році, індикатор виріс до 24,83 % у 2015 році [2]. Однак, незважаючи на те, що коефіцієнт достатності капіталу сектора (і, одночасно, його стійкість) слідував позитивному шляху, потрібно відзначити, що ця динаміка була в основному обумовлена двома банками, коефіцієнти достатності капіталів яких росли більш помірними темпами, а деяким банкам в першу чергу необхідно посилити своє капітальне положення.

Простеживши динаміку показника не обслуговуваних кредитів і позик до сукупних валових кредитів та позик можна сказати, що якість банківського кредитного портфеля поліпшилася. Частка не обслуговуваних кредитів починаючи з 2009 року (тоді показник дорівнював 23,9 %) скоротилася на 17,88 п. п. у 2015 році, а за останній рік ще на 1,3 п. п. (до 3,8 % на 1 січня 2017 року) [3]. Показник якості активів покращилися як для кредитів, наданих не фінансовим корпораціям, так і для домашніх господарств. Ця зміна показника була обумовлена поліпшенням ситуації з позичальником, списанням поганих кредитів і обліковими аспектами роздрібного кредитного портфеля, який був придбаний Swedbank.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

У 2015 році прибуток банків залишався в цілому незмінним в порівнянні з рівнем у попередньому році. Адміністративні витрати в основному пов'язані з ІТ, дали позитивний імпульс прибутку банківського сектора в цілому. З іншого боку, падіння доходів від обміну іноземної валюти і трансфертів після прийняття євро поклало початок скороченню прибутку; зокрема, чистий комісійний дохід зменшився на 19,8 млн. євро, або на 10,2 %. Більш того, у міру того, як умови з низькою процентною ставкою тривали і EURIBOR опустився в негативну зону, чистий процентний дохід банків знизився на 9,9 млн. євро, або на 2,6 %. Негативні ставки EURIBOR знижують прибутковість існуючих банківських кредитів, що ускладнює отримання кредиторами прибутку і зміцнення їх капітальної позиції [4, с. 1].

Проте, показники рентабельності банківського сектора Литви залишаються стабільними сьогодні, і його прибутковість активів була однією з найвищих в Європі в третьому кварталі 2015 року. Можна відзначити, що банки збільшили свою прибутковість і ефективність також і у 2016 році. Згідно порівнянь ЕВА за третій квартал 2016 року, середня вартість коефіцієнта ефективності банків ЄС становила 63 %, банків в Литві – 46 %; рентабельність їх активів – відповідно 0,6 % і 1,06 %, їх рентабельність власного капіталу – 5,4 % і 13,99 % відповідно [4, с. 3].

Ще одним важливим показником стійкості банківської системи є ліквідність. Коефіцієнт ліквідності активів Литви є достатньо високим на протязі усього розглянутого періоду, а у 2014 році досяг свого максимум 29,32 %.

Банк Литви на постійній основі оцінює значення коефіцієнта покриття ліквідності (LCR), встановленого в Директиві IV про вимоги до капіталу і в Регламенті вимог до капіталу. Згідно з даними, представленим банками, LCR є достатньо високим в усіх банках, які перебувають в країні, і був забезпечений достатньою маржею – станом на 31 грудня 2016 року коефіцієнта покриття ліквідності банківського сектора становив 266,3 % (вимога становить 100 %) [4, с. 5].

Лібералізація банківського сектору в країнах Балтії характеризується значним припливом іноземних банків в економіку. У фінансовому секторі Литви, як і в усіх країнах Балтії, домінують банки зі скандинавським капіталом. У період з початку 2013 року до кінця 2014-го саме ці банки тримали в своїх руках близько 85 % всього банківського сектора країни. Зараз рівень дещо знизився, але як і раніше залишається високим.

Середня значення для Литви величини іноземного капіталу за період 2004 – 2015 років становила 91,6 % від загальної кількості банківських активів з мінімальною долею 89 % у 2011 році та максимальною долею у 94 % у 2012 році. У країні на даний момент діють 9 філій іноземних банків і 2 їх представництва. А ось банків ЄС, які працюють в Литві без створення своїх філій, налічується близько 250 [5].

Також, слід зазначити, що стан окремих секторів економіки не дає попередні умови для ослаблення кредитування в короткостроковій перспективі. Активність самого кредитного ринку посилюється, і його зростання випереджає економічний розвиток. Обсяг депозитів клієнтів в банках постійно збільшувався – цей банківський продукт, як і раніше вибирається численними резидентами, незважаючи на низькі процентні ставки.

Таким чином, можна зробити висновок, що банківська система Литви є досить стабільною, що дає змогу протистояти різним економічним потрясінням і бути надійним фундаментом для забезпечення подальшого позитивного розвитку фінансової системи та економіки країни в цілому.

#### Список літератури

1. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению – Международный Валютный Фонд, 2007. – С. 67. [Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://books.google.com.ua/books?id=k8pw5YubDa8C&pg=PT13&lpg=PT13&dq=%D0%9F%D0%A4%D0%A3+%D1%>

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

2. Capital adequacy – Bank regulatory capital to risk-weighted assets / Banks and other deposit takers // Banking sector stability /// Lithuania //// Bluenomics. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://www.bluenomics.com/data#!data/banks\\_and\\_other\\_deposit\\_takers/banking\\_sector\\_stability/bank\\_regulatory\\_capital\\_to\\_risk\\_weighted\\_assets\\_1/3575431203|chart/column&countries=czech\\_republic,slovakia,hungary](https://www.bluenomics.com/data#!data/banks_and_other_deposit_takers/banking_sector_stability/bank_regulatory_capital_to_risk_weighted_assets_1/3575431203|chart/column&countries=czech_republic,slovakia,hungary).

3. Bank nonperforming loans to total gross loans/Date// Lithuania /// The World Bank. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS>.

4. Banking Activity Review 2016/Bank of Lithuania. – 2017. – С. 1 – 5. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.lb.lt/en/publications/banking-activity-review-2016>.

5. Foreign bank assets/Date//Lithuania//Countries//Global Economy. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.theglobaleconomy.com/Lithuania/Foreign\\_bank\\_assets](http://www.theglobaleconomy.com/Lithuania/Foreign_bank_assets).

**УДК 339.5.012.42, 341.162**

**Шолом А. С.**

викладач кафедри міжнародних економічних відносин,  
Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна,

**Казакова Н. А.**

к. е. н., доцент,

завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,  
Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна,

**Кушова А. О.**

студентка 6-го курсу заочної форми навчання,  
спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,  
Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна

**ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС ЯК ПРИКЛАД  
СОТ-КОМПЛЕМЕНТАРНОСТІ: ПЕРЕВАГИ І РИЗИКИ**

Недопущення дискримінації серед торгових партнерів є одним з ключових принципів системи ГАТТ/СОТ. На перший погляд здається, що регіональні торгові угоди (РТУ), формою яких і є зони вільної торгівлі (ЗВТ) вступають в протиріччя з цим принципом. Проте їх створення відбувається під егідою Світової організації торгівлі (СОТ). Це пов'язано з тим, що вони діють відповідно до правил ГАТТ/СОТ та спрямовані на полегшення торговельних відносин між державами, не викликаючи виникнення торгових бар'єрів для третіх сторін.

Європейський Союз (ЄС) є одним основних суб'єктів лібералізації світової торгівлі з. Зовнішньоекономічна політика ЄС спрямована на формування зон вільної торгівлі з третіми країнами з метою зменшення асиметричності у світі. Саме такі регіональні торговельні угруповання розглядаються як важливий чинник соціально-економічного розвитку країн і міжрегіональної співпраці.

Практика останніх десятиліть показує, що посилення регіоналізму – стійка і міцніюча тенденція [1]. У зв'язку з цим цілком можна припускати, що світовий економічний простір в найближчі десятиліття буде являти собою складну багатоярусну структуру, сформовану традиційними двосторонньою торговими угодами, малими та середніми РТУ розвиваються і торговими суперблоками – мегарегіональними преференційним угодам, ядрами яких будуть виступати розвинені. Наразі більшість економістів не розглядають розширення регіоналізму і рух до багатосторонності, втілений на практиці в рамках системи ГАТТ/СОТ, як антогоністичні напрямки, тому ЗВТ між Україною та ЄС сприяє ще більшому розвитку вільної торгівлі між країнами і не призводить до створення перешкод у торгівлі між її учасниками і третіми країнами.



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Інтеграція України до світогосподарської системи й налагодження багатосторонньої міжнародної кооперації визначено головними пріоритетами зовнішньоекономічної політики держави. На сучасному етапі найбільш оптимальною формою участі національної економіки в міжнародних інтеграційних процесах є розвиток вільної торгівлі з окремими країнами та економічними угрупованнями в рамках системи ГАТТ/СОТ [1].

Члени СОТ мають право вступати в РТУ за певних умов, які прописані в трьох наборах правил. Ці правила охоплюють формування і функціонування митних союзів і зон вільної торгівлі, що охоплюють торгівлю товарами (стаття XXIV Генеральної угоди з тарифів і торгівлі), регіональні або глобальні механізми торгівлі товарами між країнами-членами, які розвиваються (Дозвільне застереження), а також угоди, що охоплюють торгівлю послугами (Стаття V Генеральної угоди про торгівлю послугами). Згідно з цим переліком правил РТУ повинні охоплювати всю торгівлю між країнами, якщо до них не застосовується Дозвільне застереження [2].

Станом на 2017 р., Україна є членом 23 РТУ, зокрема ЗВТ з ЄС. Найбільш активно вона приєднувалася до них у 2008 році, тоді було нотифіковано 10 РТУ з її участю, а також 2016 році – 4 РТУ [2]. З 1 січня 2016 р. між Україною та ЄС функціонує поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі, з 1 вересня 2017 р. у повному обсязі набула чинності Угода про асоціацію між Україною та ЄС [3].

Значимість євроінтеграційного вибору українською державою визначається, по-перше, тим, що Європейський Союз (ЄС) є одним із найбільших зовнішньоторговельних партнерів України, по-друге, Україна та ЄС мають тісні політичні, історичні та культурні зв'язки, по-третє, саме з країнами-членами ЄС наша держава має спільні ментальні цінності тощо.

До потенційних переваг для України від створення ЗВТ з ЄС належать [3]:

- створення гармонізованого правового поля для забезпечення діяльності суб'єктів торговельних відносин шляхом наближення законодавства України до законодавства ЄС;
- стимулювання розвитку конкуренції та обмеження монополізму;
- покращення доступу українських товарів та послуг на ринок ЄС;
- збільшення обсягів інвестицій з країн-членів ЄС в економіку України;
- підвищення ефективності розміщення трудових ресурсів;
- розширення номенклатури товарів та послуг на внутрішньому ринку;
- гармонізація митних процедур та підвищення ефективності діяльності митних органів в контексті сприяння торгівлі;
- зростання обсягів двосторонньої торгівлі і, як наслідок, збільшення надходження валютних коштів;
- покращення умов експорту української продукції у зв'язку з отриманням цінової переваги за рахунок скасування увізного мита;
- переоснащення та модернізація вітчизняних підприємств;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції у зв'язку із впровадженням нових стандартів;
- зростання обсягів продажу сільськогосподарської продукції традиційних експортоорієнтованих галузей (зерно, олія);
- покращення доступу до якісної імпортової техніки, насіння, засобів захисту рослин, тощо;
- зменшення нетарифних обмежень у торгівлі сільськогосподарською продукцією у рамках співробітництва у сфері санітарних та фітосанітарних заходів.

До можливих ризиків для України створення ЗВТ з ЄС належать [3]:

- у короткостроковій перспективі – необхідність залучення значних ресурсів, зокрема фінансових, для забезпечення адаптації та імплементації нових актів законодавства;
- посилення конкурентного тиску на внутрішньому ринку України;

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

- у короткостроковій перспективі – втрати для окремих галузей промисловості України через низький рівень їх конкурентоспроможності;
- зростання рівня структурного безробіття у короткостроковій перспективі
- витіснення національного виробника з внутрішнього ринку;
- зростання негативного для України сальдо двосторонньої торгівлі через погіршення структури експорту у зв'язку із переорієнтацією вітчизняних експортерів з експорту готової продукції на експорт сировини та напівфабрикатів;
- дефіцит вітчизняних товарів на внутрішньому ринку у зв'язку з експортною переорієнтацією виробників;
- брак коштів та необхідність пошуку партнерів і інвесторів з метою модернізації виробництв;
- необхідність переоснащення та зміни технологій виробництва;
- обмеженість можливості надання захисту галузям, які ще не досягли належного рівня конкурентоспроможності та потребують державної підтримки;
- зниження конкурентоспроможності національної сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку у зв'язку з наявністю потужної системи державної підтримки сільського господарства ЄС;
- зниження попиту на українську сільськогосподарську техніку.

За 2016 р. експорт товарів до країн ЄС збільшився порівняно з 2015 р. на 3,7 %, імпорт – на 11,8 %. У загальному обсязі зовнішньоторговельних операцій частка країн ЄС порівняно з 2015 р. збільшилась і становила в експорті 37,1 %, в імпорті – 43,7 % (за 2015 р. відповідно 34,1 % і 40,9 %). Експорт послуг до країн ЄС збільшився порівняно з 2015 р. на 0,8%, імпорт – зменшився на 15 %. Частка послуг, наданих країнам ЄС, збільшилась у загальному обсязі експорту послуг і становила 30,6 %, в імпорті – зменшилась і склала 44,0 % (у 2015 р. відповідно 30,1 % та 49,8 %) [4].

Таким чином, за останні роки відбулася історична зміна зовнішньоекономічної стратегії України на користь поглиблення співпраці з ЄС. Проте існує ряд факторів, що перешкоджають успішному проведенню євроінтеграційної політики в державі, а саме: відсутність ефективної координації між органами влади, базових документів та довгострокового планування в євроінтеграційній сфері; наявність деякого дублювання прийнятих нормативно-правових актів; недостатність кадрового, фінансового забезпечення процесу європейської інтеграції та інформування населення з даного питання і, як наслідок, недовіра громадян до правильності даного вибору тощо. Стратегічною перспективою для України є подальша імплементація Угоди про Асоціацію між Україною і ЄС і застосування поглибленої та всеохоплюючої ЗВТ з ЄС, їх перегляд з урахуванням стратегічних інтересів України та подолання на цій основі розриву в обсягах ВВП на одну особу між Україною та країнами-членами ЄС, а також скорочення розриву в рівні та якості стандартів життя, стабілізація та демократизація суспільства, адаптація законодавства України до системи права ЄС.

**Список літератури**

1. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. М. О. Кизима, канд. техн. наук, проф. І. Ю. Матюшенка. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 212 с.
2. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wto.org>.
3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.101.541:330.34(477)

**Брояка А. А.**

к. е. н., старший викладач кафедри економіки,  
Вінницький національний аграрний університет

### **МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ЯК ІНДИКАТОРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ**

Об'єктивна оцінка та розуміння процесів, які відбуваються в соціально-економічному житті країни, тісно пов'язані із перманентним здійсненням наукових досліджень основних макроекономічних показників. Адекватне сприйняття та осмислення одержаних аналітичних результатів, які відображають динаміку та тенденції функціонування економічної системи, сприяють більш ефективному та обґрунтованому прийняттю управлінських рішень, удосконаленню планування та прогнозування економічного розвитку.

Основними критеріями оцінки соціально-економічного розвитку країни є наступні макроекономічні показники: валовий внутрішній продукт (реальний та номінальний, в тому числі в розрахунку на душу населення), індекс інфляції, сальдо платіжного балансу, зовнішній та внутрішній державний борг, рівень безробіття, обсяги іноземних інвестицій та інші.

Питання дослідження макроекономічних показників висвітлено в працях ряду вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: В. Базилевич, М. Бернхилл, В. Геєць, А. Гальчинський, О. Дзюблюк, Е. Райхлін, М. Савлук, Л. Тімберген, П. Пойхонен, Л. Шинкарук, В. Юрчишин та інші. Однак, зважаючи на швидку зміну ендегенних та екзогенних чинників, що впливають на динаміку соціально-економічного розвитку країни, дане питання завжди залишається актуальним.

Несприятливі політико-економічні умови, в яких нині перебуває Україна (слабка економічна динаміка, тривалий військовий конфлікт, значні боргові зобов'язання, низька інвестиційна привабливість, недовіра до органів державного управління, високий рівень корупції, негативні оцінки світових рейтингових агентств щодо перспектив розвитку економіки України), значно вплинули на виробничо-господарську діяльність резидентів країни. Якщо після світової фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 рр. в Україні спостерігалось певне економічне зростання протягом 2010 – 2012 рр., то на сучасному етапі в країні відбувається заглиблення рецесії. Підтвердженням цього слугує аналіз динаміки основних макроекономічних показників (рис. 1).

Показник валового внутрішнього продукту (ВВП) є найбільш значущим індикатором соціально-економічного розвитку країни. Згідно класичного тлумачення, ВВП – це сукупна ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених підприємствами, організаціями та установами протягом певного періоду на економічній території країни. ВВП використовується для оцінки результатів виробництва та споживання, темпів економічного зростання, продуктивності праці, а також формує уявлення про загальний матеріальний добробут нації [2, с. 804].

Як видно з рис. 1, номінальний ВВП в Україні протягом 2010 – 2016 рр. мав тенденцію до зростання, що в першу чергу обумовлено підвищенням середнього рівня цін. Цей факт підтверджується падінням реального ВВП з 1079346 млн грн у 2010 р. до 996236 млн грн у 2016 р. в постійних цінах 2010 р.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

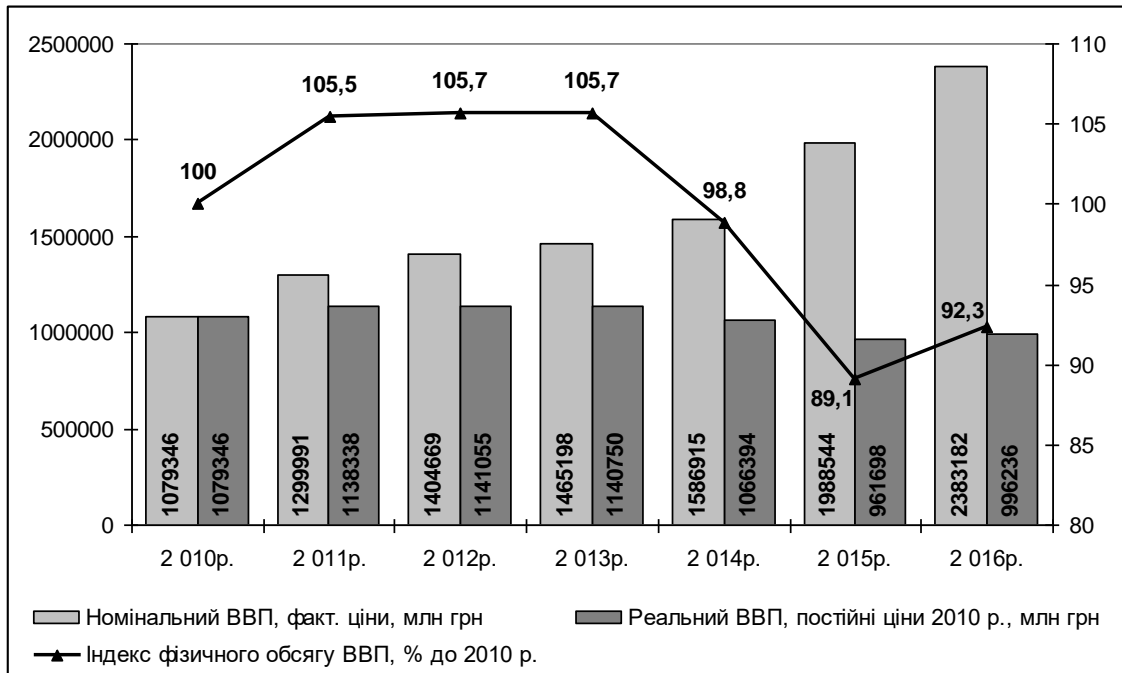


Рис. 1. Динаміка номінального та реального ВВП в Україні, 2010 – 2017 рр.  
(без врахування тимчасово окупованої території АРК та частини  
Донецької і Луганської областей в зоні проведення АТО)

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Аналіз динаміки реального ВВП вказує на рецесійні процеси у вітчизняній економіці, зокрема на падіння фізичного обсягу виробництва до 92,3 % відносно 2010 р., і навіть незначне зростання реального ВВП у 2016 р. не є достатньо оптимістичним, оскільки згідно рис. 2 економіка України повернулася приблизно до стану 2005 р. Крім того, рис. 2 ілюструє певну циклічність економічного розвитку, що спостерігається протягом останніх 12 років. Згідно прогнозів КМУ у 2017 р. рівень номінального ВВП має збільшитися до 2584,9 млрд грн [1].

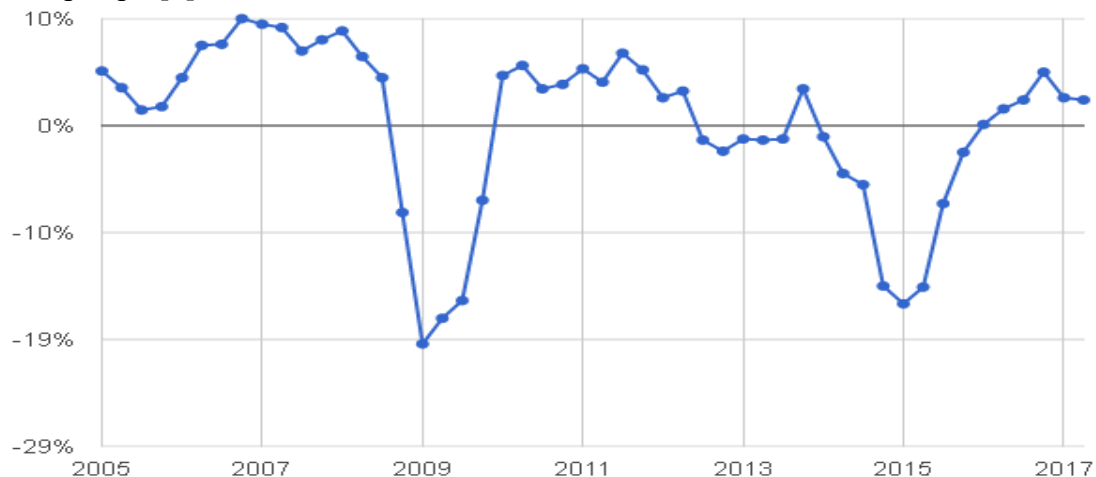


Рис. 2. Динаміка ВВП України в розрізі виробництва у % до аналогічного періоду попереднього року поквартально з 2005 по 2 квартал 2017 рр.

Джерело: сформовано автором за допомогою програмного забезпечення Незалежної асоціації банків України [5]

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Економічний добробут громадян тісно пов'язаний із показником ВВП в розрахунку на душу населення [3, с. 49]. Аналіз його зміни підтверджує аналогічні тенденції, як і динаміка ВВП. Так, номінальний ВВП на душу населення постійно зростає, тоді як реальний ВВП на одну особу скорочується. Якщо у 2010 р. він складав 24798 грн на особу, то у 2016 р. реальний ВВП у цінах 2010 р. знизився на 5,8 % до 23346 грн/особу, що свідчить про зuboжіння нації.

Економіка України характеризується високими темпами приросту інфляції. Найнижчий індекс інфляції за період 2010 – 2017 рр. був зафіксований у 2012 р. і складав 99,8 % відносно попереднього року. З 2013 р. по 2015 р. спостерігалось швидке поглиблення інфляції аж до гіперінфляції – у 2014 р. індекс інфляції становив 124,9 %, а в 2015 р. – 143,3 % [4]. Зниження рівня купівельної спроможності населення обумовило зменшення попиту і, як наслідок, – падіння обсягів виробництва та нарощування дефіциту державного бюджету із неможливістю підтримання доходів населення. Спроможність у повному обсязі обслуговувати та своєчасно погашати державний борг є одним з основних індикаторів фінансової стабільності країни [6, с. 168]. Станом на 1 жовтня 2017 р. внутрішній державний борг складає 699717 млн грн, а зовнішній – 1025001 млн грн. [4]. Як бачимо, вітчизняна економіка переживає не просто господарську стагнацію, а стагфляцію. І навіть зменшення індексу інфляції у 2016 р. до 112,4 % та у 2017 р. (станом на 1 жовтня) до 110,2 % лише свідчить про деяке уповільнення річних темпів приросту інфляції досягнуте за рахунок невиконання належної індексації заробітних плат та скорочення грошової маси на ринку. Натомість такі дії можуть призвести ще до більшого падіння обсягів виробництва, оскільки скорочуються заощадження і, як наслідок, – інвестиції.

Показник ВВП являється базою дослідження соціально-економічного розвитку країни. Аналіз його динаміки в Україні в поєднанні з іншими макроекономічними показниками дає підстави зробити висновки, що вітчизняна економіка знаходиться в стадії глибокої кризи, яка супроводжується стагфляцією. 2016 рік позначився незначною зупинкою затяжної рецесії, але початок 2017 р. не підтримав такої тенденції, що свідчить про застосування хибних механізмів регулювання економіки. Перехід до економічного зростання вимагає підвищення купівельної спроможності українців, створюючи нові робочі місця та підвищуючи заробітні плати. Збільшення товарної маси уповільнить зростання цін. Причому важливо орієнтуватись на внутрішнє споживання, аби скоротити імпортозалежність та розвинути вітчизняне виробництво. Нарощування обсягів експортного потенціалу продукції більш високої переробки також дозволить покращити економічне становище українських виробників та збільшити показник ВВП. Одночасно, насичення ринку дешевими фінансовими ресурсами та створення сприятливого інвестиційного клімату сприятиме підвищенню ділової активності.

Отже, тільки комплексна зважена макроекономічна політика заснована на всебічному аналізі динаміки макроекономічних показників дозволить вивести економіку України із кризового стану та покращити її соціально-економічне становище.

**Список літератури**

1. Глобальний аналіз базових макроекономічних показників України (2013 – 2016 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/analiz-bazovykh-makroekonomichnykh-rokaznykiv-ukrayiny-2013-2016-gr>.
2. Клівіденко Л. М. Сучасні проблеми дослідження макроекономічних показників у контексті розвитку економіки / Л. М. Клівіденко, А. О. Русятинська // Гроші, фінанси і кредит. – 2016. – Вип. 10. – С. 804 – 808.
3. Лозинська С. І. Сутність і роль ВВП для економічного зростання / С. І. Лозинська // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2011. – Вип. 12. – С. 49 – 52.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Незалежної асоціації банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nabu.ua/ua/vvp-2.html>.
6. Семененко О. М. Прогнозування показників номінального і реального ВВП України шляхом застосування факторних моделей (2015 – 2030 рр.) / О. М. Семененко, Р. В. Бойко, О. Г. Водчиць, Б. Ю. Добровольський, О. І. Кремешний // Системи обробки інформації. – 2014. – Вип. 8 (124). – С. 164 – 170.

УДК 366.15

**Колеснікова В. В.**  
викладач-методист вищої категорії,  
Северодонецький хіміко-механічний технікум  
Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля,  
**Кукушкіна Л. М.**  
викладач вищої категорії,  
Северодонецький хіміко-механічний технікум  
Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля

### **РЕФОРМА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: МОЖЛИВОСТІ ПОДОЛАННЯ ВИКЛИКІВ ТА РЕАЛІЇ ЗАПРОВАДЖЕННЯ**

Ефективність місцевого самоврядування неможлива без належного рівня економічного розвитку відповідних територій, їх фінансового забезпечення і достатніх джерел для наповнення місцевих бюджетів. Концепцією реформи і у пропозиціях щодо змін в Конституції визначено: повноваження органів місцевого самоврядування мають бути забезпечені фінансами. Для зрозуміння доцільності втілення реформи децентралізації абсолютно необхідним є аналіз дії механізму розподілу податків між органами управління різного рівня і державою.

Міське самоврядування більш ефективно у вирішенні власних проблем, ніж центральні органи влади. Тому децентралізація на місцевому рівні повинна забезпечити економічну свободу, яка дозволить підвищити соціально-економічний розвиток регіонів, привабити інвесторів, а також підвищити відповідальність влади. Одним із основних напрямків децентралізації, є фінансова децентралізація [5].

Фінансова децентралізація сьогодні базується на двох важливих Законах України – «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» та «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин». Ухвалення цих Законів дало можливість громадам навіть до об'єднання відчувати переваги децентралізації, бо збільшилися можливості місцевих бюджетів. Власні ресурси місцевих бюджетів зросли майже втричі, загалом обсяг фінансових ресурсів збільшився майже на 15 %, що в номінальних цифрах склало 34,1 млрд гривень. Зросли обсяги фінансування освіти (13 %) та охорони здоров'я (12 %). Крім того, цього року Державний Фонд регіонального розвитку отримав 5,7 млрд грн із державного бюджету, що, серед іншого, включає 1 млрд грн на реалізацію проектів територіальних громад. Це означає, що окрім бюджетних коштів, можна виграти державний грант під різні проекти, подавши на розгляд Державного Фонду регіонального розвитку відповідні проектні заявки. Об'єднані громади також отримують право скористатися субвенцією на формування своєї інфраструктури. У 2016 та 2017 році на ці цілі було виділено 1 млрд. грн. Але при збільшенні кількості громад стимулюючий ефект цієї субвенції буде зменшуватися.

На початок 2017 року в Україні створено вже 366 об'єднаних територіальних громад (ОТГ), які уряд визнав спроможними. Основою для успішного розвитку об'єднаних територіальних громад є наявність економічно активних суб'єктів підприємницької діяльності, достатня кількість кваліфікованих трудових ресурсів, розвинена промислова та соціальна інфраструктура.

Результатом реформи стало підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, пошуку резервів їх наповнення, покращення ефективності адміністрування податків і зборів. Об'єднані громади показують високі і динамічні темпи приросту власних доходів.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Проектом державного бюджету на 2018 рік передбачено не тільки зростання доходів місцевих бюджетів у 2018 році, а також додаткове навантаження на місцеві бюджети без компенсації фінансових ресурсів.

Основні виклики громадам полягають в наступному: передача на рівень місцевих бюджетів фінансування пільг за житлово-комунальні послуги в сумі 7 млрд. грн; відшкодування втрат транспортних компаній з перевезення пільгової категорії громадян – 2,5 млрд. грн; погашення заборгованості за минули роки пільг і субсидій за житлово-комунальні послуги – 8 млрд. грн; передбачено фінансування з місцевих бюджетів ВНЗ I-II рівнів акредитації (технікуми, коледжі, училища). Такі заходи можуть стати серйозним випробуванням фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Обсяг освітньої та медичної субвенції передбачений проектом Державного бюджету на 2018 рік є недостатнім. Так, обсяг освітньої субвенції збільшено на 16 % в порівнянні з 2017 роком, у той же час Урядом передбачено зростання заробітної плати вчителів у 2018 році на 25 %, недофінансування освітньої субвенції може скласти 4,5 млрд. грн. В свою чергу, обсяг медичної субвенції на 7 млрд. грн менше рівня минулого року.

Реформа децентралізації потрібна, аби українські громадяни могли обирати собі авторитетну місцеву владу. У неї будуть значні повноваження, достатньо ресурсів і висока відповідальність. Децентралізація дасть шанс людям у різних містах і селах самим творити своє майбутнє. У свою чергу, фінансова децентралізація є одним із головних шляхів до процвітання регіонів та громад. Адже, збільшивши власні ресурси місцевих бюджетів та забезпечивши чесний перерозподіл податків, які були зібрані з підзвітної території, можна забезпечити ефективне виконання завдань та обов'язків місцевого самоврядування, забезпечити розвиток регіону та задовольнити потреби його мешканців [5].

За результатами дослідження виокремлено декілька головних проблем процесі реалізації реформи децентралізації, зокрема:

- непослідовність нормативного забезпечення, не прийняті зміни до Конституції, що гальмує прийняття багатьох важливих нормативних актів;
- неопрацьованість фінансового аспекту децентралізації;
- нестача кваліфікованих управлінців, брак відповідальності та компетентних рішень;

Одним із найважливіших кроків процесу децентралізації є забезпечення органів місцевої влади відповідними ресурсами для виконання поставлених завдань та функцій. Тому, необхідно змінити наявний бюджетний розподіл та забезпечити власними ресурсами місцеві бюджети. Для цього можна прийняти наступні заходи [5]:

1. Податок на доходи фізичних осіб повинен у повному обсязі надходити до місцевих бюджетів. На даний момент 25 % даного податку надходить до державного бюджету.
2. Податок на прибуток повинен також у 100 % обсязі надходити до місцевих бюджетів. На сьогодні, 90 % обсягу податку на прибуток іде до державного бюджету.
3. Щодо реформування місцевих податків та зборів, пропонується зробити плату за землю місцевим податком та змінити умови оподаткування податком на нерухоме майно.

**Список літератури**

1. Габа І. М. «Децентралізація» – деякі плюси і мінуси / І. М. Габа // РайонІнфо, 2015.
2. Децентралізація та реформа місцевого самоврядування, регіональний розвиток [Електронний ресурс]: Центр підтримки реформ, 2014 – Режим доступу : <http://www.centre-reform.org>.
3. Данилишин Б. М. Децентралізація управління в Україні: з чого почати? / Б. М. Данилишин // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kontrakty.ua>.
4. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [minregion.gov.ua](http://minregion.gov.ua).
5. Легкоступ І. І., Суляк А. Децентралізація та її фінансові аспекти в сучасних соціально-економічних умовах України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/02.pdf>.

УДК 339

**Мовсесян А. С.**

выпускница кафедры  
международных экономических отношений,  
Белорусский государственный университет,

**Малашенкова О. Ф.**

к. э. н., доцент,  
доцент кафедры международных экономических отношений,  
заместитель декана факультета международных отношений  
Белорусский государственный университет

### **РАЗВИТИЕ РЫНКА УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Сегодня благосостояние белорусской нации напрямую зависит от способности экономики создавать и эффективно использовать интеллектуальный капитал, поскольку конкурентные преимущества стран на мировом рынке во многом зависят от уникальных факторов нематериального характера. Одной из основных составляющих человеческого капитала является уровень образования, компетенций, приобретенных в процессе обучения.

Образование в Республике Беларусь относится к важнейшим приоритетам социально-экономического развития страны. Основным индикатором, демонстрирующим внимание государства к данной сфере, является показатель расхода консолидированного бюджета на образование. Показатели расходов Республики Беларусь на образование сопоставимы со странами-соседями. На образовательную сферу государство выделяет около 5 % ВВП. На высшее и послевузовское образование приходится 1,13 % расходов консолидированного бюджета, на одного студента тратится 1240 долл. США в год [1].

Важно проанализировать тенденции в сфере высшего образования Беларуси до присоединения страны к Болонский процесс (например, с 2010 по 2014 гг), чтобы понять эффективность или неэффективность предпринимаемых в последние годы действий. За пять указанных лет число абитуриентов сократилось на треть, численность профессорско-преподавательского состава изменилась только на 5 %, экспорт образовательных услуг вырос более чем в два раза.

Традиционно исходящая мобильность белорусских студентов значительно превышала входящую. Основной страной, выбираемой для продолжения обучения белорусскими студентами, являлась и является Россия. Среди стран происхождения студентов, пребывающих в Республику Беларусь для получения высшего образования, с большим отрывом лидирует Туркменистан.

Республика Беларусь принимает участие в процессах интернационализации, главным образом, посредством программ международного сотрудничества. Вместе с тем, как показал анализ, в Государственной программе развития высшего образования на 2011 – 2015 гг. из семи приоритетных задач международное сотрудничество занимало последнее место. Сама задача сводилась к повышению международного престижа белорусской высшей школы и увеличению в три раза объема экспорта образовательных услуг. Академическая мобильность в качестве приоритета текущей образовательной политики Республики Беларусь не рассматривалась вовсе. За счет средств республиканского бюджета на обучение в магистратуру зарубежных стран каждый год направлялось около 20 лучших выпускников, что составляла всего 0,03 % из их общего числа. Остальные обучались за счет собственных средств либо получаемых грантов [2].

Большинство программ международного сотрудничества вузов Беларуси приходилось в указанный период на страны бывшего Советского Союза, значительно меньше – на страны Восточной Европы (включая Балтию) и страны Западной Европы.

С учетом присоединения к Европейскому пространству высшего образования в 2015 г. Беларусь взяла на себя обязательства по выполнению требований Дорожной карты и проведению соответствующих реформ высшего образования. К ним относятся: введение трехуровневой системы обучения в соответствии с Болонской моделью и внедрение



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

системы зачетных единиц – кредитов; создание независимого агентства контроля качества высшего образования в соответствии с Европейскими стандартами и руководствами; разработка плана обеспечения автоматической бесплатной выдачи Приложения к диплому; обеспечение, развитие и диверсификация международной академической мобильности преподавателей и студентов, приезжающих в белорусские вузы, а также выезжающих из них; пересмотр обязательств студентов бюджетной формы обучения проходит обязательное распределение [1].

Тем не менее, после присоединения Беларуси к Европейскому пространству высшего образования существенного рывка в интернационализации страны не наблюдается. Финансовая поддержка сферы высшего образования со стороны государства происходит не по всем направлениям. Частное финансирование данной сферы в Республике Беларусь все еще не развито. Поэтому основными рекомендациями по вовлечению Беларуси в международный рынок образовательных услуг являются ускоренная имплементация принципов Болонской системы; повышение осведомленности иностранцев о белорусской высшей школе; содействие академической мобильности; развитие дистанционного обучения англоязычных программ.

**Список литературы**

1. Образование в Республике Беларусь, 2015. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/socialnaya-sfera/obrazovanie/publikatsii\\_8/index\\_683/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/socialnaya-sfera/obrazovanie/publikatsii_8/index_683/). – Дата доступа: 09.11.2017.

2. Дорожная карта по проведению Республикой Беларусь реформы системы высшего образования [Электронный ресурс] / Общественный Болонский Комитет. – Режим доступа: <http://bolognaby.org/wp-content/uploads/2015/12/Roadmap-Belarus-ru.pdf>. – Дата доступа: 25.10.2017.

**УДК 336.2**

**Павельчук К. І.**

студентка 6-го курсу,

спеціальність «Фінанси, банківська справа, страхування»,  
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

**ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО  
РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ**

Оподаткування є елементом, який стосується діяльності будь-якого громадянина країни так і суб'єктів господарювання. Із плином часу роль податків зі зміною економічних форм господарювання постійно трансформувалась від невід'ємної складової державних доходів до інструменту регулювання економіки країни, і навпаки. Саме податки дають можливість державі накопичувати і зосереджувати матеріально-фінансові ресурси, які необхідні для її функціонування; підтримання громадського правопорядку, управління суспільними справами; здійснення необхідної суспільству господарської діяльності, вирішення різного роду соціальних проблем і питань духовно-культурного життя та оборони країни. Податки - основа формування бюджету держави, завдяки якому вона має можливість здійснювати видатки на різні суспільні потреби.

Першочерговою потребою сьогодення є забезпечення збалансованого розвитку всіх підсистем суспільства та створення міцного економічного підґрунтя для інтеграції України у світову економічну систему. Значне місце в цьому процесі займає податкова політика. Тому розгляд і аналіз даної теми є досить актуальним.

Питання функціонування податків в економіці країни та вплив їх на соціально-економічний розвиток розглянуто в працях зарубіжних вчених О. Бланшара, П. Еггервала, Дж.-М. Кейнса, А. Лернера, Г. Менк'ю, Р. Масгрейва, П. Масгрейва, М. В. Романовського, Д. Ромера, Дж. Сакса, Дж. Сарджента, Дж. Стігліца, М. Фрідмана, Д. Черніка. У вітчизняній практиці проблеми оподаткування відображаються в працях В. Л. Андрущенка, О. Д. Василика, В. П. Вишневецького, Ю. Б. Іванова, А. І. Крисоватого, П. В. Мельника, А. М. Соколовської, В. М. Федосова, С. І. Юрія та ін.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Податкова політика держави – це сукупність заходів, що проводяться державою з метою забезпечення надходжень та використанню фінансових ресурсів для забезпечення економічного та соціального розвитку країни [2]. Основною метою є оптимальний розподіл ВВП між галузями народного господарства, соціальними групами населення, територіями. На цій основі в країні мають забезпечуватись стійке зростання економіки, вдосконалення її структури, створення сприятливих умов для розвитку підприємств усіх форм власності. Поряд з цим важливе значення має створення умов для надійних соціальних гарантій громадянам.

Формуючи податкову політику, держава шляхом збільшення або зменшення державного обсягу податкових надходжень, зміни форм оподаткування та податкових ставок, тарифів, звільнення від оподаткування окремих галузей виробництва, територій, груп населення може сприяти зростанню чи зменшенню господарської активності, створенню сприятливої кон'юнктури на ринку, умов для розвитку пріоритетних галузей економіки, реалізації збалансованої соціальної політики. Використовуючи податкові пільги, держава регулює пропорції в економічній структурі виробництва й обміну, пропорції у розвитку продуктивних сил. Рівень оподаткування здійснює значний вплив на реалізацію суспільного продукту, темпи нагромадження капіталу і технічного оновлення виробничого потенціалу держави.

Податкові надходження є важливою формою перерозподілу валового внутрішнього продукту. Вони складають найбільшу частину доходів Державного бюджету протягом останніх років. Так, у 2014 році податкові надходження склали 78,5 % доходів бюджету, що становить 280 178 млн. грн., у 2015 році сума податкових надходжень до бюджету зросла на 20,3 % та становила 409 418 млн. грн. У 2016 році частка податкових надходжень склала 81,8 %, а саме 503 879 млн. грн. Другі за обсягом в структурі доходів займають неподаткові надходження. Їх сума в 2016 році склала 103 635 млн. грн [3].

Найбільшу питому вагу в структурі податкових надходжень у 2016 році до Державного бюджету склав ПДВ, а саме 55,1 %, акцизний податок – 15,1 %, податок на доходи фізичних осіб – 10,0 %, податок на прибуток підприємств – 9,1 % [3].

На жаль, сучасна податкова політика в Україні позбавлена стимулюючої основи, яка в сучасних умовах розвитку повинна бути при реалізації усіх функцій оподаткування – фіскальної, розподільної та регулюючої. Одним із істотних недоліків вітчизняної податкової політики є її яскраво виражена фіскальна спрямованість [1]. Основними недоліками податкової політики в Україні є:

- високий рівень податкового тиску на вітчизняного товаровиробника;
- неоптимальність податкової структури;
- невмотивованість системи податкових пільг;
- нестабільність податкового законодавства;
- зростання суми податкового боргу;
- надмірність та нерівномірність розподілу податкового навантаження;
- складністю адміністрування податків та їх декларуванням;
- тіньова економіка.

Таким чином, податкова політика в Україні має ряд недоліків. Безумовним підґрунтям для залучення інвестицій та активізації господарської діяльності є зниження рівня податкового навантаження та усунення обмежень у провадженні господарської діяльності, яке з певним часовим лагом забезпечить зростання податкового потенціалу, тобто рівня податкових надходжень у бюджеті усіх рівнів. Проте необхідно провести ряд заходів, що направлені на: забезпечення стабільності податкового законодавства в Україні; спрощення процедур адміністрування податків; створення системи податкового контролю, яка обумовить невідворотність покарання за вчинення податкового правопорушення та водночас не обтяжуватиме законослухняних платників податків податковими перевітками; подолання корупції та підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів.

**Список літератури**

1. Борисенко О. С. Місце податкової політики у системі державного регулювання економіки / О. С. Борисенко // Трансформація фінансових відносин : матеріали IV міжнародного симпозиуму (Харків, 10 лист. 2011 р.) / МФУ, ХІФ УДУФМТ. – Х. : [ХІФ УДУФМТ], 2011. – С. 332 – 333.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

2. Гомон М. В. Податкова політика держави та принципи її формування / М. В. Гомон // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 11. – С. 673 – 676.

3. Державна казначейська служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.

**УДК 339.137.2:330.3(477)**

**Хасцька О. П.**

к. е. н., старший викладач кафедри економіки,  
Вінницький національний аграрний університет

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО  
СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ**

Конкурентне середовище відіграє важливу роль в усій системі ринкового господарювання. Без конкуренції не може бути розвинутого ринку, як без ринку не буває економічної конкуренції. Конкуренція є стимулом, що спонукає підприємців до конкурентної боротьби, прагнення перевершити інших, сприяє кращому забезпеченню ринку товарами.

Конкуренція важлива складова розвитку економіки, основними її рисами є те, що вона:

– охоплює зв'язки між виробництвом та споживання, є засобом досягнення рівноваги між попитом і пропозицією, що сприяє відповідності між суспільними потребами та виробництвом;

– через погодження інтересів виробників відбувається ефективний поділ праці, завдяки конкуренції індивідуальні прагнення суб'єктів господарювання підпорядковуються суспільним інтересам;

– конкуренція вимагає від підприємців постійного вдосконалення технічної бази виробництва, змушує товаровиробників знижувати виробничі витрати, знаходити шляхи економії сировини, робочого часу, паливно-енергетичних ресурсів;

– стимулює підвищення якості продукції та послуг в умовах розвитку науки й технологій;

– формує ринкову ціну, з допомогою якої конкуренція збалансовує співвідношення між суспільними потребами та виробництвом;

– безпосередньо впливає на ефективність виробництва, підвищуючи технічний рівень, якість та розширюючи асортимент продукції та ін. [1].

Створення сприятливого конкурентного середовища й подолання монополізму є одним з важливих напрямів економічного розвитку України. На українському ринку діють різні ринкові структури, з переважанням частки ринків з конкурентною структурою (43 – 49 %) та з ознаками домінування (25 – 30 %), частка монополізованих та олігополістичних ринків становить 15 – 17 % та 7 – 10 % відповідно (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Частка підприємств, що діють на ринку певного типу в загальному  
обсязі виробництва (реалізації), 2010 – 2015 рр.**

Роки	З конкурентною структурою	Олігополії	З ознаками домінування	Монополізовані
2010	48,3	12,5	30,7	8,5
2011	49,2	15,4	27,6	7,2
2012	49,2	17,7	25,9	7,2
2013	45,7	16,9	29,9	7,5
2014	47,5	15,4	25,3	11,8
2015	42,7	16,7	30,8	9,8

*Джерело: звіт Антимонопольного комітету України [2]*

Найбільш монополізованими в Україні є паливно-енергетичний комплекс (майже 47 %), ринки транспорту і зв'язку (33 %). Конкурентними галузями в Україні є торгівля з показником 72 %, агропромисловий комплекс – 70 %, гірничо-металургійний комплекс – 56 %.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

На сьогодні 37,2 % товарів реалізуються в умовах повної або майже повної відсутності конкуренції [3].

За підсумками Всесвітнього економічного форуму 2016 – 2017 років відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності Україна посіла 85-те місце із 138 можливих [1].

Розглянувши структурні передумови в різних галузях економіки України можна відзначити, що найбільшу частку з конкурентною структурою займають: сільське, лісове та рибне господарство (96 %), фінансова та страхова діяльність (71 %), оптова та роздрібна торгівля (66 %), переробна промисловість (51 %) та будівництво (49 %). До найбільш монополізованих відноситься водопостачання (96 %), в ринках з ознаками одноосібного домінування лідируючі позиції займає постачання електроенергії, газу (70 %).

*Таблиця 2*

**Рівень конкуренції за галузями промисловості України, 2014 – 2016 рр., %**

Галузі промисловості України	Внутрішньо-українська конкуренція			Конкуренція з країнами далекого зарубіжжя		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Агропромисловий комплекс	59,3	56,1	58,7	15,0	24,1	31,4
Гірничо-металургійний комплекс	16,7	44,4	42,9	33,3	55,6	50,0
Паливно-енергетичний комплекс	8,0	17,9	20,0	4,6	12,5	5,3
Транспорт і зв'язок	24,1	44,2	30,8	0,0	18,0	13,3
Будівництво	41,7	60,9	47,8	16,7	11,1	6,3
Торгівля	51,0	53,7	50,9	29,2	25,5	16,7
Промисловість	40,4	44,6	44,0	20,0	17,4	17,7
Фінансова та страхова діяльність	38,5	63,6	54,8	8,3	22,2	26,1

*Джерело: звіт Антимонопольного комітету України [2]*

Підвищення ролі конкуренції між вітчизняними суб'єктами господарювання конкуренції обумовлене поступовим відновленням економічної активності у багатьох видах економічної діяльності. Вплив конкуренції між вітчизняними суб'єктами господарювання на діяльність їх підприємств є суттєвішим за вплив зарубіжних компаній.

Результати аналізу домінуючої в Україні внутрішньої конкуренції свідчать про те, що конкурентне середовище в Україні є сформованим.

Конкуренція має як позитивні так і негативні наслідки. До позитивних належить: сприяє розвитку НТП; веде до покращення якості продукції та обслуговуванні споживачів; «примушує» знижувати ціни та економити ресурси; вирівнює норму прибутковості в усіх галузях та рівень заробітної плати. До негативних рис відносять: створення умов для безробіття і банкрутства підприємств; сприяє виникненню економічних криз; веде до збільшення диференціації доходів і створює умови для несправедливого розподілу, а також виступає фактором монополізації економіки [4, 5].

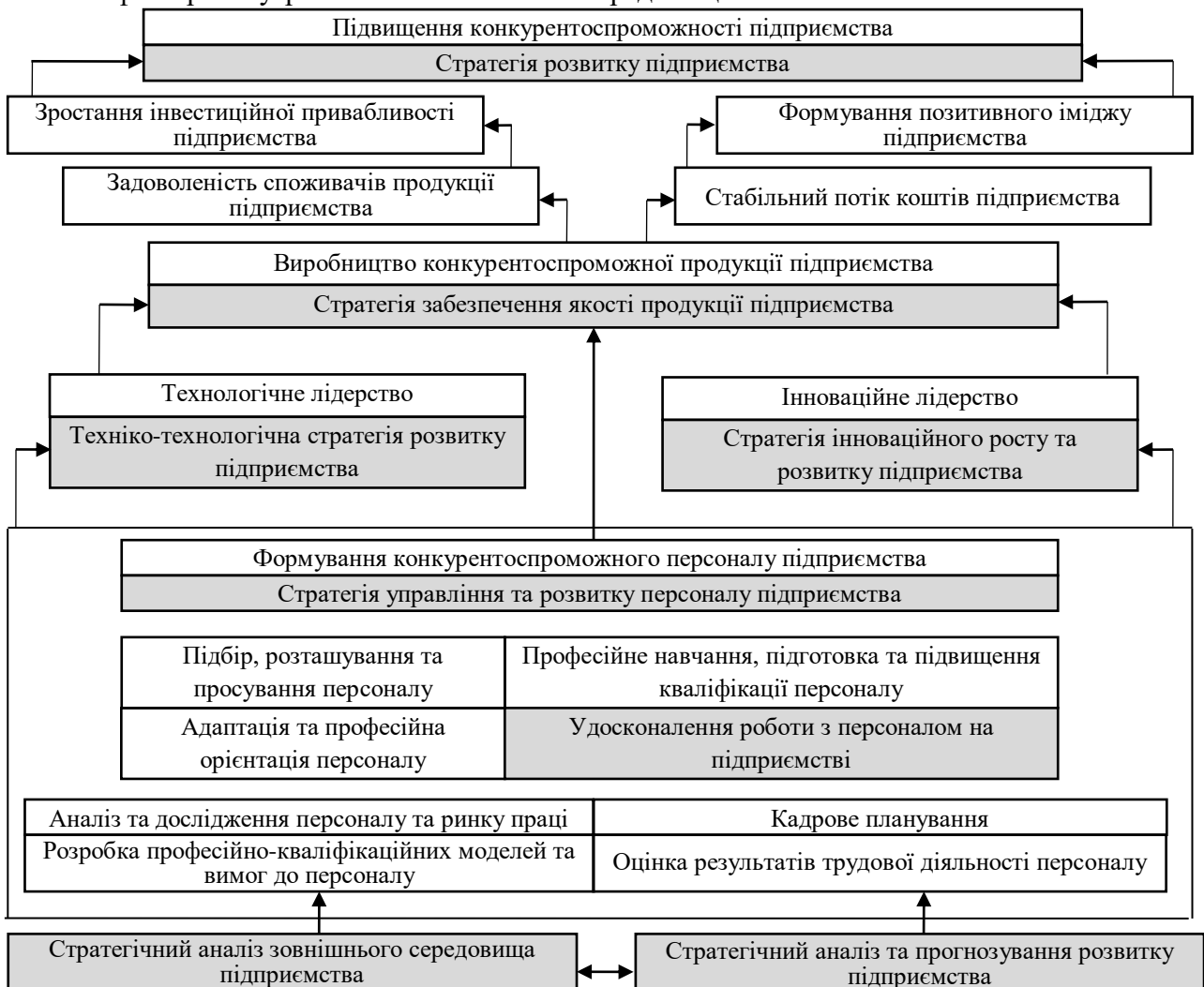
Отже, конкуренція – це поєднання інтересів господарських суб'єктів на ринку, боротьба між товаровиробниками за більш вигідні умови господарювання та одержання максимального прибутку, а також вона є важливим елементом ринкового механізму господарювання, який забезпечує взаємодію ринкових суб'єктів у процесі виробництва і збуту продукції.

#### Список літератури

1. Дворак М. С. Чинники формування конкурентного середовища на ринку України / М. С. Дворак // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 120 – 127.
2. Звіт антимонопольного комітету України за 2015, 2016 роки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>.
3. ПЕК, транспорт, зв'язок – найбільш монополізовані ринки в Україні – АМКУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.interfax.com.ua/news/general/269909.html>.
4. Ажнюк М. О. Основи економічної теорії. Навчальний посібник. / М. О. Ажнюк, О. С. Передрій – К.: Знання, 2008. – 368 с.
5. Конкуренція та її роль у ринковій економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studopedia.org/1-11661.html>.

**ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ  
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Конкурентоспроможність підприємства спільно з технологіями та способами організації праці визначають забезпеченість кваліфікованим персоналом, а також організаційні структури і форми роботи, ступінь мотивації, які дозволяють співробітникам ефективніше використовувати власний трудовий потенціал. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства може бути досягнута тільки за допомогою сукупності трьох елементів: конкурентоспроможного персоналу, конкурентоспроможних технологій і конкурентоспроможних засобів менеджменту. Трудовий потенціал підприємства знаходить відображення в системі управління персоналом. Стратегія розвитку персоналу підприємства (рис. 1) є високо динамічною, що змінюється під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.



**Рис. 1. Місце стратегії розвитку персоналу підприємства у системі  
підвищення конкурентоспроможності підприємства**

*Джерело: складено автором*

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Особливості реалізації стратегії проявляються в наступному:

1. Значні зміни в бізнес-стратегії підприємства. При плануванні змін у господарській діяльності або технології виробництва ретельно продумана стратегія розвитку персоналу дає можливість використовувати наявний кадровий потенціал або залучити нові ресурси, необхідні для досягнення поставлених цілей розвитку підприємства.

2. Велике злиття або поглинання, спрямоване на завоювання ринку з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства, вимагають комплексних рішень, що стосуються великої кількості персоналу, неможливих без кадрової стратегії, узгодженої з завданнями бізнесу.

3. Наявність значних проблем у галузі управління персоналом (високий рівень плинності кадрів, невідпрацьована процедура залучення персоналу з необхідними навичками, низька продуктивність праці тощо) ставлять під загрозу ефективність бізнесу, знижують продуктивність і ефективність праці персоналу та, відповідно, негативно відбиваються на ринковій конкурентоспроможності підприємства.

З точки зору впливу на стратегію розвитку персоналу, особливо важливими є три складових стратегії підприємства, які сприяють підвищенню його конкурентоспроможності: випуск конкурентоспроможної продукції; інноваційна політика; техніко-технологічна стратегія в частині, пов'язаній з факторами зміни профільної технології виробництва (табл. 1) [1, с. 216].

*Таблиця 1*

**Взаємозв'язок напрямів бізнес-стратегії підприємства зі стратегією розвитку його персоналу**

№ з/п	Стратегія підприємства	Особливості реалізації стратегій розвитку персоналу
1.	Стратегія забезпечення якості продукції підприємства	Колектив повинен володіти професійним рівнем і компетентністю, що дозволяють реалізувати рівень якості незалежно від витрат на виробничі та технологічні збої. Стратегія розвитку персоналу повинна бути орієнтована на підвищення професійних навичок і кваліфікації працівників, що включають ознайомлення та освоєння сучасних систем забезпечення якості продукції
2.	Стратегія інноваційного зростання та розвитку підприємства	Передбачає впровадження найбільш прогресивних технологій, вимагає від працівників максимальної гнучкості, широкої професійної ерудиції, готовності до сприйняття нових технологій і видів техніки. Стратегія розвитку персоналу повинна включати професійне навчання та перепідготовку персоналу в частині освоєння передових технологій і методик роботи, і придбання навичок роботи з новітнім обладнанням та технікою
3.	Техніко-технологічна стратегія розвитку підприємства	Спираючись на внутрішній науково-технічний потенціал підприємства, стратегія вимагає від працівників ініціативи, творчості, активної участі в проведених науково-дослідних роботах. Стратегія розвитку персоналу спрямована на стимулювання творчої активності, заохочення прагнення до участі в модернізації виробничих процесів підприємства

*Джерело: складено автором*

Основні положення стратегії розвитку персоналу визначаються особливостями комплексної стратегії підприємства:

1. Стратегічні цілі розвитку і забезпечення конкурентоспроможності підприємства є передумовою для планування розвитку персоналу на довготривалу перспективу.

2. Формування загальної стратегії розвитку підприємства дозволяє провести оцінку, аналіз і вибір необхідної системи впливів на персонал для її успішної реалізації на практиці.

3. Стратегія підприємства визначає виробничі цілі та завдання, що стоять перед співробітниками, виходячи з яких здійснюється оцінка персоналу для з'ясування кваліфікації, виробничих навичок, здібностей і можливостей співробітників підприємства.

4. Стратегія розвитку підприємства встановлює динаміку вимог до персоналу в частині його розвитку, перш за все, ділових якостей, а також специфічних особливостей роботи.

Таким чином, загальна бізнес-стратегія розвитку підприємства визначає основні напрямки розвитку персоналу в довгостроковій перспективі, що враховують стратегічні цілі та орієнтири діяльності підприємства. Отже, стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства й стратегія розвитку його персоналу є взаємодоповнюючими. Зміна стратегічних орієнтирів розвитку підприємства тягне за собою зміну стратегії розвитку його персоналу і навпаки – якісні та кількісні зрушення в структурі персоналу тягнуть за собою необхідність коригування та внесення змін до стратегічних планів розвитку підприємства [2, с. 165].

Сутність моніторингу в рамках управління конкурентоспроможністю полягає у забезпеченні ефективного та своєчасного зворотного зв'язку, який відбудеться протягом періоду оцінювання діяльності. Моніторинг результатів трудової діяльності персоналу має орієнтуватися на оцінювання характеристик результатів праці, рівня досягнення цілей діяльності (рис. 2).

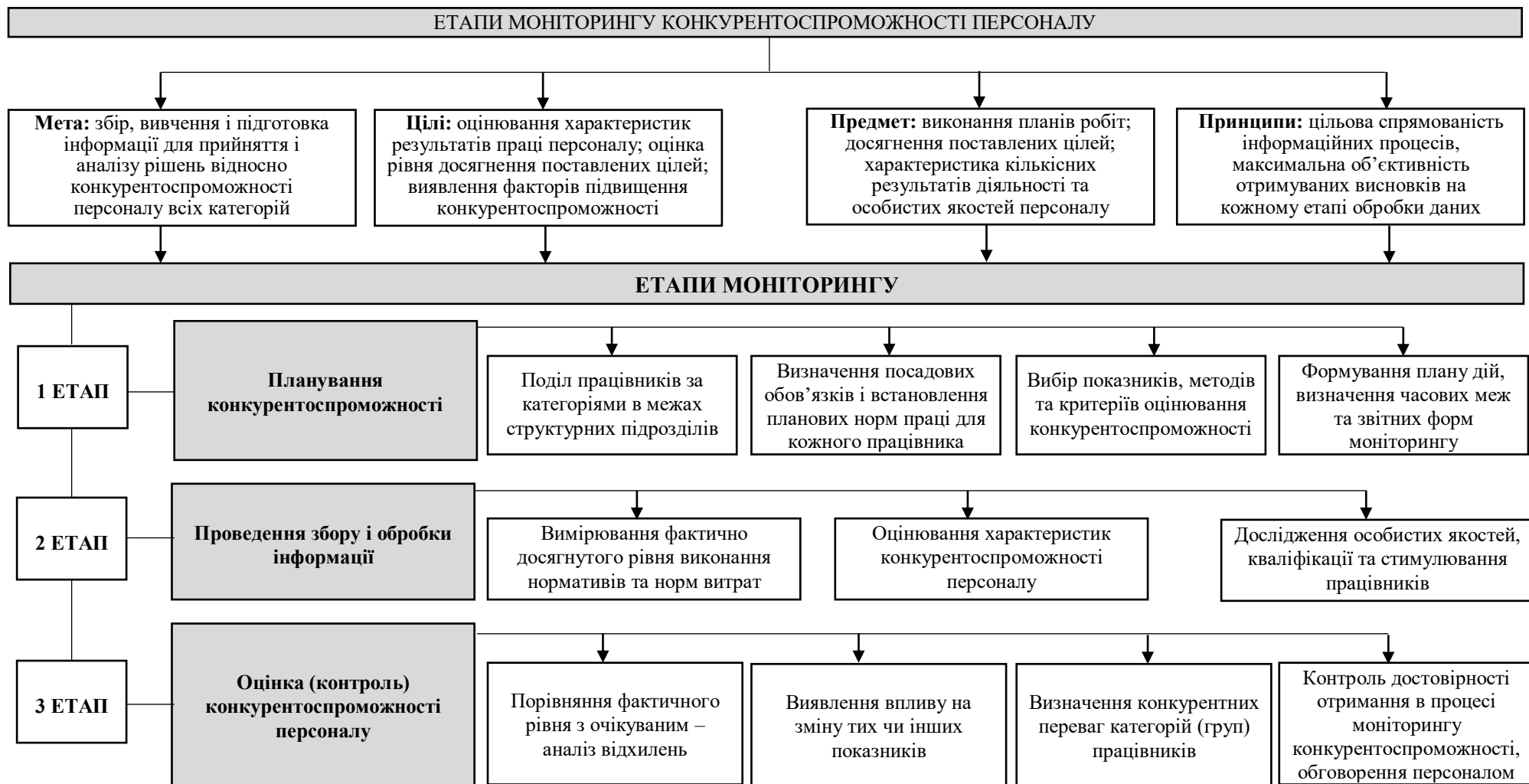


Рис. 2. Послідовність етапів моніторингу конкурентоспроможності персоналу підприємства

Джерело: складено автором

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Таким чином, роль персоналу в підвищенні конкурентоспроможності підприємства набуває все більшого значення з огляду на те, що інноваційний підхід до розвитку організації передбачає формування інтелектуального працівника, який володіє знаннями, вміннями та навичками, що дозволяють підприємству успішно конкурувати на ринку. Управління персоналом можна розглядати з двох позицій: як процес (організовану послідовність цілеспрямованих дій) і як систему (сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих один з одним і з зовнішнім середовищем елементів).

Однією з властивостей трудового потенціалу підприємства є емерджентність – властивість складних систем, яка породжується взаємодією елементів і не спостерігається ні в одному з них окремо. Завдяки цьому поєднання необхідних компонентів трудового потенціалу – професійно-кваліфікаційного, креативного, інноваційного, мотиваційного, може забезпечити необхідну якість та конкурентоспроможність персоналу [3, с. 67].

**Список літератури**

1. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади / В. Г. Воронкова. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
2. Єгорова Л. А. Удосконалення системи розвитку персоналу / Л. А. Єгорова // Економіка та управління: аналіз тенденцій та перспектив розвитку. – 2014. – № 11. – С. 165 – 167.
3. Шабурова А. В. Конкурентоспроможність працівників інноваційно-активного підприємства / А. В. Шабурова. – Н.: СПА, 2005. – С. 67.

**УДК 339**

**Воробйова Л. Д.**

к. т. н., доцент кафедри економіки,  
Кременчуцький національний університет  
ім. Михайла Остроградського,

**Ракович І. А.**

студентка групи ЕК-16-1м,  
Кременчуцький національний університет  
ім. Михайла Остроградського

**СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ КОНТРОЛІНГУ  
В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ  
МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Вихід українських машинобудівних підприємств на міжнародні ринки, з одного боку, значно розширює можливості підприємств щодо збільшення доходів, а з іншого боку – зумовлює виникнення додаткових обмежень в сфері валютного, митного, податкового регулювання економіки тощо. Крім того, зовнішні і внутрішні умови ведення бізнесу не є сталими, а постійно змінюються. За таких умов стає необхідним реформування системи управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняного машинобудівного підприємства, і застосування контролінгу є саме тим засобом, який забезпечить впорядкованість, релевантність інформаційних потоків, оптимізацію організаційної структури із метою підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності та досягнення стратегічних цілей господарювання.

Вивченню та розробленню системи контролінгу різних видів діяльності та підприємства у цілому присвячені праці таких вчених, як Г. М. Воляник, Л. Л. Гриценко, О. А. Зоріна, О. М. Кармінський, І. О. Криворотько, О. О. Терещенко, С. Г. Фалько, К. В. Шевчук. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

знайшло відображення у працях Ю. В. Макогона, І. З. Должанського, Ю. А. Гохберга, О. О. Лебедевої, Л. І. Михайлової, О. Ю. Слабоспицької та ін. [1, с. 65 – 68; 2, с. 49 – 50].

Зовнішньоекономічна орієнтація машинобудівного підприємства накладає певну специфіку на його роботу. Специалізація підприємства на виготовленні продукції важкого машинобудування на індивідуальне замовлення (одиничне виробництво), будування об'єктів «під ключ», великі розміри підприємства посилюють прояви специфіки. У зв'язку з цим виділено специфічні сфери, які характерні для машинобудівного підприємства, що провадить зовнішньоекономічну діяльність, впливають на ефективність його діяльності і повинні бути сферами застосування контролінгу [2, с. 49 – 50].

Специфічність застосування контролінгу в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняних машинобудівних підприємств полягає у необхідності враховувати і ретельно планувати витрати, спричинені взаємодією з певними інститутами державної влади України, інших країн, вимогами міжнародних угод та законодавства інших держав – контрагентів, вітчизняного податкового, митного законодавства, обмеженнями з боку ліцензування, регулювання міжнародними банківськими операціями, міжнародними перевезеннями, а також національними, мовними відмінності країн, валютними коливаннями. Нами виділено чотири специфічні сфери: адаптація до зовнішньої правової системи, управління витратами, управління доходами, управління персоналом. Кожній сфері властива наявність певних ресурсів та обмежень, які, в свою чергу, можна групувати за трьома типами: ресурси та обмеження правового характеру, ресурси та обмеження економічного характеру та людські ресурси та обмеження. Характер наявних ресурсів та обмежень вкупі зі сформульованою метою діяльності зумовлює обрання тих чи інших методів та інструментів контролінгу [1, с. 65].

Таким чином, в сфері управління машинобудівним підприємством України, що провадить зовнішньоекономічну діяльність, існують невирішені проблеми. З іншого боку, в науці наявні дослідження і певний успішний досвід щодо впровадження контролінгу в різні сфери управління підприємством. З огляду на сказане вище, можна вважати наступне:

1) впровадження контролінгу здатне вирішити певні проблеми управління машинобудівним підприємством, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, підвищити його ефективність;

2) існує необхідність розроблення показників для визначення економічної доцільності впровадження контролінгу в систему управління машинобудівним підприємством, що займається зовнішньоекономічною діяльністю;

3) потребують визначення критеріїв, за якими можна ранжувати різні машинобудівні підприємства за ступенем економічної доцільності впровадження контролінгу в систему управління;

4) потребує реформування організація процесу валютного контролю на машинобудівному підприємстві з метою мінімізації ризиків порушення державних вимог в сфері валютного регулювання.

Таким чином, управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняних машинобудівних підприємств має специфічні сфери, які є джерелом виникнення додаткових доходів та витрат і повинні стати напрямками застосування контролінгу.

**Список літератури**

1. Прокопенко О. В. Специфіка застосування контролінгу в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства / О. В. Прокопенко, Л. Б. Криворучко // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 19–21 червня 2012 року / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : СумДУ. – 2012. – С.65–68.

2. Криворучко Л. Б. Організаційно-економічні основи контролінгу управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства: дисертація на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук / Л. Б. Криворучко; Наук. кер. О. В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2014. – 223 с.

УДК 331.101.31

**Гірман А. П.**

к. політ. н., доцент,

доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин,

Університет митної справи та фінансів,

**Кисельов В. Р.**

студент,

Університет митної справи та фінансів

### **ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ**

На сьогоднішній день, наближення виробничого розвитку підприємств України до світових стандартів та норм, а також розв'язання завдань, які стосуються стабілізації соціально-економічної ситуації та підвищення якості трудового життя пов'язане з формуванням сталих мотиваційних настанов до праці.

Вирішення будь-яких соціально-економічних проблем обумовлює значимість людського чинника для економіки підприємств в контексті формування суспільних відносин нової генерації, що відповідає сучасним умовам постіндустріального суспільства.

Економічна ситуація, що є наявною в державі, є значним фактором впливу на формування мотивації до праці працівників на локальному рівні. Також вагомими аспектами впливу на мотивацію є стан регіональних ринків праці, чинна нормативно-правова база з приводу регулювання соціально-трудових відносин та показники ЯТЖ населення. Якщо говорити за економічний базис з впровадження дієвого мотиваційного механізму, то це регуляторний вплив держави, який охоплює різноманітні напрями, зокрема політику зайнятості, гендерну та соціальну політику, фіскальну політику та освітньо-наукову. На формування ефективної мотивації до праці можуть суттєво впливати державні заходи політики зайнятості населення. Вадливо зосередитись і на соціальній політиці держави, бо її заходи впливають на трудові мотиви населення держави.

Ефективна реалізація гендерної політики на загальнодержавному рівні є сприятливим чинником для забезпечення рівних умов участі жінок і чоловіків на ринку праці в отриманні гідних робочих місць з гідною оплатою праці, що є суттєвим чинником впливу на трудову мотивацію, оскільки підсилює конкуренцію на ринку праці. Важливими складовими гендерної політики, спрямованими на посилення конкуренції на ринку праці між жінками та чоловіками, слід назвати підвищення професійно-кваліфікаційного рівня жінок, сприяння їхньому працевлаштуванню, а також зближення рівнів оплати праці незалежно від соціальної статі. Ці обставини є значним каталізатором активізації певних мотивів, що закладаються в основу ефективної мотивації праці [1].

Мотиваційні чинники конкуренції, які мають фінансовий характер, активізуються завдяки податковій політиці держави та характеризують її напрям впливу на державне регулювання з приводу формування трудової мотивації. Мотиваційна функція основного трудового доходу – це заробітна плата, яка пов'язана зі структурою та рівнем оподаткування доходів найманих працівників, а отже, демонструє свою значимість в процесі оподаткування. Висока оплата праці пов'язана із застосуванням високого професійно-кваліфікаційного рівня робітників та виявляється регулюючою функцією ринку праці.

Активізовані трудові мотиви, зокрема нематеріального характеру, у своєму складі та силі тісно пов'язані з рівнем оплати праці на підприємствах та, відповідно, з трудовими доходами, які залишаються в працівника після їх державного обов'язкового оподаткування.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Сила мотивації до праці та її ефективне формування залежить від складу та наповнення фондів суспільного споживання, власне, за рахунок котрих фінансуються цільові соціальні проекти в державі.

На формування та забезпечення ефективної мотивації праці також впливають зовнішні чинники мікрорівня, а саме: вид економічної діяльності підприємства; конкурентні позиції підприємства на ринку; етап життєвого циклу підприємства; стратегічні цілі та тактичні пріоритети підприємства; специфіка організаційної побудови підприємства та функціональних обов'язків працівників; стиль керівництва та інші психологічні особливості лідерів підприємства; особистісні та професійні характеристики працівників і персоналу загалом; характер міжособистісних відносин на підприємстві; корпоративна культура, традиції; фінансові можливості підприємства. Важливу роль у формуванні та забезпеченні ефективної мотивації праці відіграє кадрова стратегія підприємства, вона інтегрує вплив як зовнішніх, так і внутрішніх чинників і визначає чинну на підприємстві систему мотивації праці [2].

Система мотивації праці на підприємстві формує та підтримує на певному рівні ефективну мотивацію праці, трудову поведінку за заданих умов і здатна швидко (порівняно з іншими зовнішніми чинниками впливу) коригувати їх та змінювати у бажаному напрямі. Від структури, якості, гнучкості, адекватності системи мотивації залежать кількісні та якісні показники персоналу, зокрема його ефективна мотивація праці.

Фінансова складова формування та забезпечення ефективної мотивації праці складається з оплати праці, витрат на мотивацію працівників та фінансового забезпечення системи мотивації, створюючи сприятливі умови швидкого та достатнього реагування на зміну зовнішніх чинників.

Якість нормативного забезпечення функціонування системи мотивації праці впливає на її ефективність і гнучкість до зовнішніх змін, пов'язаних з суб'єктивними та об'єктивними причинами. Чинна на підприємстві система мотивації праці є одним із компонентів корпоративної культури. Одночасно корпоративна культура обумовлює необхідність якісних змін у системі мотивації та створює умови для цих змін [3].

До чинників забезпечення ефективної мотивації праці з боку підприємства слід віднести інформаційне забезпечення, упорядкування комунікацій. Інформованість працівників щодо економічного стану підприємства, результатів оцінювання його діяльності, зокрема трудових відносин, оцінювання самих працівників, результатів їхньої праці, системи мотивації праці є важливим елементом управління мотивацією працівників. З іншого боку, ступінь повноти та достовірності інформації про мотивацію працівників і дієвість системи мотивації дає змогу вчасно прогнозувати та реагувати на можливі негативні зміни щодо ефективної мотивації праці.

Упорядкування комунікацій є необхідною умовою ефективної кадрової політики підприємства, забезпечення ефективної мотивації праці [1].

Отже, забезпечення ефективної мотивації праці в контексті підвищення якості трудового життя в умовах трансформації соціально-економічних процесів суттєво залежить від зовнішнього та внутрішнього середовища.

**Список літератури**

1. Тужилкіна О. В. Основні напрями забезпечення ефективної мотивації праці з метою підвищення якості трудового життя / О. В. Тужилкіна // Бізнес інформ. – 2014. – № 9. – С. 184 – 189.
2. Лісогор Л. С. Поліпшення якості трудового життя як напрям удосконалення процесу управління людськими ресурсами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stationline.org.ua/ekonom/64/9180-polipshennya-yakosti-trudovogo-zhittya-yak-napryam-udoskonalennya-procesu-upravlinnya-lyudskimi-resursami.html>.
3. Стаматін О. В. Оцінювання якості трудового життя працівників промисловості за суб'єктивною та об'єктивною складовими / О. В. Стаматін // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 1 (25). – С. 103 – 112.

УДК 658

**Гришко Н. Є.**

к. е. н., доцент кафедри економіки,  
Кременчуцький національний університет  
ім. Михайла Остроградського,

**Ракович І. А.**

студентка групи ЕК-16-1м,  
Кременчуцький національний університет  
ім. Михайла Остроградського

### **КОНТРОЛІНГ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

На сучасному етапі розвитку для економіки характерною рисою є необхідність урахування підприємством наслідків світової фінансової кризи. З огляду на це виникає необхідність постійного вдосконалення забезпечення його економічної безпеки та виявлення загроз, які можуть вплинути на її рівень. Економічна безпека та використання інструментарію тактичного і стратегічного управління сприяє створенню передумов для якісних перетворень у діяльності підприємств та обумовлює своєчасне виявлення загроз у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Економічна безпека є одним з найбільш пріоритетних функціональних напрямів безпеки. Глобалізація, інформатизація і загострення конкурентної боротьби актуалізують проблему забезпечення економічної безпеки. Розробка нових і адаптація існуючих механізмів і інструментів підвищення ефективності безпеки стає необхідною умовою виживання будь-якого підприємства, одним з таких інструментів є контролінг.

Розвиток теорії контролінгу відображено в працях як зарубіжних вчених, як К. Друрі, Т. Скоун, так і вітчизняних, як І. А. Білоусова, В. А. Верба, О. І. Захаров, О. А. Кириченко, Л. В. Нападовська, П. Я. Пригунов, Д. Хан, М. Г. Чумаченко та інші [1 – 3].

Основна мета діяльності будь-якого підприємства – одержання прибутку, завоювання частки ринку, усунення конкурентів.

Незалежно від мети діяльності підприємства, контролінг є системою управління прибутком підприємства, орієнтує зусилля підприємства на досягнення поставлених цілей [1, с. 204].

Для забезпечення економічної безпеки на підприємстві, слід виділити наступні функції контролінгу:

- координація управлінської діяльності з досягнення цілей підприємства;
- інформаційна і консультативна підтримка прийняття управлінських рішень;
- створення і забезпечення функціонування загальної інформаційної системи управління підприємством;
- забезпечення раціональності управлінського процесу;
- забезпечення економічної безпеки підприємства [1, с. 207].

Необхідність появи на сучасних підприємствах контролінгу пояснюється такими причинами:

- підвищення нестабільності зовнішнього середовища ставить додаткові вимоги до системи управління підприємством;
- зміщення акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього;
- збільшення швидкості реакції на зміни зовнішнього середовища, підвищення гнучкості підприємства;
- необхідність у безперервному відстеженні змін, що відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищах підприємства;
- необхідність продуманої системи дій із забезпечення життєздатності підприємства та запобігання кризових ситуацій;

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

– ускладнення систем управління підприємством вимагає механізму координації всередині системи управління;

– наявність великої кількості інформації, але відсутність релевантної інформації вимагає побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління; [3, с. 112].

Економічна безпека підприємства, заснована на оптимальному співвідношенні таких властивостей, як: організованість, динамічність, керованість, контрольованість, що дозволяє підприємству бути стійким, адекватно реагувати на виклики і загрози, розвиватися і удосконалюватися, що без вдало організованої системи контролінгу стає неможливим.

Організація системи контролінгу є важливим засобом функціонування підприємства, який надасть керівникам інформацію, необхідну для управління трудовими та фінансовими ресурсами, забезпечить життєдіяльність підприємства на рівнях тактичного й стратегічного управління, допоможе в оптимізації залежності «виручка – витрати – прибуток», а отже, буде ефективним засобом управління економічною безпекою підприємства. [2, с. 256].

Виходячи з вищенаведеного матеріалу можна зробити такі висновки. Вибір підприємством конкретних засобів і шляхів забезпечення його економічної безпеки обумовлюється характером і масштабом загроз економічним інтересам підприємства. Всі компоненти системи економічної безпеки пов'язані між собою, і тільки їх комплексне застосування забезпечує успіх функціонування й розвитку підприємства як цілісної системи.

**Список літератури**

1. Логутова Т. Г. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення / Т. Г. Логутова, Д. Нагаєвський // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Т. 2. – С. 204 – 207.

2. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства [Текст] : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К. : ЦУЛ, 2009. – 256 с.

3. Дегтярева О. А. Контролінг в організації виробництва та управління підприємством / Під. ред. Новікова В. М. – Одеса: вид-во ТЕС. – 2000. – 112 с.

**УДК 658**

**Гришко Н. Є.**

к. е. н., доцент кафедри економіки,  
Кременчуцький національний університет  
ім. Михайла Остроградського,

**Ракович І. А.**

студентка групи ЕК-16-1м,  
Кременчуцький національний університет  
ім. Михайла Остроградського

**ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО  
УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

В умовах фінансової кризи та конкурентної боротьби перед підприємством постає завдання бути готовим до оперативного та адекватного реагування на будь-які зміни на ринку, щоб утриматись на досягнутих позиціях і поліпшити їх. Вагомим чинником, який не сприяє прийняттю адекватних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах ефективної системи контролінгу, зокрема фінансового контролінгу [1, с. 44].

Проблеми контролінгу розглянуто у працях таких вчених, як Здрак О. Я., Одноволик В. І., Терещенко О. О., Акентьєва О. Б., Ліпич Л. Г., Шило В. П. та інші [1 – 4].

У сучасній практиці управління контролінг розглядають як систему, яка включає в себе такі елементи: фінансовий контролінг, інвестиційний контролінг, контролінг персоналу, маркетинговий контролінг та інші елементи залежно від специфіки діяльності підприємства. Фінансовий контролінг є важливішою невід'ємною складовою, тому що

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

будь-яка система управління підприємством направлена на досягнення головної мети – отримання прибутку або підвищення вартості бізнесу з цим і пов'язано, що кінцевим результатом функціонування системи є планування, контроль та оцінка саме фінансових результатів.

У системі антикризового фінансового управління фінансовий контролінг повинен бути спрямований на функціональну підтримку антикризового фінансового менеджменту. Особливістю антикризового фінансового контролінгу є те, що він повинен забезпечити підтримку прийняття рішень, планування та контроль за екстремальних умов діяльності підприємства [3, с. 268].

У разі фінансової кризи або її загрози діяльність служб контролінгу повинна бути зосереджена на таких напрямках:

- упровадження системи раннього попередження та виявлення кризових явищ і забезпечити вжиття адекватних заходів для їх подолання;
- експертна й інформаційна підтримка управлінських рішень щодо реалізації окремих антикризових заходів (модулів);
- контроль за реалізацією антикризової концепції (плану санації) та своєчасне виявлення відхилень, додаткових ризиків і шансів з відповідною корекцією плану.

Сьогодні на більшості великих підприємств в Україні використовуються традиційні методи управління та планування, практично відсутнє стратегічне планування та взаємозв'язок планів і бюджетів у масштабі підприємства. Для таких підприємств необхідне впровадження системи контролінгу з «нуля». Великим підприємствам бажано створювати посаду або відділ контролінгу. Вирішення складних завдань необхідно проводити із залученням консалтингової фірми. Для деяких малих і середніх підприємств бажано впроваджувати контролінг з рекомендаціями західних спеціалістів, тобто необхідно користуватися послугами зовнішнього контролера [2, с. 128].

Таким чином, більшість підприємств України потребує впровадження ефективної системи фінансового контролінгу як засобу забезпечення стабільного розвитку підприємств, але відсутність кваліфікованих спеціалістів і розуміння необхідності заміни старої системи управління на систему контролінгу не сприяють реалізації цих потреб. Для забезпечення сталого розвитку підприємств необхідно:

- створити систему ефективного стратегічного планування підприємств;
- впровадити методологію досягнення стратегічних цілей за допомогою системи контролінгу;
- забезпечити всебічну популяризацію та вивчення системи контролінгу як системи управління для українських підприємств [4, с. 377 – 381].

Отже, як бачимо контролінг відіграє дуже важливу роль у системі управління підприємством, будучи однією з найсучасніших й ефективних систем управління підприємством. Він є відособленою системою, економічна сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції наявних методів обліку, аналізу, планування, контролю та координації в єдину систему одержання, опрацювання інформації для прийняття на його основі управлінських рішень, орієнтованих на досягнення всіх завдань, що стоять перед підприємством. Ця система може стати важливим інструментом виведення українських підприємств із кризового стану.

**Список літератури**

1. Здрак О. Я. Фінансовий контролінг як елемент нової концепції управління / О. Я. Здрак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 10. – С. 44 – 47.
2. Одноволик В. І. Контролінг – сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства / В. І. Одноволик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 127 – 131.
3. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
4. Ліпич Л. Г. Контролінг в системі антикризового управління / Л. Г. Ліпич, І. О. Гадзевич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 722. – С. 377 – 381.

УДК 338.1:658.1

**Джерелюк Ю. О.**

к. е. н, доцент, доцент кафедри менеджменту та маркетингу,  
Херсонський національний технічний університет,

**Задороженко М. О.**

магістр спеціальності «Менеджмент»

Херсонський національний технічний університет

### **НАУКОВІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КРИЗА» НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА**

Важливість та необхідність досліджуваної проблеми полягає в тому, що поняття «криза», незважаючи на його постійне вживання, не має досить чіткого й узгодженого визначення. Поняття «криза» – одне з найбільш складних, має багато змістовних відтінків інтерпретацій та сутнісних характеристик. У цілому поняття «криза» є не природною, а філософською категорією, яка має багато визначень. Термін «криза» в перекладі з грецької «krisis», означає рішення, суд, переверт, пору перехідного стану, перелом, при якому неадекватність засобів досягнення цілей породжує непередбачувані проблеми [6, с. 11].

Представники теорії економічних циклів Кондратьєв Н. Д., Шумпетер І., Хайек Ф. трактують кризу як перехідний стан між стадіями розвитку економічних суб'єктів [5, с. 58]. Юр'єва Т. В. розглядає кризу як стан, при якому існуючі засоби досягнення цілей є неадекватними, у результаті чого виникають непередбачувані ситуації та проблеми [14, с. 67]. Чернявський О. Д. зазначає, що криза – це переломний етап у функціонуванні будь-якої системи, на якому вона зазнає дії ззовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування [10, с. 78]. Більш повне визначення цього поняття, на нашу думку, дав Василенко В. О., який вважає, що криза – крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі [2, с. 124]. Василенко В. О., називає такі протиріччя, (ми наведемо деякі з них), які є найбільш типові для взаємовідносин з зовнішнім середовищем: протиріччя між попитом і пропозицією; протиріччя між виробничими можливостями підприємства і існуючими потребами; протиріччя між потребами в ресурсах і можливостями їх отримання; протиріччя між ринковими цінами і витратами виробництва; протиріччя між цілями, завданнями й вигодою господарюючих суб'єктів в економічних зв'язках ділових партнерів [2, с. 579]. На його думку, криза при широкому на неї погляді, так само потрібна системі, що розвивається, як і стабільний стан. Кризу треба розглядати як переломний момент у розвитку системи, що дає простір новому. Криза змінює тенденції життєдіяльності системи, тобто порушує її стійкість, радикальним чином її оновляє. Тому очисна сила кризи потрібна системі не менше, ніж спокійне безтурботне життя. Це дві сторони однієї медалі, одне не може існувати без іншого, це свого роду закон єдності і боротьби протилежностей. Без боротьби немає розвитку [2, с. 201]. Подолання цих суперечностей, які виникають у зовнішньому конкурентному середовищі можливо лише за умови забезпечення антикризової стійкості підприємства. Криза підприємства – повторюваний, обмежений у часі та керований стан підприємства, який характеризується стійкими сильними коливаннями його параметрів за межами коридору допустимих значень; виникає внаслідок різкої втрати здатності підприємства адаптуватись до темпів і сили впливу екзо- та ендогенних змін середовища на макро- і мікрорівнях через порушення взаємозв'язків між циклами розвитку окремих компонентів системи підприємства; має важкопрогнозовані наслідки як позитивного, так і негативного характеру [7]. Авторські дослідження сутності поняття «криза» в наукових працях різних авторів дозволяє констатувати той факт, що існує різні підходи до визначення поняття кризи на рівні підприємства (табл. 1).

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

*Таблиця 1*

**Наукові підходи щодо визначення поняття «криза» на рівні підприємства**

Ключові слова	Сутність поняття «криза» згідно з науковим визначенням	Автор
Форма поступального руху, прояву розвитку системи	Криза як перехідний стан між стадіями розвитку економічних суб'єктів.	Кондратьєв Н. Д., Шумпетер І., Хайек Ф.
Нестандартна ситуація, переломний момент	Криза – це переломний етап у функціонуванні будь-якої системи, на якому вона зазнає дії ззовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування.	Чернявський О. Д., Топій І. І.
Погіршення параметрів функціонування	Криза – це форма порушення параметрів життєздатності підприємства, обумовлюється накопиченням протиріч у межах господарської системи та в перебігу її взаємодії з зовнішнім оточенням, має певні наслідки для можливостей його функціонування та розвитку.	В. О. Подольська
Загострення протиріч	Криза – крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі.	Василенко В. О. Коротков Е. М.
Процес	Криза – об'єктивний процес якісних та кількісних змін, які, зазвичай, призводять до потенційно негативних результатів діяльності у разі неспроможності підприємства адаптуватися до нових умов та розвиватися.	Дацюк І. В., Ткаченко А. М.,
Порушення рівноваги	Криза – це порушення рівноваги у діяльності підприємства, що характеризується відхиленням фактичних показників діяльності від запланованих, та з часом може приводити до зміни механізму функціонування; загальна універсальну фазу будь-якого циклу, період порушення рівноваги.	Лігоненко Л. О., Чорновіл І. А., Шершньова З. Є.
Кількість кризових явищ	Криза – це зростання кількості взаємопов'язаних кризових явищ, які призводять до незначного погіршення окремих показників діяльності підприємства, але не спричиняють руйнації системи самозбереження.	Штангрет А. М.
Загострення відносин	Криза – крайнє загострення внутрішньо-виробничих і соціально-економічних відносин, а також відносин організації з зовнішньоекономічним середовищем.	Жарковська О. П., Бродський Б. Ю.

*Джерело: складено на основі [1, 5 – 13]*

Тобто, криза – це об'єктивно нормальне та позитивне явище, завдяки якому хоча й відбувається порушення рівноваги, та в той же час здійснюється перехід до нової рівноваги. Ми не заперечуємо точки зору жодної із груп авторів і вважаємо за необхідне об'єднати їх у комплексний підхід, який враховуватиме особливості кожного із приведених. Кризи на підприємстві несуть у собі потенціал змін, є для підприємства підґрунтям для поступального руху.

Отже, криза на підприємстві має циклічне походження і розвиток підприємства можливий лише за умови подолання кризових явищ, які виникають на будь-якій фазі його функціонування. Об'єднавши наукові підходи щодо визначення поняття «криза» на рівні підприємства, пропонуємо сформулювати поняття кризи як процес, що виникає в результаті загострення протиріч в системі внаслідок впливу сукупності екзогенних та ендемогенних факторів функціонування в умовах конкурентного середовища та призводить до неспроможності підприємства адаптуватися до нових умов та розвиватися.

**Список літератури**

1. Антикризисное управление : учеб. для студентов вузов, обучающ. по экон. спец. / [З. М. Коротков, А. А. Беляев, Д. В. Валовой и др.]; под ред. З. М. Короткова; Гос. ун-т упр. – М. : ИНФРАМ, 2001. – 432 с.
2. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : [навчальний посібник] / В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
3. Дацюк І. В. Сутнісна характеристика кризи підприємств / І. В. Дацюк // Технологія і техніка друкарства – 2010. – № 2 (28). – С. 165 – 170.
4. Жарковская Е. П. Антикризисное управление: [учебник] / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский. – М. : Омега-Л, 2004. – 336 с.
5. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

6. Лігоненко Л. О. Антикризисное управління підприємством / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2005. – 824 с.
7. Погребняк А. Ю. Механізм антикризового управління на підприємствах машинобудування : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Погребняк Анна Юріївна. – К., 2016. – 234 с.
8. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : [навч. посібник] / В. О. Подольська. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
9. Ткаченко А. М. Сучасний підхід до антикризового управління машинобудівним підприємством : [монографія] / А. М. Ткаченко, О. П. Слєць. – Запоріжжя: Видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2010. – 277 с.
10. Топій І. І. Теоретичний підхід до трактування поняття «криза» та виокремлення притаманних їй особливостей / І. І. Топій, І. Ю. Кондрат // Економічний простір. – 2013. – № 71. – 84 – 90.
11. Чернявський А. Д. Антикризисное управління підприємством / А. Д. Чернявський. – К. : МАУП. 2006. – 256 с.
12. Шершньова З. Є. Антикризисное управління підприємством / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 2004. – 196 с.
13. Штангрет А. М. Антикризисное управління підприємством : [навч. посібник] / А. М. Штангрет, О. І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 335 с.
14. Юрьева Т. В. Конкурентная политика организации в условиях кризиса : [учебное пособие] / Т. В. Юрьева. – М. : Проспект, 2010. – 144 с.

**Жовкла О. А.**

студентка,

Дніпровський національний університет ім. Олесь Гончара

**Науковий керівник:**

**Хуторської П. О.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки,

підприємництва та управління підприємствами,

Дніпровський національний університет ім. Олесь Гончара

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ:  
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Інноваційний розвиток підприємств є складовою частиною інноваційного розвитку економіки і ключовим чинником відтворення виробничих відносин, що полягає: у відтворенні складу і побудови основних фондів і допомагає у розвитку кожної організації їх використання як на стадії формування, так і науково-технічної підготовки виробництва.

Запорукою ефективної роботи підприємств держави можна виділити такий сектор, як інноваційна діяльність. Тому теперішні економічні умови вимагають швидкого реагування на зміни в інноваційній діяльності країни, ефективного впровадження розробок та досліджень, нововведень, зменшення інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного підприємства.

Для нинішньої економіки України досить складно оцінити роль інноваційного розвитку, бо при правильному та ефективному впровадженні інновацій, найближчого часу досягнення росту економіки держави становиться все більш можливим.

Проблемам інноваційного розвитку приділяли багато уваги різні вчені, в своїх роботах вони відображали зміст, напрями, стратегії, методи, визначений його вплив на розвиток держави і регіонів, окремих галузей і підприємств, оцінку ефективності інноваційних процесів. Вивченню проблем та шляхів вирішення інноваційного розвитку підприємств присвячено роботи багатьох науковців, зокрема Єрмошенко М. М., Марченко О. І., Говоруха Ж. А., Палиця С. В. та інших.

Зробивши аналіз активності підприємств щодо інноваційної діяльності в динаміці за період 2012 – 2016 рр. Згідно з даними (рис. 1) з 2012 р. по 2014 рік частка підприємств, які впроваджували інновації значно зменшилась (на 1,5 %), але потім в період 2015 – 2016 рр. – збільшилась на 1,4 %. Щодо впровадження нових технологічних процесів, то в період з 2015 – 2016 рр. їх кількість збільшилась на 2272.

Протягом останнього часу урядом було ухвалено багато постанов, державних програм та прийнятих рішень, спрямованих на підвищення інноваційної прибутковості підприємств, але багато з них втілити в життя неможливо. Це служить причинами економічних

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

суперечностей між інтересами держави та підприємствами, орієнтованими на інноваційний шлях розвитку, розв'язання яких потребує ґрунтовних досліджень .

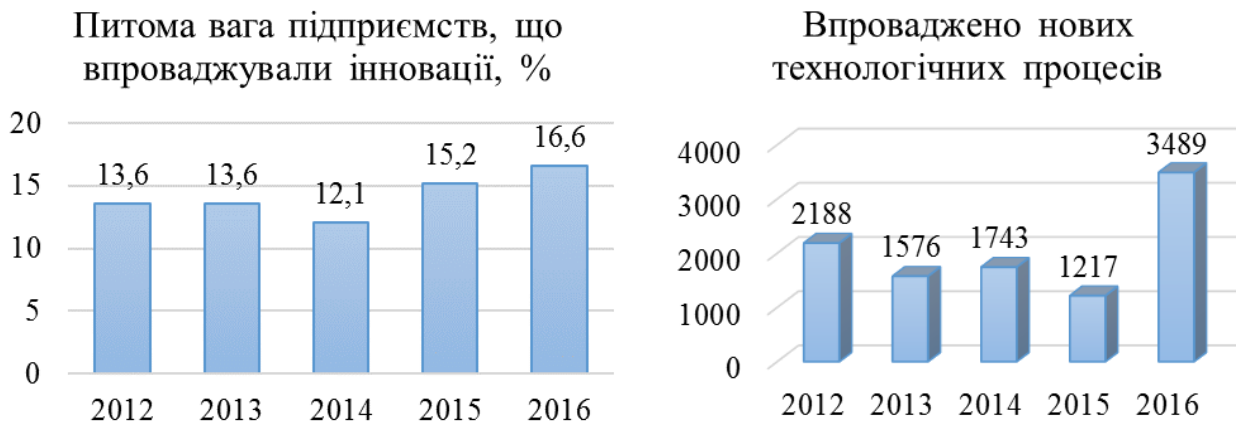


Рис. 1. Інноваційна активність підприємств, 2012 – 2016 рр.

*Джерело: складено на основі даних Державного комітету статистики України [4]*

На сьогоднішній день Україна зіткнулась з рядом проблем, що знижують розвиток інноваційної активності підприємств:

- відсутність державної підтримки;
- недосконалість та недостатність інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств;
- недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок;
- інноваційна сфера нашої країни не є привабливою для іноземних інвесторів;
- значна зношеність обладнання та застаріла матеріально-технічна база.

Для вирішення вищезазначених проблем необхідно:

- вдосконалити нормативно-правову базу;
- збільшувати обсяги фінансового забезпечення інноваційної діяльності, наукових розробок;
- створити ефективну самостійну національну інноваційну систему;
- розробити пропозиції щодо вдосконалення інноваційних процесів з метою зменшення ризику щодо прийняття управлінських рішень для вибору оптимального варіанта інноваційних проектів;

Важливим фактором забезпечення стабільного економічного розвитку нашої країни є інноваційна діяльність підприємств. Тому дуже важливим є вчасне виявлення проблем та їх вирішення. Забезпечення інноваційної активності підприємств України повинно здійснюватися в комплексі національної інноваційної системи, створення високотехнологічних виробництв. Україна має доволі непоганий потенціал, як науковий так і в виробничій сферах, за умов виконання усіх стратегій і систем інноваційного розвитку, вона спроможна вивести свою продукцію на конкурентно спроможний рівень, адже це і є, на мою думку, головною метою інноваційного розвитку підприємства.

**Список літератури**

1. Говоруха Ж. А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України / Ж. А. Говоруха // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8. – С. 107 – 115.
2. Єрмошенко М. М. Проблеми державного регулювання інноваційного розвитку підприємств і шляхи їх розв'язання / М. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 45 – 54.
3. Марченко О. І. Інноваційна діяльність підприємств: проблеми, перспективи та стимулювання / О. І. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 35 – 36.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Палиця С. В. Інноваційна діяльність в Україні / С. В. Палиця // Економіка та держава. – 2015. – № 10. – С. 52 – 53.

УДК 330

**Калугіна Ю. Ю.**

магістр кафедри економіки промисловості,  
Одеська національна академія харчових технологій

**Науковий керівник:**

Мартиновський В. С.

к. е. н., доцент кафедри економіки промисловості,  
Одеська національна академія харчових технологій

### **СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА СТРУКТУРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах нестабільності зовнішнього середовища, конфліктності інтересів економічних агентів, невизначеності макроекономічних процесів, однією з головних задач керівництва підприємства стає формування й оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу.

Значення терміну «потенціал» в економічній літературі розуміють неоднозначно. Відповідно до першого та більш розповсюдженого тлумачення, це поняття походить від латинського «potential», що означає «міцність (потужність)», «сила». За іншим тлумаченням відзначається походження слова як запозиченого із французької мови, де «potentiel» взято з латинської «potentialis», похідного від «potens» – «здатний», «спроможний» [1]. Поступово значення розширилося до загальнішого тлумачення як «наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось» [2]. У «Великому тлумачному словнику української мови» потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [3].

Отже, можна констатувати, що потенціал – це багатозначний термін, який може вживатись в багатьох галузях знань (зокрема економіки) та на різних рівнях (держави, підприємства, окремої людини). Аналіз публікацій з проблеми формування й оцінки потенціалу виявляє її недостатнє теоретичне обґрунтування на рівні підприємства. Основна маса публікацій з теорії потенціалів присвячена такій категорії як економічний потенціал підприємства. З огляду на те, що підприємство розглядається як відкрита економічна система, із гносеологічної точки зору категорію «економічний потенціал підприємства» можна розглядати як тотожну категорії «потенціал підприємства».

Узагальнюючи думки більшості науковців щодо трактування досліджуваної економічної категорії, потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів.

Дослідження потенціалу підприємства як складного економічного явища неможливе без вивчення його внутрішньої структури. Виключно важливе значення має його елементний склад та характер зв'язків між його елементами.

Структура потенціалу значною мірою залежить від галузевої приналежності підприємства та його розміру. При цьому існує певна сукупність взаємопов'язаних базових елементів і відсутність будь-якого з них унеможливорює діяльність підприємства як економічного суб'єкта [4].

Базова структура потенціалу для усіх видів однакова, і залежить від рівня втілення (наявний потенціал та потенціал розвитку), рівня використання (реалізований та нереалізований) та доцільності існування невикористовуваного потенціалу (резерв та надлишок). Така структура єдина і властива різним видам потенціалу [5].

Досліджуючи структуру економічного потенціалу підприємства, потрібно врахувати такі класифікаційні ознаки, як елементний склад, функціональна сфера приналежності, ступінь врахованих можливостей і спрямованість діяльності підприємства.

Дослідники виділяють три основні підходи до структуризації економічного потенціалу підприємств: ресурсний, функціональний та змішаний.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Ресурсний напрямок передбачає виділення структурних елементів за видами і характером ресурсів. За такого підходу в структурі може виділятися найбільша кількість складових: засоби праці, предмети праці, робоча сила та природні ресурси [6]. Різні дослідники розглядають різну кількість складових. У одному випадку до його складу рекомендується включати тільки засоби праці, в іншому – засоби праці і робочу силу, в третьому – засоби праці, робочу силу і природні ресурси, які застосовуються в процесі виробництва, в четвертому – засоби праці, робочу силу і предмети праці. Складовими елементами нижчого рівня є трудовий, природний, інвестиційний та інноваційний потенціали.

Ресурси підприємства є основою формування його потенціалу. Вони мають такі складові: кадрову, фінансову, матеріальну, просторову, технологічну, інформаційну та кожна виділена складова являє собою елемент системи можливостей підприємства.

Функціональна структуризація здійснюється за видами діяльності підприємства. Використовуючи такий підхід, виділяють елементи: виробничий, логістичний, маркетинговий, управлінський та інші потенціали. При такому підході структура економічного потенціалу підприємства може збігатися з організаційною структурою підприємства.

За змішаного підходу розрізняють декілька критеріїв поділу структури на складові елементи. Найпоширенішим є поєднання ресурсного та функціонального підходів (структурними елементами вважаються ресурси підприємства та функції). Так, до елементів потенціалу підприємства належить все, що пов'язане з функціонуванням і розвитком підприємства. Зокрема, виділяють об'єктні та суб'єктні складові. Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. До них належать: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення. Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх виявлення. До них належать: науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління і маркетинговий потенціал. Окремо виділяють у структурі потенціалу трудовий, інфраструктурний, просторовий та інформаційний потенціали, які не підпадають під зазначену класифікацію складових потенціалу підприємства і їх не можна однозначно зарахувати до суб'єктних чи до об'єктних складових [7].

На сьогоднішній день вважається, що найбільш теоретично обґрунтованим є змішаний підхід, коли структуризація потенціалу здійснюється за декількома критеріями: складом ресурсів і функціональними напрямками діяльності.

Узагальнюючи аналіз літературних джерел, а також враховуючи практичну необхідність оцінки потенціалу, визначення резервів його використання, що вимагає великого масиву достовірної вихідної інформації, структуризацію економічного потенціалу підприємство доцільно проводити за такими елементами (рис. 1).

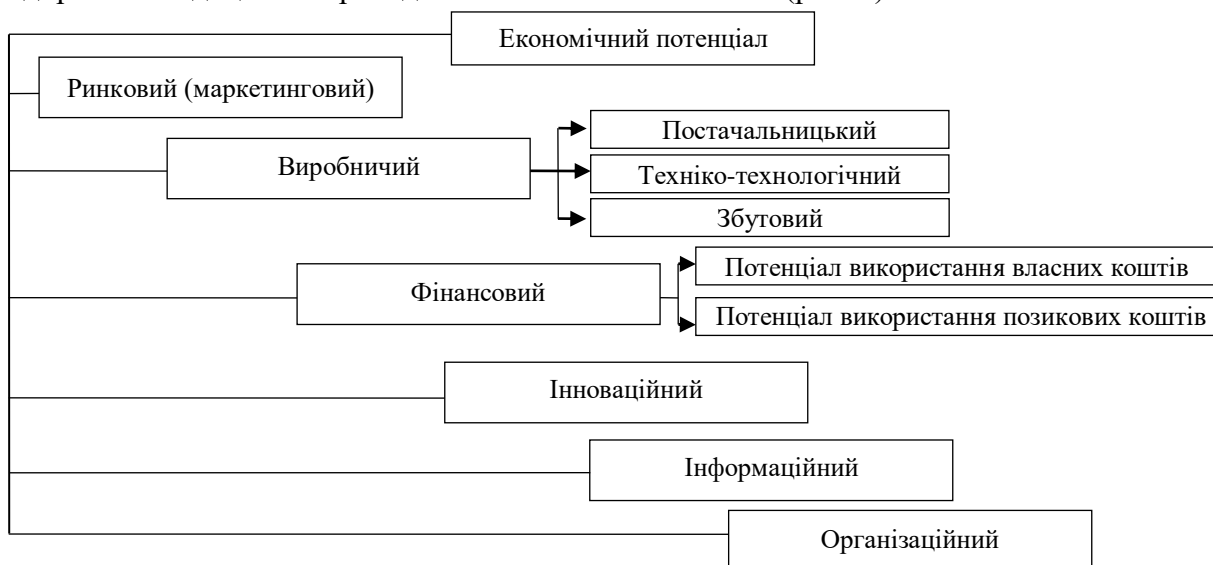


Рис. 1. Структура економічного потенціалу підприємства

*Джерело: авторська розробка*

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Структуризація економічного потенціалу підприємства є базою для визначення резервів ефективності використання, відтворення і розвитку потенціалу, його побудови відповідно до поставлених цілей підприємства.

**Список літератури**

1. Ансоф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансоф. науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: моногр. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
4. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблюдська, О. О. Решетняк; навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
5. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление [Текст]: дис. д-ра экон. наук : 08.07.01 / Лапин Евгений Васильевич. – Сумы, 2006. – 432 с.
6. Хомяков В. І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков, І. В. Бакум. – К.: Кондор, – 2009. – 400 с.
7. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура / Л. В. Коваль // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690 : Логістика. – С. 59 – 65.

**УДК 339.944**

**Коваль О. В.**

аспірант кафедри менеджменту, економічної теорії та фінансів,  
Хмельницький університет управління та права

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ІНДУСТРІЇ  
ПРОГРАМНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Нині в Україні сформувався дуже потужний інтелектуальний потенціал і високі темпи зростання саме у індустрії програмної продукції. Вона успішно конкурує на світовому ринку, невпинно демонструє високі темпи розвитку та надає робочі місця як найменше 99 тис. фахівцям. Не вимагаючи капітальних вкладень і державних інвестицій, індустрія забезпечує до 2 % ВВП країни, є найбільшим постачальником валюти серед галузей сфери послуг і третьою загалом в Україні, поступаючись лише експорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва і чорним й кольоровим металам та виробам з них.

Тому розвиток її суб'єктів є необхідною передумовою економічного зростання країни: створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень та ін.

Проте, сучасні реалії соціально-економічного і політичного розвитку України негативно впливають на суб'єкти індустрії програмної продукції. Серед основних проблем їх розвитку можна виділити:

- недостатній рівень проектного та організаційного менеджменту;
- юридична нерегульованість відносин;
- «експортоорієнтований» характер сфери індустрії програмної продукції;
- розповсюдженість сірих схем аутсорсингу (аутстафінгу) [2];
- «піратство»;
- відсутність затверджених процедур обліку об'єктів інтелектуальної власності як нематеріальних активів;
- нерозв'язаність питань співвідношення та змісту прав на інформаційні об'єкти, породжені розвитком мережі Інтернет, так само як і питань зовнішньоторговельного регулювання угод щодо транскордонної передачі об'єктів інтелектуальної власності (наприклад, експорт програмного забезпечення) через мережу Інтернет [1];
- відсутність національних стандартів у сфері індустрії програмної продукції [3];
- відтік випускників ІТ-спеціальностей та ін.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Не зважаючи на перелічені проблеми, Україна має реальний шанс здійснити економічний ривок, роблячи ставку на розробку програмної продукції. Для максимально повного проявлення позитивних тенденцій та переваг національного сектора продукування та мінімізації негативних впливів на розвиток цієї сфери необхідно чітко уявляти її місце у суспільному й світовому розподілі праці та роль у технологічному розвитку держави.

**Список літератури**

1. Дульська І. В. Нагальні проблеми розвитку сектору інформаційних технологій України та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / Дульська І. В. – Режим доступу: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/47080/43208>.
2. Тези доповідей міжнар. наукового конгресу «Інформаційне суспільство в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua.ictcongress.com.ua>.
3. Тулашвілі Ю. Й. Методичні вказівки до виконання лабораторних робіт з дисципліни «Командна розробка програмних проєктів» для студентів напряму підготовки 6.040302 «Інформатика»/ Тулашвілі Ю. Й. – Рівне: НУВГП, 2015. – 62 с.

**УДК 338.24.01**

**Коляда Д. В.**  
студентка групи ЕФ-16-1м,  
Дніпровський національний університет ім. Олеса Гончара

**ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТА  
ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

На сучасному етапі питання щодо виникнення та погашення дебіторської заборгованості гостро постає перед суб'єктами господарювання. Некоректне та малоефективне управління дебіторською заборгованістю, може призвести до зниження платоспроможності підприємств та сприяти виникненню у значних обсягах сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. А це має досить вагомий вплив на причини виникнення фінансової кризи.

Управління дебіторською заборгованістю – є провідним видом системи управління підприємств, що складає сукупність методів, принципів та процедур при взаємодії з покупцями стосовно процедури реалізації активів та послуг з відстрочкою платежу, організацією фінансового забезпечення боргової активності та інкасації заборгованості [2].

Ефективність управління дебіторською заборгованістю на підприємстві залежить від таких факторів, як зовні та внутрішні.

До зовнішніх факторів належать:

- загальний економічний стан;
- тарифи на перевезення продукції;
- сезонність виробництва і продажів;
- рівень доходів населення.

До внутрішніх факторів відносять:

- кредитну політику самого підприємства;
- політику управління дебіторською заборгованістю;
- фінансовий стан підприємства (зокрема платоспроможність і кредитоспроможність підприємства);
- активність керівників, та сприяння покращенню політики управління підприємством;
- обсяг реалізованих продуктів та послуг [4].

У економічно розвинутих країнах нормальним вважається доля дебіторської заборгованості в активах підприємства близько 20 %. Але для українських підприємств такі показники, на жаль, є нереальними.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Як свідчать статистичні дані, доля оборотних активів на більшості вітчизняних великих та середніх підприємств за всіма видами економічної діяльності зростає з кожним роком, та складає більше ніж 60 % усіх активів, при чому фактичний склад дебіторської заборгованості складає не менше ніж 50 %. Так, у 2016 році частка дебіторської заборгованості склала майже 62 % від усіх оборотних активів.

На 2017 рік доля оборотних активів є також значною, проте динаміка їх зростання трохи зменшилась, порівняно з попередніми роками. Але частка дебіторської заборгованості зберігається, та складає найбільшу частину усіх оборотних активів.

Отже, проблема дебіторської заборгованості є досить актуальною за усіма видами економічної діяльності, вона не зникає, а навпаки загострюється, а тому потребує особливої уваги, щодо її мінімізації, удосконалення політики управління та контролю.

Ефективний контроль має здійснюватись і за видами кредиторської заборгованості, адже для того, щоб утримати існуючих покупців та залучити нових, підприємство має реалізувати продукцію у кредит, і таким чином підтримати встановлені обсяги реалізації продукції, здобуваючи нові ринки продажу своєї продукції. Проте, під час кредитування клієнтів додається ризик зменшення прибутку через неефективну кредитну політику і ризик неповернення коштів. У такому випадку існує ймовірність перетворення поточної дебіторської заборгованості на безнадійну дебіторську заборгованість.

Для управління дебіторською заборгованістю підприємству необхідна чітка кредитна політика, яка дасть змогу максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продажу, і комплекс заходів, які повинні націлювати на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості. Тому, ефективне управління дебіторською заборгованістю повинно мати основу діяльності, що ґрунтується на розвинутій кредитній політиці підприємства.

Для підвищення ефективності управління та сприяння зменшення розміру дебіторської заборгованості, необхідно здійснювати деякі заходи, зокрема: визначення ступеню ризику несплати рахунків покупцями; збільшення кількості покупців (дебіторів) з метою мінімізації втрат від несплати; ведення оперативного контролю за надходженням готівки на рахунки підприємства; аналіз платоспроможності та надійності потенційних покупців; аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства у попередніх періодах та чітке планування на майбутнє; своєчасне визначення розміру сумнівної заборгованості; ведення претензійної роботи; контроль за виконанням платіжних умов за договорами та негайне припинення співпраці з покупцями, що їх порушують; своєчасне виявлення недопустимих політикою підприємства видів дебіторської заборгованості.

Такі заходи повинні здійснюватися регулярно, на постійній основі, та з допомогою кваліфікованих фахівців у даній сфері діяльності підприємства.

При управлінні дебіторською заборгованістю найбільше та найважливіше значення набуває здійснення контролю, при якому виникає можливість з'ясувати, як ефективно та в строк відбувається погашення заборгованостей, наскільки відстрочка платежу, яку запропонували фахівці, відповідає вимогам сучасного ринку та стану на ньому підприємства [1].

#### **Список літератури**

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: [учебник] / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Никацентр, 2004. – С. 656.
2. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансовоекономічної кризи / Єдинак Т. С. // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 54 – 57.
3. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М. М. Нашкерська // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2009. – № 4. – С. 136 – 140.
4. Потривасва Н. В. Значення дебіторської заборгованості як складової фінансових активів / Н. В. Потривасва // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 262 – 268.

УДК 615

Коротун В. К.

студент кафедри економіки та менеджменту,  
Харківський національний університет  
ім. Василя Назаровича Каразіна

### МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КРИЗИ НА ПРИКЛАДІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ

Протягом кількох останніх років світовий ринок фармацевтики демонструє сталу тенденцію зростання. Загалом фармацевтичний ринок – це потужний промисловий сектор, який входить до п'ятірки найприбутковіших галузей господарського комплексу світу.

Сучасний фармацевтичний ринок України включає виробництво лікарських засобів, дієтичних добавок, лікувальної косметики та виробів медичного призначення, оптових і роздрібних продажів продукції через аптечні мережі, спеціалізовані продажі та дистрибуцію [7, с. 56 – 57].

У 2013 році, який експерти називають еталонним, обсяг фармацевтичного ринку України складав біля 3,3 млрд доларів США, у середньому, темп зростання ринку складав 15 – 20 %. Того часу фармацевтичний ринок України був одним із найбільш швидко зростаючих та займав друге місце серед країн СНД [5].

Економічна ситуація в Україні зазнає негативної тенденції до змін, тому, згідно з даними Державної служби статистики України, зниження показника реального ВВП в останній квартал 2014 року становило 14,8 %, а за аналогічний період 2015 року цей показник досягнув показника 17,2 %.

На рис. 1 представлено у динаміці індекс промислової продукції фармацевтичного ринку. Головними факторами, що спричиняють уповільнення подальших змін ринку фармацевтики в Україні, є:

- зменшення реального добробуту громадян;
- розгортання військових дій на сході країни;
- підвищення цін на фармацевтичні препарати вітчизняних виробників та імпортованих ліків;
- поступове наближення до ліміту платоспроможного попиту населення [5, с. 97].

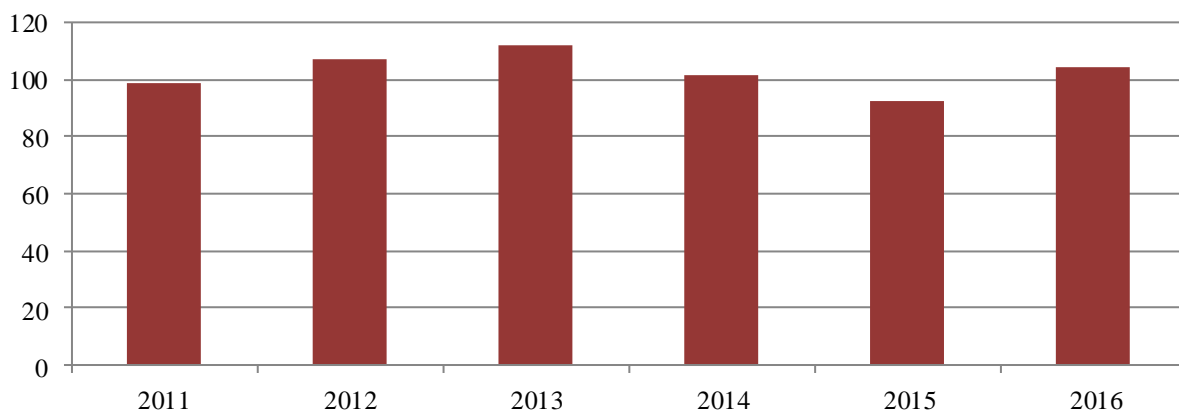


Рис. 1. Індекс промислової продукції фармацевтичного ринку,  
2011 – 2016 рр. (у % до попереднього року)

Джерело: розроблено автором за даними [6]

Відповідно до статистичних показників фармацевтичного ринку у національній валюті України, ми спостерігаємо поступове стабільне зростання. Але в той час, обсяг ринку у доларах показує, що стан справ виглядає дещо інакше.



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Останні роки, з огляду на кризові явища та подорожчання життя в цілому, відбувається зменшення купівельної спроможності споживачів. І хоча Держкомстат каже нам, що номінальні та реальні доходи населення ростуть, ми розуміємо, що у сукупності з іншими факторами, які впливають на купівельну спроможність споживачів, останні не можуть собі дозволити більше ніж у 2013 році [8].

В умовах фінансової кризи та нестабільності на міжбанківському валютному ринку кожен день роботи фармацевтичної галузі несе величезні збитки учасникам фармринку [3].

Кризова ситуація в економіці загрожує підприємству не тільки фінансовими проблемами і втратою своїх позицій на ринку, але і втратою кваліфікованих кадрів, без яких подолати кризу неможливо. Утримання ключових співробітників одна з основних задач менеджменту компанії на етапі кризи.

Тема мотивації персоналу в умовах економічної кризи і в 2017 році продовжує залишатися актуальною. У складній економічній ситуації є можливості для мотивації працівників. Більш того, від мотивації співробітників залежить благополуччя компанії.

Однак керівники більшості українських підприємств концентрують свою увагу на управлінні виробництвом, маркетингом, фінансами, в той час як вдосконалення системи мотивації персоналу приділяється недостатня увага.

Частіше за все, керівництво організації не займається темою мотивації персоналу в умовах кризи, вважаючи, що працівники будуть триматися за місце через нестабільну ситуацію на ринку праці. Тому в компанії не розробляються і не впроваджуються нові фактори мотивації. Однак цей підхід не є вірним.

Основним мотиваційним фактором для працівника залишається оплата праці. Від її рівня залежить самооцінка співробітника, рівень його зацікавленості в організації. Але в кризових умовах матеріальний ресурс компанії часто обмежений, тому цей мотиваційний чинник потрібно адаптувати під існуючі умови. Потрібно дати працівникові можливість заробляти за рахунок змінюваної частини зарплати і отримання бонусів за досягнуті результати. Така схема оплати сприяє мотивації персоналу в умовах кризи і поліпшенню кількісних і якісних показників праці. При цьому до співробітників потрібно якомога конкретніше довести критерії, при виконанні яких покладається той чи інший рівень заробітної плати. За таких умов доцільно ввести на підприємстві систему показників КРІ (англ. Key Performance Indicators – ключові показники ефективності). Дана система дозволяє класифікувати й оцінювати співробітників за їх місцем і важливістю на підприємстві. За допомогою системи КРІ можна не тільки контролювати і оцінювати ефективність виконуваних дій, але й побудувати ефективну систему оплати праці [2].

Основними перевагами успішного впровадження ключових показників ефективності є наступні (рис. 1).

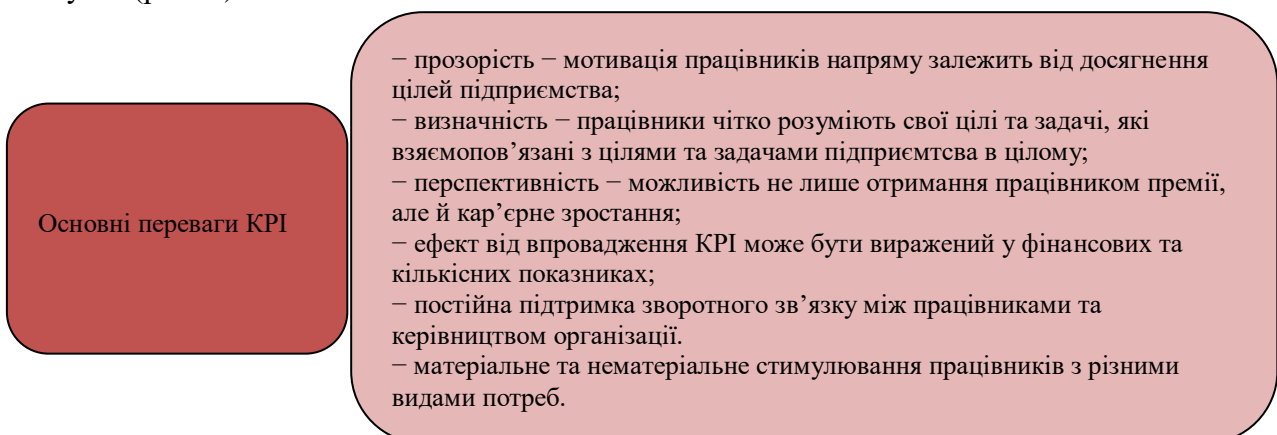


Рис. 1. Основні переваги впровадження ключових показників ефективності  
*Джерело: розроблено автором за даними [1]*

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Роботодавцю не слід обмежуватися тільки матеріальною мотивацією. І справа не в тому, що в умовах кризи матеріальний ресурс обмежений. Рано чи пізно фактор матеріальної мотивації персоналу в умовах кризи перестане діяти на співробітника, так як він швидко звикає до рівня оплати праці та починає сприймати його як само собою зрозуміле. Ефективним доповненням до матеріальної мотивації персоналу в умовах кризи будуть різноманітні фактори нематеріальної мотивації. Так, в складних економічних умовах для керівника дуже важливо підтримувати дух корпоративної культури.

Різні корпоративні заходи: тренінги командної взаємодії, спільні виїзди на природу, поїздки по історично місцях дозволяють згуртувати колектив і підняти моральний дух співробітників. Важливим фактором розвитку корпоративної культури є така ідеологічна складова, як місія організації. Наявність місії дозволяє співробітникам знайти сенс щоденного відвідування офісу. Для формування місії організації необхідно залучати весь колектив. Залучення працівників до процесу управління організацією, облік їх думки, позначення його важливості – все це дозволяє підвищити рівень корпоративної культури і вистояти у важких економічних умовах. Якщо персонал мотивується в умовах кризи не загрозою втрати роботи, а розумінням того, що компанія буде підтримувати своїх співробітників у важкій ситуації, то ефективність праці буде набагато вище.

Крім того, не потрібно забувати про такий чинник мотивації персоналу в умовах кризи, як визнання керівництва. Розміщення фотографії співробітника на дошці пошани організації, публічне визнання його заслуг, почесна грамота – все це дозволить не тільки підняти моральний дух і самооцінку самого працівника, а й усього колективу, так як спрацьовують механізми ідентифікації. Ці методи не вимагають великих витрат, але при цьому роблять сильний мотиваційний вплив [4].

Таким чином, фармацевтична галузь займає провідну позицію в економіці нашої країни, оскільки є досить важливою складовою національного ринку та певним чином визначає національну і оборонну безпеку країни. Для сталого розвитку та динамічного зростання українського фармацевтичного ринку важливими умовами стають консолідація, створення сильніших і більших мереж, підвищення рівня організаційного менеджменту, впровадження нових методів оптимізації процесів управління економічної діяльності та механізмів управління торговельними процесами фармацевтичних підприємств, стабілізація конкурентних позицій останніх та підвищення рівня інформаційного забезпечення ринку.

В той час, як економічна ситуація в Україні продовжує погіршуватися набувають актуальності питання мотивації персоналу, підвищення продуктивності праці та збереження кваліфікованих кадрів. Запропоновані способи мотивації персоналу в умовах кризи не вимагають великих витрат, але при цьому дозволяють підвищити зацікавленість працівників у компанії, збільшити ефективність і продуктивність їх праці.

**Список літератури**

1. Захарченко В. І. Система мотивації на основі KPI / Захарченко В. І. // Фінансовий директор. – 2006. – № 2. – С. 34 – 39.
2. Клочков А. К. KPI та мотивація персоналу. Повний збірник практичних інструментів / Клочков А. К. – М. : Ексмо, 2010. – 160 с.
3. Криза у фармацевтичній галузі – шляхи подолання [Електронний ресурс] / Аптека.ua. – 2008. – Режим доступу до журналу: <http://www.apteka.ua/article/7445>.
4. Мотивація персоналу в умовах кризи [Електронний ресурс] / Директор по персоналу. – 2016. – Режим доступу до журналу: <https://www.hr-director.ru/article/66175-qqq-16-m7-22-07-2016-motivatsiya-personala-v-usloviyah-krizisa>.
5. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Держкомстат України. – К. : Техніка, 2016. – 127 с.
6. Україна у цифрах: статистичний збірник [Електронний ресурс] / публікація документів Державної служби статистики України – 2016. – Режим доступу до журн.: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm).
7. Фармацевтичний ринок України як рушійний важіль розвитку економіки: праці конф., випуск 11, 2017 р. / Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Ужгород: Уж. нац. ун-т, 2017. – С. 56 – 59.
8. Фармацевтичний ринок України:реалії та перспективи [Електронний ресурс] // LDaily:business and innovation. – 2017. – Режим доступу до журналу: <http://ua.lawyers.ua/farmatsevtichnij-rinok-ukrayini-realiyi-ta-perspektivi.html>.

УДК 336.71

Кот Н. Г.

м. э. н., старший преподаватель кафедры  
бухгалтерского учета, анализа и аудита,  
УО «Брестский государственный технический университет»

### ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Современное состояние экономики и тенденции экономических преобразований в Республике Беларусь обуславливают использование качественно нового подхода в управлении возможностями организации для достижения устойчивого функционирования. Вопросы, посвященные поиску резервов и скрытых возможностей достижения устойчивого функционирования, в экономической науке являются ключевыми. По мнению автора, применительно к организации возможности его устойчивого функционирования, целесообразность проведения модернизации идентифицируются с его экономическим потенциалом. Недостаток информации о количественных и качественных характеристиках экономического потенциала организации затрудняет формирование стратегии ее функционирования, а, следовательно, снижает возможности устойчивого функционирования.

С целью достижения устойчивого экономического роста страны, как отмечается в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г., необходимо осуществлять модернизацию и реструктуризацию отраслей реального сектора, технологического и организационного обновления производств [1]. Проведение модернизации предусматривает, во-первых, активную реконструкцию производственного потенциала организации, во-вторых – эффективное функционирование организации в условиях ее экологизации.

Стоит отметить, что производственный потенциал выступает подпотенциалом экономического потенциала организации.

Категория производственного потенциала появилась в науке раньше, чем категория экономического потенциала. В отечественной научной литературе А. А. Анчишкин впервые производственный потенциал определил как набор ресурсов, которые в процессе производства принимают форму факторов производства [2]. Изучению категории «производственный потенциал» посвятили свои труды Э. Б. Фигурнов, Свободин В. И., Д. К. Шевченко, Ю. Ю. Донец, Хейман С. А., Мерззликина Г. С., Шаховская Л. С. и ряд других ученых-экономистов [3, 4, 5, 6, 7, 8].

Структура производственного потенциала представлена на рис. 1.

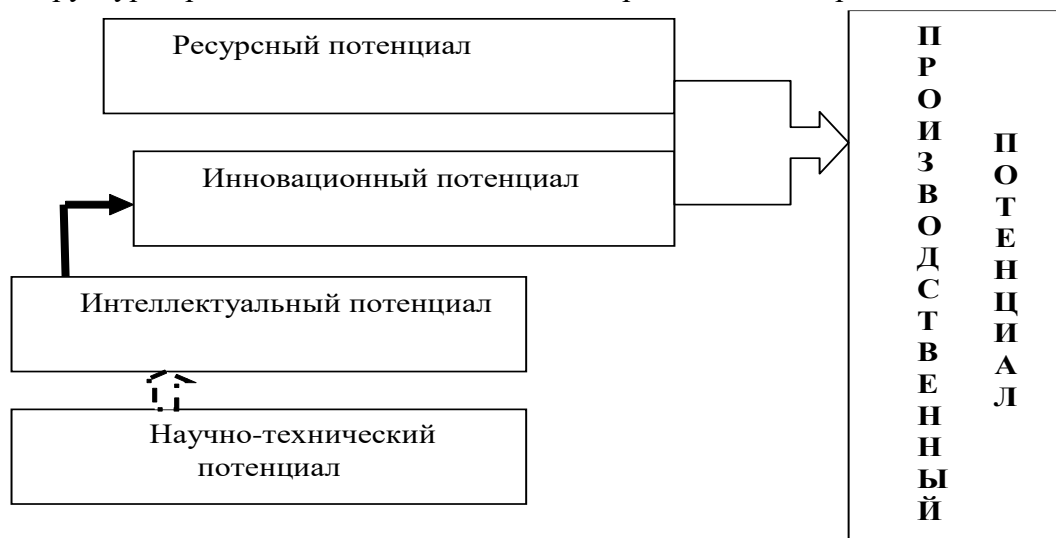


Рис. 1. Структура производственного потенциала

Источник: разработка автора

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Поэтому, прежде чем начать осуществлять модернизацию, предлагается выявить уровень и направления дальнейшего развития деятельности организации, что возможно осуществит с помощью интегрально-регулирующего показателя устойчивого развития организации посредством уравнения регрессии, отражающего зависимость финансового потенциала от производительности труда, среднегодового уровня заработной платы, фондоотдачи и затратоотдачи. Используемая в целесообразности проведения модернизации регрессионная модель (табл. 1), а также фактические значения накопительных параметров позволяют спрогнозировать возможность и направления дальнейшего использования финансового потенциала организации на конкретную дату, своего рода предельное приращение накопительных показателей организации при проведении эффективной политики управления.

*Таблица 1*

**Вспомогательный расчет для определения уравнения регрессии**

Период	FP	EP – $\alpha$	EP – $\beta$	EP – $\gamma$	$\sum (EP - \alpha) + (EP - \beta) + (EP - \gamma)$
1	EP : $\sum 1 \cdot 100$	EP – $\alpha 1$	EP – $\beta 1$	EP – $\gamma 1$	$\sum 1$
2	EP : $\sum 2 \cdot 100$	EP – $\alpha 2$	EP – $\beta 2$	EP – $\gamma 2$	$\sum 2$
3	EP : $\sum 3 \cdot 100$	EP – $\alpha 3$	EP – $\beta 3$	EP – $\gamma 3$	$\sum 3$
4	EP : $\sum 4 \cdot 100$	EP – $\alpha 4$	EP – $\beta 4$	EP – $\gamma 4$	$\sum 4$
5	EP : $\sum 5 \cdot 100$	EP – $\alpha 5$	EP – $\beta 5$	EP – $\gamma 5$	$\sum 5$

EP – уровень экономического потенциала предприятия;

$\alpha$  – параметр, определяющий соотношение между производительностью труда и средним уровнем заработной платы;

$\beta$  – фондоотдача основных средств;

$\gamma$  – затратоотдача.

*Источник: собственная разработка автора*

В случае получения положительной величины в организации имеется потенциал развития, что свидетельствует о возможности и целесообразности проведения модернизации, в противном случае – руководству организации следует отказаться от программы модернизации. Предложенный алгоритм также будет уместен для расчета эффективности проведения модернизации.

Таким образом, модернизация выступает одним из ключевых механизмов для достижения и обеспечения устойчивого экономического роста как организации, так и в целом страны. Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г., предусмотрено осуществление модернизации и реструктуризации отраслей реального сектора, технологического и организационного обновления производств с целью их приспособления к внутренним и внешним условиям. Целесообразность и возможность проведения модернизации организаций предлагается определить с помощью расчета показателя финансового потенциала организации, который, при факте проведения модернизации, служит критерием определения эффективности модернизационного процесса.

**Список литературы**

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь; Редколлегия: Я. М. Александрович и др. – Мн. : Юнипак. – 200 с.
2. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М. : Экономика. – 1973. – 294 с.
3. Фигурнов Э. Производственный потенциал социалистического общества // Политическое самообразование. – 1982. – № 1. – С. 38 – 40.
4. Свободин В. А. Определение величины и эффективности производственного потенциала предприятия // Экономика сельского хозяйства. – 1987. – № 9. – С. 73 – 78.
5. Шевченко Д. К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала. – Владивосток: Из-во Дальневост. университета. – 1984. – 192 с.
6. Донец Ю. Ю. Эффективность использования производственного потенциала. Киев: Знание. – 1998. – 123 с.
7. Хейнман С. Производственный и научно-технический потенциал СССР // Вопросы экономики. 1982. – № 12. – С.13 – 22.
8. Мерзликина Г. С., Шаховская Л. С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография / ВолгГТУ, Волгоград. – 1998 г. – 265 с.

УДК 330.131.7

**Кущик А. П.**

к. е. н., доцент, професор, завідувач кафедри  
фінансів, банківської справи та страхування,  
Запорізький національний університет,

**Вернидуб М. Ю.**

студент,

Запорізький національний університет

### **МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ТА ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

В сучасних умовах підприємства, які приділяють достатню увагу зовнішнім та внутрішнім ризикам, а також роблять усе задля запобігання виникнення ризикових ситуацій, являються найбільш ефективними та стабільними. Для прийняття ефективним управлінських рішень, в першу чергу необхідне визначення причин та прогнозування можливих наслідків усіх ризиків, їх природи, а також джерел. Оцінка ступеня ризику та розробка перспективних програм його зниження є частиною щоденної управлінської роботи, однією з функцій управління підприємством поряд з управлінням фінансами, кадрами, якістю. Саме тому в сучасних ринкових умовах управління ризиками приділяють все більше і більше уваги.

Визначення ризиків – процес, який здійснюється в першу чергу і потім супроводжує діяльність будь-якого проекту в рамках діяльності підприємства. Для його реалізації рекомендується використовувати різноманітні методи групової роботи (мозковий штурм, номінальна група, метод дельфі), а також аналіз подібних інвестиційних проектів зі схожих областей з участю зовнішніх або внутрішніх експертів компанії [1].

Виділяють такі групи методів зниження ризиків:

– технічні методи, засновані на впровадженні різних технічних заходів, наприклад, система протипожежного контролю, банківських електронних розрахунків та ін.;

– правові методи, такі, як: страхування, застава, неустойка (штраф, пеня), гарантія, завдаток тощо;

– організаційно-економічні методи включають комплекс заходів, направлених на попередження втрат від ризику у випадках виникнення несприятливих обставин, а також на їх компенсацію у випадках виникнення втрат.

Найбільш розповсюдженими методами зниження ризику є: розподіл ризику між учасниками проекту; страхування; резервування коштів на покриття непередбачених витрат; нейтралізація часткових ризиків; зниження ризику в плані фінансування [2].

Розподіл ризику здійснюється в процесі підготовки плану проекту та контрактних документів. Для кількісного розподілу ризику в проектах можна використовувати модель, засновану на «дереві рішень». При цьому, кожний учасник виконує запланований проектом обсяг робіт та несе відповідну частку ризику у випадку невиконання проекту.

Страхування ризику являє собою систему відшкодування втрат страхувальниками при виникненні страхових випадків із спеціальних страхових фондів, які формуються за рахунок страхових внесків, що виплачуються страхувальниками. Як правило, це здійснюється за допомогою майнового страхування та страхування від нещасних випадків.

Крім страхування, може застосовуватись перестраховання та співстраховання. Перестраховання – це страхування, відповідно до якого страховик передає частину відповідальності за ризики іншим страховикам. Ціллю такої операції є створення стійкого та збалансованого «страхового портфеля» для забезпечення стабільної та рентабельної роботи страхових компаній. Співстраховання – це метод вирівнювання та розподілу великих ризиків між кількома страховиками.

Створення резервів ресурсів на покриття непередбачених витрат дозволяє компенсувати ризик, який виникає в процесі реалізації проекту, і, тим самим, компенсувати збої у виконанні проекту. Це спосіб боротьби з ризиком, який передбачає встановлення співвідношення між потенційними ризиками, які впливають на вартість проекту, та розміром витрат, необхідних для

подолання збоїв у виконанні проектів. Частина резерву завжди повинна знаходитися у розпорядженні менеджера, а іншою частиною повинні розпоряджатися інші учасники відповідно до контракту. Першим етапом при використанні даного методу є оцінка наслідків ризиків, тобто сум на покриття непередбачених витрат. Далі визначається структура резерву на покриття непередбачених витрат та для яких цілей слід використовувати встановлений резерв.

Часткові ризики – це ризики, пов'язані з реалізацією окремих етапів (робіт) по проекту, але які напряму не впливають на проект у цілому. У плані фінансування проекту обов'язково повинні враховуватись такі ризики, як: ризик нежиттєздатності проекту, податковий ризик, ризик несплати заборгованості та ризик незавершення будівництва [3].

Управління ризиком здійснюється на всіх стадіях життєвого циклу проекту за допомогою моніторингу, контролю та необхідних коригуючих дій. Здійснює це проект-менеджер у тісній взаємодії з усіма учасниками проекту.

Наявність системи управління ризиками на підприємстві дає можливість ідентифікувати наявні ризики, визначити рівень небезпеки та застосовуючи певні методи і техніку управління ризиками зменшити їх негативний вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства.

#### **Список літератури**

1. Аленичева Т. Д. Анализ средней цены капитала, используемого для финансирования долгосрочных инвестиций / Т. Д. Аленичева // Деньги и кредит. – 1997. – № 8. – С. 50 – 57.
2. Вітлінський В. В., Вервечко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком. Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
3. Проскура В. Ф. Методологічні підходи до управління ризиками / В. Ф. Проскура, Р. Г. Білак // Економіка і суспільство. – 2017. – № 9. – С. 599 – 607.

**330.322:631.11:339.137.2**

**Лавренюк О. І.**

аспірант кафедри аграрного менеджменту,  
Вінницький національний аграрний університет

### **РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ**

Планування розвитку підприємств, яке значною мірою пов'язане з їх інвестиційною діяльністю, потребує врахування великої кількості факторів на відносно тривалих періодах планування.

Інвестиції потрібні підприємствам АПК і організаціям для переходу до стабільної господарчої діяльності, для переозброєння виробництва, підвищення якості продукції. Особливої значущості ці процеси набувають на макроекономічному рівні, де держава повинна регулювати створення у країні сприятливого інвестиційного клімату, формування і розвиток фондового ринку, сприяти спрямуванню інвестицій у пріоритетні галузі виробництва та ін. [1].

Діяльність інвесторів в аграрному секторі економіки представлена великою кількістю компаній, які, незважаючи на фінансово-економічну кризу, сьогодні є найстабільнішою складовою економіки нашої держави. Перспективним напрямком інвестиційної діяльності на підприємствах АПК є впровадження прогресивних, актуальних, закордонних енергозберігаючих технологій. Останнім часом активізувалася двостороння співпраця в АПК України з представниками бізнесу японських і шведських компаній з метою реалізації спільних інвестиційних проектів .

Для України іноземні інвестиції в АПК мають велике значення. У зв'язку з цим необхідно використовувати досвід розвинених країн, які пропонують для перебудови економіки залучення на взаємовигідних умовах прямих іноземних інвестицій з метою розв'язання завдань структурної трансформації, розвитку імпортозамінних виробництв і послідовного нарощування експортного потенціалу.

Механізм управління інвестиційними процесами є складовою фінансового механізму, котрий, в свою чергу, є важливим елементом національної економіки. Він є необхідним для забезпечення нормальної безперебійної роботи економічної системи, реалізації

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

інвестиційної політики держави. На мікрорівні він забезпечує реалізацію інвестиційних процесів в організаціях, підприємствах [2].

Інвестиційне управління передбачає використання форм та методів впливу на об'єкт. Управління інвестиціями містить, окрім інвестиційного управління, ще й статистику, фінансовий облік, маркетингові дослідження, інформаційно-технічне забезпечення.

Стратегія інвестиційного розвитку АПК повинна базуватись на основі забезпечення інвестора об'єктивною інформацією про стан та перспективи розвитку певного об'єкта інвестування. Для цього відповідними інституціями повинен проводитись регулярний моніторинг інвестиційної привабливості, результати якого мають доводитись до уваги потенційних інвесторів як у вигляді окремих інформаційних збірників, так і на офіційних сайтах регіональних та центральних органів управління. Серед причин непривабливості українського інвестиційного клімату називають повільні темпи реформування й економіки, й законодавчої бази, а також нераціональний розподіл внутрішніх інвестицій – приватних і державних, високі податки, надмірне регулювання та заполітизованість економіки [3].

**Список літератури**

1. Ландик О. В. Формування інвестиційної політики підприємств АПК : 08.00.04 / Ландик О. В. – Полтава, 2011. – 197 с.
2. Мазур К. В. Управління інвестиціями на підприємствах АПК Вінницької області / К. В. Мазур, Ю. В. Загородня, В. П. Олійник, О. Ю. Янченко // Молодий вчений. – 2015. – С. 70 – 73.
3. Завадських Г. М. Стратегія управління інвестиціями аграрних підприємств Запорізької області : спец. 08.00.04 «економіка і управління підприємствами» / Завадських Ганна Миколаївна – Київ, 2008. – 23 с.

**УДК 338.26**

**Марчук Л. М.**

здобувач кафедри моделювання та  
інформаційних технологій в економіці,  
Вінницький національний аграрний університет

**ВАЖЕЛІ ТА МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ**

Категорія «конкуренція» належить до універсальних, оскільки використовується для пізнання сутності функціонування людини (та інших живих істот) і досліджується філософією, медициною, біологією, економічною наукою, психологією, правознавством та іншими галузями знань. Однак простоту цієї категорії і очевидність форм її прояву варто сприймати як поверхневий погляд на природу конкуренції. Дослідження генезису та еволюції відносин конкуренції засвідчує різноманітність підходів до виявлення і трактування її сутності та виокремлення форм, причому поява нових дефініцій обумовлюється проявами нових ознак економічного розвитку.

Трансформація природи підприємства і конкурентних відносин відбувається у поєднанні з експансією нововведень, що сприяє стрімкому розвитку системи інноваційного управління. Відповідно, це зумовлює розробку і впровадження управлінських інновацій, які створюють базис, у т. ч. й мотиваційне середовище, для формування усіх інших типів інновацій.

За таких умов управління конкурентоспроможністю як складовою частиною загальної системи управління суб'єктом господарювання також вимагає реалізації інноваційного підходу, причому на перше місце, як засвідчує управлінська практика, виступають інновацією у сфері бізнес-процесів, випереджаючи за своєю значущістю технологічні ноу-хау.

Конкретизуючи конкурентні переваги за критерієм природи знань, зазначимо, що знання про удосконалення бізнес-процесів стійкіше порівняно з іншими перевагами, наприклад, знаннями про створений продукт або його удосконалення. В останньому випадку відтворення конкурентом переваг конкретного товару можливе різними доступними способами (зокрема, на основі зворотного інжинірингу). Прерогатива управлінських інновацій у побудові та функціонуванні бізнес-процесів пояснюється тим, що найважливіші серед них (побудова ексклюзивної системи зв'язків з клієнтами, формування репутації підприємства, система бренд-менеджменту) не можуть однозначно

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

копіюватися конкурентами, що свідчить про високу надійність і стійкість зазначених нововведень. Д. Тіс підкреслює, що ми живемо в епоху, коли матеріальні активи більше не є джерелом конкурентних переваг, і ця роль переходить до нематеріальних активів, таких як знання (активи знань) [1]. Водночас інноваційна сфера стала глобальною, тому рівень та інтенсивність конкуренції тут є значно вищими порівняно з іншими сферами, що стало причиною появи нового терміну – «динамічні здібності» [2].

Враховуючи згадану тезу про активну участь споживача у створенні продукту, необхідно підкреслити, що сьогодні формується нова сфера виміру спільного творення цінності – конкурентоспроможний простір, зосереджений на індивідуалізованому досвіді спільного творення [3], який розвивається через переосмислену взаємодію окремих споживачів, мереж компаній і споживацьких груп. У зв'язку з цим доцільно переглянути методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання з використанням ресурсних (у т. ч. часових) критеріїв, а саме: зростання витрат конкретних споживачів на придбання продукції, скорочення витрат на її обслуговування та економія часу споживача у процесі використанні цієї продукції.

Отже, вивчення важливих теоретичних аспектів відносин конкуренції у сучасному суспільстві дає змогу зробити висновки про формування концепції спільного творення цінності виробником і споживачем продукції, яка передбачає побудову принципово нової системи компетенцій щодо продукування товарів і послуг на основі проникнення споживача в механізм управління бізнес-процесом виробника. Такий висновок формує підґрунтя для окреслення тенденції зміни центрів компетенцій і виявлення додаткових джерел інтелектуального капіталу (з урахуванням клієнтського компонента) і, відповідно, формування креативної мережі співтворців цінності. При цьому майбутній успіх у конкурентній боротьбі забезпечується за рахунок інтелектуального лідерства, що передбачає перегляд поглядів на управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на інноваційних засадах.

**Список літератури**

1. Сливотски А. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? / Андриан Сливотски; пер. с англ. А. А. Шапошниковой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – С. 86.
2. Денисова Д. Время продавать знания // <http://www.cpk.mesi.ru/material/articles/expert01>.
3. Прахалад К. К., Рамасвами Венкат. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / Пер. з англ. Михайла Сливцького. – К.: Видавництво Олексія Капусти (підрозділ «Агенція «Старт»), 2005. – С. 11 – 12.

**УДК 657.37**

**Мостова Ю. Б.**

студентка V курсу фінансового факультету,  
Університет митної справи та фінансів,

**Крайник В. В.**

студент V курсу фінансового факультету,  
Університет митної справи та фінансів,

**Науковий керівник:**

**Власюк В. Є.**

д. е. н., професор кафедри фінансів  
суб'єктів господарювання та страхування,  
Університет митної справи та фінансів

**ВИКОРИСТАННЯ ПОКАЗНИКІВ МОДЕЛІ БЕНША В ОЦІНЦІ  
ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

На сучасному етапі господарювання важливого значення набуває питання розробки комплексної оцінки роботи суб'єктів господарювання, яка характеризує їхню діяльність шляхом вивчення сукупності показників, на підставі яких можна зробити висновки про результати їх роботи.



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

На основі фінансових результатів підприємств, які відображають фінансові і нефінансові показники їх економічної діяльності та поведінки на інвестиційному ринку, можна сформулювати прогностичну картину конкретного ринкового середовища, його потенційних можливостей, перспектив розвитку та значення в економічній системі [2]. Існуюча практика доводить, що чистий прибуток виступає найважливішою фінансовою категорією, яка відображає фінансовий результат господарської діяльності підприємства. Тому проаналізуємо зміну чистого прибутку на прикладі підприємств України, які входять до складу Індексу UX ПАТ «Української біржі» (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Динаміка обсягів чистого прибутку (збитку) підприємств, 2012 – 2016 рр.**

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
	Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток), тис. грн				
ПАТ «Укрнафта»	1428111	189887	1264626	-5440729	-8739303
ПАТ «Мотор Січ»	1822865	1319191	1560367	3329650	1964443
ПАТ «Укртелеком»	366802	-2273327	382372	600170	601027
ПАТ «Центрэнерго»	233537	487016	75197	21856	386867

*Джерело: дані взяті з звітності досліджуваних підприємств*

За даними, наведеними в таблиці, можна встановити, що динаміка чистого прибутку підприємств є досить нестабільною, що характеризується різким падінням або різким збільшенням даного показника. Так, у ПАТ «Укрнафта» у 2015 і 2016 роках відбулося стрімке зниження чистого прибутку майже на 10 млн. грн. У ПАТ «Мотор Січ» зафіксовано різке зростання прибутку у 2015 році майже на 50 %. Різке зниження прибутку ПАТ «Укртелеком» характеризується значним збільшенням обсягу собівартості та зменшенням доходу від реалізації продукції. За аналізом даних показників, відзначимо, що за існуючою фінансовою звітністю підприємств, можна виявити вплив зокрема фінансових показників. Тому постає питання розробки рекомендації з використанням принципів інтегрованої звітності.

М. Брюханов, наприклад, зазначив, що як правило, інвестори, потенційні партнери та інші зовнішні користувачі звітності насамперед звертають увагу на три основні показники діяльності компанії, що розкриваються у звітності. Це розмір виручки, чистий прибуток та сукупні активи компанії [5].

Існують пропозиції щодо доповнення фінансової звітності підприємств відповідними нефінансовими показниками, які внесуть прозорість у розуміння зміни багатьох фінансових показників.

У міжнародній практиці така система показників отримала назву «Карта нормативних відхилень фінансових індикаторів», розроблена професором Мессодом Бенішем (Messod Beneish, Університет штату Індіана, США) [4].

Як відзначають фахівці-практики в результаті застосування даної моделі можна виявити шахрайство максимум в 76 % випадків. Модель Беніша є математичною моделлю, яка містить вісім показників, розрахованих на основі фінансової звітності (формула):

$$M - score = -4,84 + 0,920 \cdot DSRI + 0,528 \cdot GMI + 0,404 \cdot AQI + 0,892 \cdot SGI + 0,115 \cdot DEPI - 0,172 \cdot SGAI + 4,679 \cdot TATA - 0,327 \cdot LVGI.$$

де DSRI – динаміка оборотності дебіторської заборгованості; GMI – динаміка частки маржинального прибутку у виручці; AQI – динаміка якості активів; SGI – динаміка виручки; DEPI – динаміка амортизаційних нарахувань; SGAI – динаміка частки витрат у виручці; TATA – зміна оборотного капіталу в структурі активів; LVGI – динаміка фінансового важеля.

Дослідження Беніша показали, що значення зведеного індекса M – score для підприємств, які маніпулюють прибутком, перевищує -2,22 [1].

На основі фінансової звітності аналізованих підприємств, зробимо розрахунок восьми показників математичної моделі Беніша (табл. 2).

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Таблиця 2

**Показники імовірності викривлення фінансової звітності у аналізованих  
підприємствах за 2016 р.**

Показник	ПАТ «Укрнафта»	ПАТ «Мотор Січ»	ПАТ «Укртелеком»	ПАТ «Центрэнерго»	Норматив по Бенішу
DSRI	0,386	1,612	1,118	0,403	< 1,031
GMI	1,275	1,072	1,099	1,083	< 1,014
AQI	1,205	0,932	0,960	1,368	< 1,039
SIGI	0,785	0,763	0,989	1,558	< 1,411
DEPI	1,018	1,035	0,944	1,426	< 0,018
SGAI	1,682	1,325	1,043	0,676	1,0
TATA	1,264	1,120	0,937	0,606	0,0
LVGI	-0,24	0,07	-0,08	0,010	1,0
M - score	-2,94	-0,69	-1,72	-1,43	-2,22

*Джерело: розраховано авторами за даними звітності досліджуваних підприємств*

Дані таблиці показують, що більша частка аналізованих показників для обраних підприємств не відповідає нормативним, що може свідчити про можливість недостовірності чи викривлення у фінансовій звітності. Таким чином, значення M-Score вказує на те, що існує велика ймовірність маніпуляцій з звітністю обраних підприємств, окрім ПАТ «УКРНАФТА», чий показник становить -2,94, що на 0,72 менше за норматив. Чистий прибуток (збиток), відображений в фінансовій звітності, і показники моделі Беніша тісно взаємопов'язані: якщо прибуток росте або падає, то аналогічно будуть змінюватися і показники виручки, витрат, капіталу, активів тощо. Проведені дослідження підтвердили, що на сучасному етапі господарювання звітність підприємств потребує її модернізації відповідно до європейських стандартів.

Протягом останніх років у рамках науково-дослідної діяльності за допомогою провідних фахівців UNCTAD у Академії фінансового управління розробляються рекомендації з використання принципів інтегрованої звітності. Вони передбачають добровільне приєднання до сформованої під егідою ООН ініціативної групи підприємств (міжнародних компаній), що підтримують думку про необхідність регулярної публікації нефінансових показників із метою дотримання принципів максимальної прозорості в інвестиційній і бізнес-діяльності. Нова інтегрована звітність має включати відомості про систему ресурсів, які використовує підприємство у процесі своєї фінансово-господарської діяльності, а також про напрямки обраної стратегії розвитку, управління, активності й перспектив економічних агентів на створення вартості та цінності в коротко-, середньо- й довгостроковому періодах [3].

На основі принципів, які лежать в основі інтегрованої звітності підприємства, вона повинна мати таку структуру: 1) звернення, що наділені управлінськими функціями; 2) інформація про підприємство; 3) управління підприємством; 4) бізнес-модель підприємства; 5) результати діяльності підприємства; 6) ризики та можливості; 7) аудиторський висновок.

Отже впровадження нової інтегрованої звітності має враховувати велику кількість чинників, які забезпечать відкритість та прозорість даних підприємства, покладаючись на вироблення науково обґрунтованих методичних підходів.

**Список літератури**

1. Валяева Д. С. Исследование методов риска манипуляции с финансовой отчетностью / Д. С. Валяева, Д. А. Ким, М. С. Филиппов // Международный научно-технический журнал «Теория. Практика. Инновации». – 2017. – № 12. – С. 174 – 181.
2. Власюк В. Є. Удосконалення фінансової звітності підприємств з метою підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки / В. Є. Власюк, А. О. Синюк, А. Т. Підгірний // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2016. – Том 26. – № 1. – С. 136 – 143.
3. Єфименко Т. І. Запровадження інтегрованої звітності та реформування бухгалтерського обліку в умовах євроінтеграції / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – 2014. – № 10. – С. 7 – 23.
4. Костяк Р. В. Використання показників моделі в оцінці якості прибутку / Р. В. Костяк, Р. Чешлік // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2012. – Вип. 30 (1). – С. 114 – 121.
5. М. Брюханов. Искажения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество / М. Брюханов // «Финансовый директор». – 2006. – № 6. – С. 44 – 54.

УДК 336.225

**Опікунова Н. В.**

доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування,  
Харківський національний університет будівництва та архітектури,

**Швець Є. В.**

асистент кафедри менеджменту та публічного адміністрування,  
Харківський національний університет будівництва та архітектури

### **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Зміст будь-якої підприємницької діяльності полягає у досягненні економічного ефекту у вигляді прибутку. Його величина прибутку впливає на ефективність функціонування підприємства. На сучасному етапі нестабільної економіки країни основною задачею власників підприємств є максимізація прибутку. Усе це зумовлює необхідність дослідження теоретичних засад функціонування та максимізації прибутку.

Значну увагу проблемам управління прибутком, питанням формування та використання прибутку підприємств приділено в працях таких вчених: І. О. Бланк, М. Д. Білик, І. Т. Балабанов, Є. Ф. Брігхем, А. М. Гончаров, А. М. Ковальова, Л. А. Костирко, Ю. Г. Лисенко, В. П. Стасюк, та інших. Однак, не всі питання стосовно управління прибутком висловлені достатньо, тому це потребує подальшого аналізу.

Метою статті є дослідження теоретичних основ функціонування механізму управління прибутком підприємства.

В умовах нестабільної економіки України, прибуток є основним мотиваційним засобом здійснення будь-якої підприємницької діяльності, так як він забезпечує зростання добробуту власників та працівників підприємства. Існують різні підходи економістів до трактування поняття «прибуток підприємства». В умовах розвитку ринкових відносин в економіці України визначення прибутку зазнає певних змін. Прибуток є постійно відтворюваним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, і чим вище рівень прибутку підприємства, тим менш його потреба у залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування його розвитку.

Прибуток у класичному розумінні – це різниця між ціною товару і витратами на виготовлення товару – його собівартістю.

На думку І. М. Бойчик, прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності [1].

Український економіст І. А. Бланк під прибутком розуміє втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності [2].

Актуальним, на наш погляд, є визначення С. В. Мочерного про те, що прибуток – перетворена похідна форми додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товарів і витратами капіталу на її виготовлення [3]. Слід зазначити, що прибуток є якісним показником, оскільки в його розмірі відображається зміна обсягу товарообігу, доходів підприємства, рівня використання ресурсів, величини витрат обертання.

Таким чином, прибуток акамує усі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому.

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості [4].

Основними задачами управління формуванням прибутку підприємства є: забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується і який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юнктурі; забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується та допустимим рівнем ризику;

забезпечення високої якості прибутку, що формується; забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства; підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді; забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності; підтримка інвестиційної привабливості [5].

Для забезпечення ефективності системи управління прибутком в організаційну структуру підприємств треба вводити служби контролінгу. Вагоме значення в системі контролінгу має оперативний аналіз відхилень витрат підприємства. Він дає змогу своєчасно оцінити господарські ситуації, пов'язані з формуванням витрат діяльності, виявити негативні причини і вади в роботі, внутрішньогосподарські резерви покращення використання ресурсів підприємства, забезпечити оперативне маневрування ресурсами і капіталом з метою раціоналізації витрат [4].

Таким чином, політика управління прибутком повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату за допомогою зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання [6].

Отже, проблема грамотного і ефективного управління прибутком є найактуальнішою на сучасному етапі розвитку економіки. Обсяг отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства [7]. Величина прибутку впливає на формування його фінансових ресурсів: збільшення ринкової вартості; ефективність виробничої діяльності підприємства сприяє економічному розвитку держави. Таким чином, оптимальне управління структурою прибутку допомагає підприємству запобігти банкрутству, сприяє перспективам виходу на міжнародні ринки. Механізм ефективного управління прибутком повинен сприяти підвищенню ефективності виробництва і стимулювати його розвиток.

#### Список літератури

1. Бойчик І. М. Функціональні елементи ринкової інфраструктури та їх вплив на діяльність виробничих підприємств / І. М. Бойчик // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 25 – 32.
2. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами предприятия / И. А. Бланк. – К.: Эльга, 2011. – 574 с.
3. Мочерний С. В. Основи економічної теорії: підручник / С. В. Мочерний, В. Г. Скотний. – Львів: Новий світ-2000, 2006. – 600 с.
4. Гладка Л. І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л. І. Гладка, М. О. Домашенко, М. В. Ковальова // Економіка і регіон: Наук. вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. – 2012. – № 1. – (32). – С. 195 – 198.
5. Афанасьев М. В., Гончаров А. Б. Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник для самост. вивчення дисципліни / За редакцією проф. М. В. Афанасьєва. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 410 с.
6. Донець Л. І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових формування господарювання: монографія / Л. І. Донець, С. М. Баранцева. – Донецьк: Вид-во ДНУЕТ, 2009. – 255 с.
7. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства / Н. Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. – 2010. – № 28. – С. 71 – 77.

**УДК 658**

**Паюл В. В.**

студентка освітнього ступеня магістра,  
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
Одеський національний економічний університет

**Науковий керівник:**

**Іоргачова М. І.**

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

### **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ РУХОМ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних умовах розвитку економіки України управління грошовими потоками суб'єктів господарювання є важливою складовою фінансового планування. Питання ефективності управління грошовими потоками підприємства є доволі актуальним, оскільки величина цих потоків свідчить про стан самого підприємства, являється основою для його самофінансування та впливає на платоспроможність і ліквідність [1].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

У процесі управління грошовими потоками головна увага повинна зосереджуватися на пріоритетних потоках за фінансово-господарськими операціями, а саме тих, що забезпечують формування більшої частини вартості підприємства та його прибутку й здійснюються на регулярній основі. Слід звернути увагу, що грошовий потік від операційної діяльності суб'єкта господарювання має розглядатися як основне джерело фінансового забезпечення його господарської діяльності в подальші періоди. Тому одна з ключових характеристик підприємства, що ефективно функціонує, – наявність протягом тривалого часу позитивного операційного грошового потоку з порівняно стабільною абсолютною величиною.

Ефективне управління грошовими потоками визначається базовими положеннями щодо організації управління ними. Грошові потоки не можуть виникати внаслідок бездіяльності підприємства. Вони є невід'ємною складовою фінансового та операційного циклів, що вимагає узгодження фінансових рішень між усіма напрямками управління фінансами підприємства [2].

Грошовим потоком у результаті певного виду діяльності за деякий період часу називають надходження та відплив грошових коштів за весь часовий період з урахуванням моменту надходження (відпливу) цих сум. Чистий грошовий потік – це надходження коштів за певний період за вирахуванням відпливу коштів за цей самий період.

Грошові кошти – найбільш високоліквідний актив, який є в арсеналі підприємства. До грошових коштів, у першу чергу, відносяться готівка в касі та кошти на рахунках у банках, що можуть бути використані для поточних операцій. Поняття «потік грошових коштів» включає в себе різні види їх руху внаслідок операційної, фінансової, інвестиційної діяльності.

Нерівномірність та незбалансованість надходжень та виплат грошових коштів може призвести як до тимчасового дефіциту, так і до їх зайвого вивільнення із фінансового обороту.

Розглядаючи важливість ефективного управління потоками грошових коштів підприємства, доцільно визначити наступні положення.

1. Грошові кошти беруть участь у всіх аспектах діяльності підприємства. Раціонально організовані потоки грошових коштів є необхідною умовою для розвитку бізнесу.

2. Фінансову рівновагу підприємства у процесі його стратегічного розвитку, у першу чергу, забезпечує ефективне управління потоками грошових коштів. Темпи такого розвитку визначаються ступенем синхронізації різних потоків грошових коштів між собою за обсягом грошової маси та за часом. Високий рівень синхронізації є першопричиною прискорення реалізації цілей розвитку підприємства.

3. Раціональне формування потоків грошових коштів сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства. Найменший збій у проведенні платежів негативно відображається на рівні продуктивності праці, реалізації продукції та формуванні необхідного залишку запасів. Одночасно з цим, правильно організований рух грошових коштів забезпечує нарощування виробництва і реалізації продукції.

4. При ефективному управлінні потоками грошових коштів мінімізується необхідність залучення зовнішніх джерел формування капіталу.

5. Прискорюючи оборот капіталу на основі ефективного управління потоком грошових коштів, підприємство забезпечує зростання прибутку, що генерується у часі.

6. Ефективне управління грошовими потоками також знижує ризик неплатоспроможності підприємства. Неплатоспроможність як наслідок незбалансованості різних видів грошових потоків може виникати навіть у підприємств, що генерують достатню суму прибутку.

7. Активні форми управління грошовими потоками допомагають підприємству отримувати надприбуток, використовуючи тимчасово вільні залишки коштів. Ефективне управління потоками грошових коштів впливає на формування додаткових інвестиційних ресурсів.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Отже, доцільно виокремлювати потоки грошових коштів у самостійний об'єкт управління з відповідним структурним та кадровим забезпеченням для їх обслуговування. Управління потоками грошових коштів підприємства дозволяє вирішувати різноманітні завдання і основною метою його є забезпечення фінансової рівноваги підприємства та формування необхідної звітності, що забезпечить проведення всебічного аналізу грошових потоків. Поетапне здійснення управління потоками грошових коштів забезпечить моніторинг рівномірності та синхронності формування грошових потоків [3].

Управління грошовими потоками як цілісна система включає реалізацію таких етапів:

Першим етапом процесу управління грошовими потоками є їх обслуговування. Суб'єкт господарювання у межах вимог законодавчо-нормативних актів, договорів та інших юридичних документів має здійснювати комплекс управлінських дій – погашати та обслуговувати основну суму боргу, сплачувати обов'язкові платежі у вигляді податків і зборів, регулярно виплачувати дивіденди тощо.

Наступним етапом є синхронізація грошових потоків підприємства. Суб'єкт господарювання в особі фінансового аналітика має узгоджувати вхідні та вихідні грошові потоки за їхніми обсягами і в часі. Даний етап сприяє уникненню дефіциту готівки, формуванню вільного залишку грошових коштів, який можна капіталізувати, що принесе додатковий дохід. Для проведення другого етапу фінансовим аналітикам необхідно володіти повним обсягом інформації щодо форм бухгалтерської звітності, а також розрахунково-касовими документами для розуміння параметрів відповідних потоків грошових коштів і загального фінансового стану підприємства.

Третім етапом є облік грошових потоків за групами класифікації відділом бухгалтерії. Відомості про структуру грошових коштів є найважливішим джерелом інформації щодо фінансового стану та потенціалу суб'єкта господарювання для його топ-менеджменту, інвесторів, аудиторів, клієнтів.

Наступний етап передбачає аналіз динаміки грошових потоків підприємства. На даному етапі необхідно виявити основні недоліки («вузькі місця») процесу управління грошовими потоками, які можуть проявитися у дефіциті коштів або несвоєчасності виконання зобов'язань. Також важливою складовою в загальній системі дій даного етапу є аналіз ефективності використання коштів. Проводити даний аналіз можуть як фінансовий директор або фінансові аналітики компанії, так й інвестори.

П'ятим етапом виступає оптимізація параметрів грошових потоків підприємства на основі результатів аналізу попереднього етапу планово-економічним відділом. Основна мета даного етапу полягає у підвищенні ефективності використання грошових коштів, що є найголовнішою ціллю процесу управління ними [4].

Можна стверджувати, що грошові потоки підприємства – це складне явище, яке тісно влилося у загальну фінансову систему підприємства і є невід'ємною його частиною. Тому організація управління грошовими потоками має відбуватися комплексно, разом з іншими напрямками фінансового управління. Управління грошовими потоками загалом є важливим елементом фінансової політики кожного підприємства, воно наскрізь охоплює всю систему управління підприємством. Важливість та значення управління грошовими потоками важко переоцінити, адже від його якості та ефективності залежить не тільки стійкість підприємства в конкретній проміжок часу, а й можливість подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довгострокову перспективу.

**Список літератури**

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И. А. Бланк – 2-изд. перераб. и доп. К.: Ника-Центр, 2004. – 528 с.
2. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование / И. Т. Балабанов. – 2-е изд., доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 208 с.
3. Нагайчук В. В. Управління грошовими потоками підприємства / В. В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1 (52). – С. 245 – 249.
4. Колодізев О. М. Управління грошовими потоками суб'єктів господарювання на основі методів аналізу ефективності використання фінансових ресурсів / О. М. Колодізев, О. В. Коцюба // Scientific Journal «Science Rise». – 2015. – № 3/3 (8). – С. 56 – 64.

УДК 338.45

**Покровська Н. М.**

аспірант кафедри економіки та підприємництва,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

### **ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Складний характер трансформаційних перетворень національної економіки закономірно позначається на можливостях стабільного функціонування та машинобудівної галузі. Ми погоджуємось з думкою про те, що об'єктивним і закономірним чинником розвитку підприємств, характерним для усіх цивілізованих країн з ринковою економікою, є процес інтенсифікації [1, с. 134].

Інтенсифікацію розвитку підприємств можна визначити як процес переходу підприємства у нову якість свого стану шляхом застосування інноваційних досягнень, прогресивних методів управління підприємством.

Здатність суб'єкта господарювання використовувати наявні і здобувати нові економічні ресурси, вловлювати зміни в соціально-економічному розвитку і адекватно реагувати на них, виробляти конкурентоспроможні продукти, що відповідають потребам ринку за допомогою енерго-і ресурсозберігаючих технологій та обладнання, стабільно функціонуючи і динамічно розвиваючись в довгостроковій перспективі, зберігаючи екологічну безпеку для суспільства – такі основні ознаки економічного розвитку.

Машинобудування, як галузь національної економіки, покликане забезпечувати розширене відтворення виробничих потужностей, нарощування виробництва продукції і введення в дію нового промислового обладнання і технологій на сучасній інноваційно-технологічній основі.

Відбуваються активні ринково-орієнтовані трансформаційні процеси, тому вектори інтенсифікації підприємств повинні спрямовуватись, насамперед, в напрямку впровадження інноваційних проектів, залучення та розвитку джерел формування фінансових ресурсів (із оптимізацією структури, збалансуванням коротко-, середньо та довгострокових планів), технічним переоснащенням та впровадженням прогресивних технологій [2, с. 49].

Оскільки суттєвого прискорення розвитку машинобудівної галузі на сьогодні не відбувається, слід зробити висновок, що галузь машинобудування потребує суттєвого реформування у напрямку прискореної реконструкції, диверсифікації виробництва, модернізації та розширення асортименту продукції, оновлення партнерських взаємовідносин, значною мірою встановлення їх на засадах кластеризації.

Створення інтегрованих об'єднань у машинобудуванні у вигляді стратегічних кластерів сприятимуть [3, с. 15]:

- активізації інноваційної діяльності за рахунок реалізації спільних інноваційних проектів та формування єдиного інноваційного середовища;
- створенню принципово нових технологій проривного характеру, запровадженню виробництва високотехнологічних зразків машинобудівної продукції;
- генеруванню потоку нових знань та розширенню трансферту технологій;
- розвитку науково-виробничої інфраструктури та технологічної бази підприємств машинобудування;

Таким чином, до найбільш значимих напрямів активізації інтенсифікаційних процесів розвитку машинобудівних підприємств слід віднести:

- інтенсифікацію інноваційної складової діяльності, яка спрямована на впровадження інноваційних змін у виробничо-господарській системі, що супроводжуються технічним

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

перезоброєнням, нововведеннями. Інноваційність, наявність унікальних технологій забезпечують довгострокові конкурентні переваги. Без сильних позицій в інноваційному напрямі діяльності суб'єкт господарювання не має шансів на успіх в конкурентній боротьбі, та, як наслідок, на виживання в довгостроковій перспективі;

– застосування кластерного підходу до організації виробництва. Створення інноваційно-виробничих кластерів машинобудівного типу дозволяє об'єднати у межах кластерів ресурси та компетенції різних суб'єктів господарювання, прискорює процес імпортозаміщення, дає новий поштовх науково-технічному розвитку, зростанню технологічного рівня виробництва, здешевленню собівартості продукції, створенню сприятливих умов для активного впровадження інновацій. Головна перевага кластеру в тому, що об'єднуючись, підприємства мають загальне планування серійного виробництва, єдиний центр закупівель матеріалів та комплектуючих, об'єднаний маркетинг продукції та забезпечення продажів.

**Список літератури**

1. Гетьманський В. О. Вимір і наслідки інтенсифікації діяльності підприємства в умовах економічного розвитку / В. О. Гетьманський // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 2 (47). – С. 131 – 134.

2. Гончар О. Розробка стратегії розвитку потенціалу підприємства за умов глобалізації та євроінтеграції [Електронний ресурс] / О. Гончар // Економіст. – 2015. – № 1. – С. 49 – 52. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ\\_2015\\_1\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2015_1_15).

3. Дикань В. Л. Комплексний підхід до управління стійким розвитком підприємств машинобудування [Електронний ресурс] / В. Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – Вип. 49. – С. 11 – 18. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp\\_2015\\_49\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2015_49_3).

**УДК 336.4:658:69.003**

**Пруненко Д. О.**

к. е. н., доцент,

доцент кафедри логістики і транспортних систем,  
Харківський національний університет міського  
господарства ім. Олексія Миколайовича Бекетова

**АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ У СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНО-  
АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ  
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Інтелектуальний капітал є важливим елементом, що впливає на розвиток будівельних підприємств. За останні роки спостерігається зниження ефективності функціонування будівельних підприємств та низький рівень використання інтелектуального капіталу. У таких умовах особливого значення набуває розробка та реалізація інформаційно-аналітичного забезпечення щодо формування та використання інтелектуального капіталу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень на будівельних підприємствах.

Важливим елементом інформаційно-аналітичного забезпечення є аналітичний інструментарій, який дозволяє сформулювати кількісне підґрунтя для прийняття управлінських рішень щодо формування та використання інтелектуального капіталу будівельних підприємств. Він включає фінансово-економічні показники (дозволяють створити систему показників, які дають можливість визначити фінансово-економічний стан будівельних підприємств та які впливають на формування інтелектуального капіталу); інтегральний критерій формування та використання інтелектуального капіталу будівельних підприємств (оцінюється шляхом застосування методологічного підходу, який базується на використанні сукупності аналітичних, методів експертного аналізу, аналізу ієрархій та враховує структурні елементи й особливості формування та використання інтелектуального капіталу будівельних підприємств).



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

У контексті розробки аналітичного інструментарію встановлюються причинно-наслідкових зв'язки між показниками, що впливають на формування та використання інтелектуального капіталу будівельних підприємств шляхом застосування економетричного моделювання, яке базується на кореляційно-регресійному аналізі й включає наступні напрями:

- формування інформації щодо показників, які впливають на створення та використання інтелектуального капіталу;
- визначення особливостей формування та використання інтелектуального капіталу на будівельних підприємствах;
- визначення показників, що впливають на формування та використання інтелектуального капіталу;
- побудова економетричної моделі, яка відображає вплив показників на узагальнюючий критерій формування та використання інтелектуального капіталу;
- перевірка тісноти встановлених причинно-наслідкових зв'язків на основі застосування коефіцієнтів кореляції та детермінації;
- перевірка розробленої економетричної моделі на достовірність встановлених зв'язків між показниками, що впливають на узагальнюючий критерій формування та використання інтелектуального капіталу (F-критерій Фішера, t-критерій Ст'юдента, перевірка на мультиколінеарність, гомо та гетероскедастичність, автокореляцію залишків);
- інтерпретація встановлених причинно-наслідкових зв'язків між показниками, що впливають на узагальнюючий критерій формування та використання інтелектуального капіталу будівельних підприємств;
- розробка рекомендації щодо управління напрямими формування та використання інтелектуального капіталу на будівельних підприємствах).

У системі інформаційно-аналітичного забезпечення використовуються аналітичні інструменти економічного аналізу, які дозволяють оцінити детерміновані показники та встановити між ними зв'язки, провести факторний аналіз, визначити тенденції та зміни факторів, що обумовлюють формування й використання інтелектуального капіталу будівельних підприємств).

Для визначення аналітичних показників та рівнів їх впливу здійснюється формування шкал визначення кількісних та якісних показників, що дозволяє визначити діапазони значень кількісних і якісних показників формування та використання інтелектуального капіталу будівельних підприємств. Крім того, визначаються рівні формування та використання інтелектуального капіталу для розробки обґрунтованих управлінських рішень.

У системі інформаційно-аналітичного забезпечення застосовуються балансові методи і моделі на основі яких будуються балансові моделі для аналізу економічних показників, що впливають на формування інтелектуального капіталу будівельних підприємств. Представлені моделі підрозділяються на: часткові матеріальні, трудові, фінансові, що базуються на балансах економічних систем, сфер функціонування та окремих суб'єктів господарювання; моделі, які використовують інформацію різних сфер функціонування підприємств; матричні моделі, які формуються на основі балансів суб'єктів господарювання.

Крім того, використовуються спеціалізовані аналітичні моделі, які характеризують визначення показників, що впливають на формування та використання інтелектуального капіталу через призму: ефективності використання трудового потенціалу будівельних підприємств; показників фінансової діяльності; ефективності збутової діяльності будівельних підприємств; показники інвестиційно-інноваційної діяльності.

Таким чином, у результаті аналізу запропоновані аналітичні інструменти для розробки та реалізації інформаційно-аналітичного забезпечення формування та використання інтелектуального капіталу будівельних підприємств.

УДК 658

**Тирик А.-М. М.**

студентка IV курсу,

факультету «Управління фінансами та бізнесу»,

Львівський національний університет ім. Івана Франка,

**Шашкевич В. П.**

студент IV курсу,

факультету «Управління фінансами та бізнесу»,

Львівський національний університет ім. Івана Франка,

**Сав'як Н. Т.**

студент IV курсу,

факультету «Управління фінансами та бізнесу»,

Львівський національний університет ім. Івана Франка

**Науковий керівник:**

**Фірман Л. Ю.**

старший викладач кафедри природничо-математичних наук,

Львівський інститут економіки та туризму

### **ЗАЛЕЖНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВІД ЗБІЛЬШЕННЯ ВИДАТКІВ НА ОХОРОНУ ПРАЦІ**

За умови економічної, екологічної та демографічної кризи в Україні, подій на Сході України, склалася надзвичайна ситуація з безпекою та умовами праці на більшості підприємств, особливо середнього і малого бізнесу. За останні роки кількість працюючих в умовах, що не відповідають установленим нормам з охорони праці, зросла з 15 до 30 % від загальної чисельності працівників і складає майже 3 млн. людей [4]. Щорічно зростає кількість підприємств як державної, так і недержавної форми власності зі шкідливими та небезпечними умовами праці. Недооцінка, ігнорування факторів створення належних умов для безпечної праці завдають непоправної шкоди здоров'ю працівників, негативно впливають на рівень продуктивності праці. Фактичний рівень виробничого травматизму та умови праці в Україні залишаються значно гіршими, ніж у країнах Європейського Союзу.

За рівнем смертності на виробництві, Україна випереджає всі країни ЄС і має найгірші показники, навіть в порівнянні з колишніми країнами СНГ (наприклад, Молдова, Естонія) [2].

Крім людських втрат зазнає великих збитків і економіка країни. Величезні суми з резервних державних, Фондів соціального страхування та самих власників підприємств витрачаються на ліквідацію наслідків промислових аварій, нещасних випадків, профзахворювань та допомоги потерпілим та сім'ям загиблих на виробництві.

За останні десять років Фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України виплачено страхових виплат потерпілим на виробництві (членам їх сімей), реабілітацію та лікування потерпілих, оплату пільг і компенсацій працівникам за роботу у важких та шкідливих умовах праці понад 20 млрд. грн.

Разом з цим, виправдовуючись кризою, державні структури, більшість підприємців економлять на безпеці праці, знижуючи і без того мізерні відрахування на ці цілі, прагнучи досягти якомога більших прибутків за будь-яку ціну та саме сьогодні.

Як наслідок, невиконання запобіжних заходів з охорони праці, погіршення стану безпеки та умов праці, розбалансування державного управління охороною праці, створення додаткових ризиків загрози здоров'ю та життю робітників.

В результаті – мають величезні фінансові втрати, зокрема завдяки яким стримується економічний розвиток їх компаній, підприємств, установ і держави в цілому.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

За оцінкою фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень НАН в Україні щорічні втрати економіки тільки внаслідок травмування і загибелі громадян у сфері, не пов'язаній з виробництвом, перевищують 10 млрд. грн., зокрема внаслідок загибелі – 9,2 млрд., а травмування, що призвело до тимчасової непрацездатності, – 1,12 млрд. грн. Це становить близько 2,5 % ВВП України [4].

Наявність цих проблем створює негативний вплив на результати проведення економічних та соціальних реформ з відновлення економічного зростання і модернізації економіки держави.

Сучасний трансформаційний етап розвитку економіки України потребує нестандартних підходів до створення умов праці, максимально сприятливих для людини, та поліпшення стану охорони праці на підприємствах. Тому потрібно вдосконалювати систему управління умовами й охороною праці, оскільки це основні з напрямів соціально-економічного розвитку держави. Потрібно займатися проблемами поліпшення умов праці, які залежить від раціонального використання трудових ресурсів, зростанням трудової активності, оскільки від цього залежить зростання продуктивності, мотивацією працівників і задоволеністю працею.

Покращення умов праці може мати і соціальний, і економічний ефект, адже результати роботи з охорони праці ведуть до збільшення фонду робочого часу, підвищення ефективності використання обладнання, зменшення плинності кадрів, зменшення витрат на пільги та компенсації за несприятливі умови праці тощо.

За даними досліджень, комплекс заходів з поліпшення умов праці може забезпечити приріст продуктивності праці на 15 – 20 %. Так, нормалізація освітлення робочих місць збільшує продуктивність праці на 6 – 13 % та скорочує брак на 25 %. Раціональна організація робочого місця підвищує продуктивність праці на 21 %, раціональне фарбування робочих приміщень – на 25 % [3].

Збільшення ефективного фонду робочого часу може бути досягнуто за рахунок скорочення тимчасової непрацездатності працівників внаслідок хворіб та виробничого травматизму.

Витрати робочого часу внаслідок тимчасової непрацездатності на різних підприємствах різноманітні і становлять приблизно 2,5 % річного фонду робочого часу на підприємствах зі сприятливими умовами праці і 5 – 10 % на підприємствах з небезпечними і шкідливими умовами праці [3].

Поліпшення умов і впровадження заходів із забезпечення безпеки праці скорочують плинність кадрів. За мотивами «важкі і несприятливі умови» звільняються в промисловості до 20 % усіх вивільнених, а в будівництві – понад 25 %.

Слід зазначити, що позитивні економічні результати тісно пов'язані як з особистими факторами (дієздатність, працездатність), так і з соціальними результатами.

Зростання продуктивності праці пов'язано зі скороченням цілоденних витрат робочого часу, обумовлених тимчасовою непрацездатністю, підвищенням ефективності використання робочого часу і продовженням періоду активної трудової діяльності.

Несприятливі умови призводять до зворотних результатів: різних форм та ступенів втомлюваності працівників, функціонального напруження організму.

До негативних економічних результатів належать недоодержання додаткового продукту, затримка з введенням нових фондів, непродуктивне споживання робочої сили, зниження продуктивності праці.

Дослідження свідчать, що основними витратами на підприємствах приходяться не на запобігання виробничому травматизму і захворюваності, не на нормалізацію умов праці, не на створення безпечної техніки, а на компенсації та пільги, пов'язані з шкідливими і небезпечними умовами праці. Співвідношення між витратами на поліпшення умов і охорони праці до видатків на доплати, пенсії, пільгові відпустки становить 1 : 10 [3].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Усі ці витрати переносяться на собівартість продукції, і в результаті за недобросовісне ставлення до охорони праці на підприємствах платить не курівництво, а споживачі. Теперішня система пільг і компенсацій не спонукає керівників поліпшувати умови праці, тому що ці витрати розкладаються на всіх споживачів і ніяким чином не впливають на економічні показники роботи підприємства.

З іншого боку, виплати, а також штрафні санкції, які повинні здійснюватися підприємством у випадку незадовільної роботи з охорони праці, наявності фактів травмування працівників та профзахворювань, сьогодні є досить значними, а тому змушують будь-якого власника (уповноваженого ним органу) серйозно замислитися, що ефективніше – зазнавати величезних збитків (які часом можуть призвести навіть до цілковитого банкрутства), не займаючись охороною праці, чи своєчасно вкласти кошти у профілактичні заходи, зберігаючи при цьому життя й здоров'я людей та не конфліктуючи із законом. Тому урядові структури і всі роботодавці повинні всерйоз усвідомити свою відповідальність та просту, але важливу істину: гроші не можна заробляти ціною життя і здоров'я працівників.

Органам влади не варто забувати про найвищий, конституційно визнаний, пріоритет та обов'язок держави перед громадянами країни: «Людина, її життя та здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави» [1].

**Список літератури**

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Розділ І. Загальні засади Стаття 3.
2. Офіційний сайт Чернівецької обласної організації профспілки працівників освіти і науки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://proncv.org.ua/>.
3. Керб Л. П. Основи охорони праці: навч. посіб. / Л. П. Керб. – К. : КНЕУ, 2003. – 215 с.
4. Офіційний сайт Профспілки працівників освіти і науки України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://pon.org.ua/>.
5. Гандзюк М. П. Основи охорони праці: підручник. 5-е вид. / М. П. Гандзюк, Є. П. Желібо, М. О. Халімовський. – К.: Каравела, 2011. – 384 с.
6. Бондар Н. Економіка підприємства: навчальний посібник / Н. Бондар, В. Воротін, О. Гаєвський. – К.: МАУП, 2006. – 350 с.

**УДК 330.43**

**Фролова Н. Є.**

доцент кафедри менеджменту та маркетингу,  
Херсонський національний технічний університет,

**Шангін І. Т.**

магістр спеціальності «Менеджмент»,  
Херсонський національний технічний університет

**СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА  
РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасні економічні реформи в Україні супроводжуються процесами трансформації відносин між працівником і роботодавцем, що суттєво впливає на формування та розвиток персоналу підприємств. Реформування економіки та викликаний ним спад обсягів виробництва призвели до зменшення попиту на робочу силу, загострення відносин зайнятості, посилення процесів зростання безробіття населення; спричинили проблеми управління процесами формування та розвитку персоналу підприємств.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

В умовах економічної кризи зростає значення людини в процесі виробництва, персонал стає основним чинником підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства. Тому удосконалення управління персоналом є актуальним питанням у сучасних умовах господарювання.

Управління персоналом – це діяльність організації, яка спрямована на ефективне використання людей (персоналу) для досягнення цілей як організації, так і індивідуальних (особистих) [1, с. 401].

Формування і розвиток персоналу є основними напрямками діяльності в процесі управління персоналом, так як залучення нових працівників потрібної якості і кількості та розвиток їх потенціалу передбачає підвищення ефективності праці, визначає конкурентний потенціал і конкурентні переваги підприємства. Постійні зміни зовнішнього середовища вимагають застосування нових методів, способів і інструментів при управлінні формуванням і розвитком персоналу. Проблема управління формуванням та розвитком персоналу підприємства потребує вдосконалення й адаптації до умов сучасного господарювання.

Формування персоналу є складним процесом, головною метою якого є ефективне функціонування підприємства. Даний процес є важливим у життєвому циклі підприємства та складається з двох етапів. До першого етапу відносяться: планування чисельності персоналу; набір персоналу; професійна адаптація персоналу; управління персоналом. До другого етапу – наймання персоналу; відбір персоналу; управління трудовою адаптацією [2, с. 305].

Формування персоналу включає активні та пасивні методи набору кадрів. До активних методів належить вербовка персоналу (налагодження підприємством контактів з тими, в кому воно зацікавлене, і з потенційними працівниками з метою подальшої з ними співпраці), ярмарок вакансій, свята, фестивалі. До сучасних підходів до формування персоналу відносять аутсорсинг, аутстафінг, аутплейсмент та інші.

Аутсорсинг персоналу являє собою наймання працівників спеціалізованою компанією (аутсорсером) з подальшим наданням їх іншим підприємствам – замовникам робочої сили. Перевагою аутсорсингу для підприємства-заказника є те, що воно має можливість економити на витратах на оплату праці, не дає працівникам ніяких соціальних гарантій, не несе ніяких зобов'язань по відношенню до персоналу. Це спрощує процес формування працюючих на підприємстві і зменшує витрати на управління персоналом.

Аутстафінг передбачає, що працівників, які раніше числилися в штаті підприємства-замовника, переводяться в організацію, що надає послуги з аутсорсингу, тобто організація оформлює у свій штат вже наявний персонал підприємства і стає роботодавцем, що дає змогу вирішити питання тимчасового вивільнення працівників, для яких на даний момент немає роботи. Переваги аутстафінгу: скорочення витрат на оплату праці персоналу; високий ступінь відповідності працівника займаній посаді; можливість збереження робочого місця; працівник зберігає лояльність підприємству.

Аутплейсмент сприяє працівникам, які звільняються з підприємства, в підборі нового місця роботи. Він включає в себе оплату послуг компанії по пошуку персоналу, перенавчання та є прикладом реалізації соціальної відповідальності підприємства по відношенню до своїх працівників. Класичний аутплейсмент припускає гарантоване працевлаштування працівника, що звільняється, «м'який» аутплейсмент передбачає наданням консультаційних, навчальних та психологічних послуг, покликаних допомогти працівнику подолати пов'язаний зі звільненням стрес і спростити пошук нової роботи. Мета аутплейсмента – мінімізувати втрати підприємства, які пов'язані з вивільненням працівників [3, с. 107].

Розвитку персоналу в період кризи не надають належної уваги. Загалом, управління розвитком персоналу можна визначити, як розробку і реалізацію заходів, спрямованих на досягнення необхідного рівня якісних характеристик працівників (знань, навичок, досвіду, мотивації та т.п.) у відповідності зі стратегією розвитку підприємства. Існує чимало методів розвитку персоналу, серед яких виділяють найбільш поширенні інноваційні та традиційні [4, с. 153].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

E-learning (скорочення від англ. Electronic Learning) – система електронного навчання, синонім таких термінів, як електронне навчання, дистанційне навчання, навчання із застосуванням комп'ютерів, мережеве навчання, віртуальне навчання, навчання за допомогою інформаційних, електронних технологій.

Secondment – це різновид ротації персоналу. Цей процес може бути внутрішнім, коли співробітників переміщують з посади на посаду всередині організації (в інший відділ або підрозділ), і зовнішнім, коли співробітників відправляють на роботу в іншу організацію, причому, як правило, іншій галузі.

Shadowing – один з найпростіших в реалізації і невитратних методів навчання і розвитку персоналу. Цей метод передбачає, що до співробітника прикріплюють «тінь» (shadow – тінь (англ.)). Це може бути випускник вузу, який мріє працювати на цьому підприємстві, або людина, яка пропрацювала на підприємстві певний час і хоче поміняти відділ або зайняти потрібну йому посаду. Роботодавець робить його «тінню» на кілька днів, щоб подивитися, збережеться мотивація цієї людини чи ні. Підприємства широко використовують цей метод, щоб скоротити витрати. Shadowing і secondment використовують 71 % компаній у Великобританії.

Коучинг здійснюється методом безпосереднього навчання менш досвідченого працівника більш досвідченим в процесі їх взаємодії. Відбувається у формі наставництва, консультування. Ефективний інструмент персонального та особистісного розвитку, який сприяє розкриттю та реалізації внутрішнього потенціалу людини, й підвищення на цій основі ефективності праці.

Таким чином, управління формуванням та розвитком персоналу підприємства відноситься до одних з основних показників прогресивності суспільства та є вирішальним важелем науково-технічного прогресу, є складовою управління підприємством та на етапі переходу до ринкової економіки набуває важливого значення та сприяє підвищенню ефективності використання персоналу та результативності господарської діяльності підприємства в цілому.

**Список літератури**

1. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
2. Управління персоналом: навч. посіб. / А. О. Азарова, О. О. Мороз, О. Й. Лесько, І. В. Романець; ВНТУ. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 283 с.
3. А. Д. Проклов. Управление человеческими ресурсами предприятия. / А. Д. Проклов. СПб., 2015. – 217 с.
4. Менеджмент персоналу: Навч. посіб / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.; за ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с.

**UDC:658.3**

**Chernobay L. I.**  
PhD., prof., professor of Department of Management and International Business,  
National university «Lviv Polytechnik»,  
**Chernobay D. A.**  
st. cl. BLB-34,  
Ivan Franko National university of Lviv

**THEORETICAL ASPECTS OF RISK MANAGEMENT PERSONNEL MOTIVATION**

Risks control – part of activity of management of the enterprise, directed on protection from unwanted deliberate or occasional circumstances, which damaging its activities, with purpose of identification, analyzing and evaluation of influence level of that risks, that are attached to enterprise, for using abilities and/or avoiding threats.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

It should be noted, that main strategic resource of enterprise are workers, and activity risks of the staff are reasons of risks in the system of enterprise management. Ability to work out suitable managing models and methods of personnel activity risks allows to overcome big number of negative tendencies in enterprise development and form background for moving up on new level of production and economic activity.

As a result of working out a number of scientific sources, including [1, 2, 3] taking into account the peculiarities of risk management of the personnel at his motivation [4, 5, 6], revealed, that the basic methods of risk management are: 1) prevention; 2) transfer; 3) retention; 4) reduction, the realization of which is possible under the condition of the formed methodological basis and the established mechanism of its application.

We offered a Methodology of risk management personnel motivation of the company, which consists of the successive stages listed below.

At I stage, an understanding of the main concepts is formulated: the risk of personnel motivation; quantitative and qualitative risks; objects of control; areas and levels of risk; risk assessment; losses; costs; property; management decisions.

Stage II provides identification of risks as objects of control (table 1).

*Table 1*

**Risks of personnel activity by management function (motivation)**

Types of risks	
Functional	Common
risk of personnel motivation the risk of priority of staff incentives risk of implementing the employee's potential risk of compliance with the job potential of the employee risk of mismatch expectations the risk of forming an effective motivation system	the risk of staff competence the risk of conflict risk of personnel turnover risk of staff performance the risk of excessive financial costs for staff risk of staff trust in managers

The III stage is aimed at establishing areas of risk and establishing a numerical relationship between the level of risk and its area (table 2).

*Table 2*

**Risk levels depending on the risk area**

Value of the risk factor	Risk area	Risk levels
$K = 0$	risk-free	zero risk level
$K \leq 0,25$	minimum risk	acceptable
$0,25 < K \leq 0,50$	high risk	permissible
$0,50 < K \leq 0,75$	critical risk	critical
$K > 0,75$	unacceptable risk	disastrous

The risk area is called a part of the total loss, within which they do not exceed the established limit value. Attributing the results of the enterprise to a certain area of risk is performed depending on the level of losses.

Quantitative assessment of the risks of personnel motivation should be carried out using statistical methods. They are based on the analysis of fluctuations of the estimated indicator, which characterizes the effectiveness of the enterprise over a certain period of time. As a valuation indicator usually uses the amount of losses incurred in past periods of economic activity, for example, lack of income or profit.

We propose to consider the relationship between the effectiveness of actions for the analyzed period and the level of losses to one of the five proposed areas of risk.

Risk-free area (I) – characterized by the absence of any losses in the implementation of economic activities with a guarantee of obtaining a calculated profit. Theoretically, profit is not limited. Risk factor  $K_1 = 0$ .

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

The area of minimum risk (II) – is characterized by the size of losses that do not exceed the net profit. The risk factor K2 is in the range from 0 to 0.25.

An enterprise risks the fact that, in the worst case, it will not receive a net profit. In the best case, the net profit will be less than its estimated value.

The area of high risk (III) – is characterized by losses that do not exceed the net income. The risk factor K3 corresponds to the interval from 0.25 to 0.50. An enterprise risks the fact that, in the worst case, it will not be able to pay wages to its employees for the work performed, but it will cover the material costs associated with the production of products.

The area of critical risk (IV) – characterized by losses, the value of which does not exceed the gross income. The risk factor K4 belongs to the range from 0.50 to 0.75.

The area of unacceptable risk (V) – is characterized by losses, comparable to the size of the gross income of the enterprise. In this case, there may be a risk of bankruptcy of the enterprise. The risk factor K5 corresponds to a value of 0.75 to 1.0.

Whereas, in this Methodology are investigated the risks arising from staff motivation, we should take into account the change in the indicator of labor productivity in order to assess the level of risk. Quantitative risk assessment is based on the analysis of the fluctuations of the estimated indicator – labor efficiency, which characterizes the effectiveness of the enterprise's actions for a certain period of time. Depending on the change in the level of labor productivity, the amount of potential net profit was calculated and compared with the available.

Stage IV – the formation of an algorithm for implementing a management solution – is realized through the following sequential actions: the formation of an information base attached to risks after generalization and structuring of all information obtained at the previous stages; selection of all possible risks that have the greatest impact on the final result of the enterprise; assessment of selected risks according to the criterion of labor productivity; formation of a group of experts for consideration and selection of the most effective measures and implementation of the corresponding management decisions.

The proposed Methodology is scientifically substantiated and can be implemented into the system of risk management of the enterprise.

**Список літератури**

1. Гранатуров В. М. Ризики підприємницької діяльності: Проблеми аналізу / В. М. Гранатуров, О. Б. Шевчук. – К.: Зв'язок, 2000. – 152 с.
2. Don Knight, Cathy C. Durham and Edwin A. Locke. The Relationship of Team Goals, Incentives, and Efficacy to Strategic Risk, Tactical Implementation, and Performance. *Academy of Management Journal*, April 1, 2001, 326 – 338.
3. Черепня Г. М. Методика оцінки рівня ризику машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад / Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки»./ [Електронний ресурс] / Г. М. Черепня. – 2015. – С. 631 – 634. – № 4. – Режим доступу: [http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/04\\_2015.pdf](http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/04_2015.pdf).
4. Кузьмін О. Є. Ризики діяльності персоналу підприємств: особливості управління та економічне оцінювання: Монографія / О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Подольчак, М. О. Романенко. – Вінниця: ДП «Державна картографічна фабрика», 2012. – 272 с.
5. Волк О. М. Мотивація працівників та її значення для ефективної діяльності підприємства / О. М. Волк, О. О. Бачал / Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф., м. Суми, 6 – 8 травня 2014 р.: у 2-х т. / За заг. ред.: О. В. Прокопенко, О. В. Люльова. – Суми : СумДУ, 2014. – Т. 2. – С. 26 – 27.
6. Глобак Д. В. Необхідність ризик-менеджменту в підприємницькій діяльності. [Електронний ресурс] / Д. В. Глобак, Н. О. Мацюк / Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/11\\_NPE\\_2012/Economics/10\\_107690.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_NPE_2012/Economics/10_107690.doc.htm).
7. Кузьмін О. Є. Економічне оцінювання та планування ризику нововведень на підприємствах машинобудування: монографія / О. Є. Кузьмін, Л. І. Чернобай, В. Ю. Харчук / Львів: Видавництво «Растр-7», 2011. – 198 с.
8. Kuzmin O. Methodological foundations of economic evaluation of technogenic losses of national economy/ O. Kuzmin, M. Bubyk // *Economics, Entrepreneurship, Managment*.-Lviv:Publishing House of Lviv Polytechnic. – 2014. – V 1. – № 1. – P. 1 – 8.



### ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Глобальна криза, що охопила всі сторони життя людського співтовариства, вимагає безпрецедентної ломки традиційних поглядів, цінностей і підходів, перш за все відносно стратегії економічного розвитку, орієнтованого на зростання виробництва та гонитви за прибутком, зверхнього відношення до проблем екології і технологічних погроз. На планетарному рівні починає розвиватися альтернативний спосіб суспільного розвитку – «сталий розвиток». Теорія сталого розвитку – це «реакція на кризу, що виникла в результаті нездатності суспільства адаптуватися до швидко мінливих умов навколишнього середовища, втрати здатності до саморегуляції, до ефективного управління [2].

Проблема голоду має багатоплановий характер, адже суттєво впливає на всі сторони суспільного буття та перебуває у тісному взаємозв'язку з соціальною, економічною та екологічною сферами. Цілком закономірним є і виникнення ідеології сталого розвитку, яка покликана збалансувати потреби і обмеження населення. За даними Комісії ООН зі сталого розвитку чисельність населення до 2025 року зросте до 8,5 млн. осіб, що підвищує ризики збільшення масштабів голоду та висуває проблему голоду на перше місце. Гарантування продовольчої безпеки є одним із завдань сталого розвитку суспільства загалом та сільського господарства зокрема [3].

Тісний зв'язок глобальної продовольчої безпеки та концепції сталого розвитку зазначений у Підсумковому документі Конференції ООН 2012 року зі сталого розвитку «Ріо+20» «Майбутнє, якого ми хочемо». У даному документі проголошено, що забезпечення продовольчої безпеки і живлення визнане актуальною глобальною проблемою «що вимагає дотримання міжнародним співтовариством зобов'язань відносно права кожної людини на доступ до безпечного, достатнього і повноцінного продовольства відповідно до права на належне живлення і засадничого права кожної людини бути вільним від голоду» [1]. Продовольча безпека є чільною складовою сталого розвитку сільського господарства, а його індикатори в певній мірі відображають макроекономічний стан соціальної, економічної та екологічної сфер розвитку як сільського господарства, так і економіки в цілому.

В даному випадку, забезпечуючи продовольчу безпеку державою виконуються різні соціально-економічні функції. Так, рівень продовольчої самозабезпеченості здебільшого відображає економічний вимір сталого розвитку, тоді як соціально-економічний вимір відображений через фізичну та економічну доступність цих же продуктів харчування для населення. Окремим питанням екологічної складової сталого сільськогосподарського виробництва є якість продуктів харчування, зокрема, відповідність санітарно-гігієнічним нормам продукції, якісний її склад, а також антропогенний вплив на природне середовище у процесі здійснення сільськогосподарської діяльності [3].

Забезпечення продовольчої безпеки держави є комплексною проблемою тому потрібно гарантувати безперешкодну доступність населення України до безпечних та якісних продуктів харчування, там самим, забезпечуючи продовольчу безпеку та незалежність країни, держава може виключно у випадку переведення сільського господарства на засади сталого розвитку.

#### Список літератури

1. Будущее, которого мы хотим. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.socionauki.ru/almanac/noo21v/files>.

2. Калинин В. Б. О соотношении экологического образования и устойчивого развития. / В. Б. Калинин // [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.sustainable-citiesnet.org.ua/publicationshow>.

3. Хміль Н. В. Продовольча безпека як складова сталого розвитку сільського господарства / Н. В. Хміль // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – № 2 (26). – 2014. – С. 236 – 241.

**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ  
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

З розвитком ринкових відносин, вступу України до СОТ та підписання Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом для забезпечення стабільного розвитку вітчизняних аграрних підприємств особливого значення набуває виробництво ними конкурентоспроможної продукції. Конкурентоспроможність продукції аграрних підприємств є основою для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, галузі та країни в цілому.

Фундаментальні поняття конкурентоспроможності й конкурентних переваг досліджені та розроблені у працях таких зарубіжних економістів, як Б. Олін, М. Портер, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Р. Фатхудінов, Ф. Хаєк, П. Хейне, Е. Хекшер, Дж. Хікс, Е. Чемберлен. Серед вітчизняних дослідників питання розвитку конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності висвітлюється у працях В. Андрійчука, Я. Базилука, Л. Балабанової, О. Бородіної, Н. Вдовенко, А. Гальчинського, Т. Зінчук, М. Ільчука, С. Кваші, І. Коновала, Д. Легези, П. Саблука, О. Шпичака, О. Янкового та інших. Однак чимало питань потребують подальшого дослідження, насамперед, з'ясування економічного змісту поняття конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств.

Категорію «конкурентоспроможність» вчені-економісти широко почали використовувати з 60-х років ХХ століття. Вперше поняття «конкурентоспроможність» з'явилося в працях М. Портера. Проте кожний вчений вкладає у поняття «конкурентоспроможність» свій зміст. Тому і на теперішній час немає єдиного загальноприйнятого визначення цього поняття.

У «Великому економічному словнику» за редакцією А. Н. Азріліяна викладено наступне визначення: «Конкурентоспроможність – це властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин [1].

У теорії і практиці дослідження конкурентоспроможності розрізняють конкурентоспроможність продукції, підприємства, галузі, регіонів, країни в цілому. Між усіма цими рівнями існує взаємозв'язок, адже конкурентоспроможність країни і галузі залежить від здатності виробників виробляти конкурентоспроможну продукцію.

Конкурентоспроможність продукції й конкурентоспроможність підприємства співвідносяться між собою як частина й ціле. Зазвичай можливість фірми конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності її товарів (послуг), а також сукупності економічних методів управління господарською діяльністю, що впливають на результати конкурентної боротьби [2].

Серед вчених немає єдиного визначення конкурентоспроможності продукції. Проте не дивлячись на відмінності, які існують у формулюваннях, загальним є те, що конкурентоспроможність товару виявляється на ринку в момент реалізації продукції. Рівень конкурентоспроможності товару визначається у кінцевому підсумку споживачем, який, купуючи продукцію, визнає її відповідність своїм поглядам [3].

Д. Г. Легеза визначає конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції як сукупність технічних, технологічних та економічних параметрів продукції, які у певний час відповідають вимогам зовнішнього і внутрішнього ринку та задовольняють вимоги потенційних споживачів. Це означає, що виробництво продукції на підприємстві, в регіоні, на внутрішньому та зовнішньому ринках повинно відповідати споживчому попиту на цю продукцію [4].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Отже, конкурентоспроможність продукції є складним і багатоаспектним поняттям. У різних літературних джерелах пропонується безліч визначень конкурентоспроможності продукції. Узагальнивши підходи науковців стосовно трактування цієї категорії, доцільним є виділення декількох базових підходів до сутності конкурентоспроможності продукції. Кожне трактування цього поняття доповнює одне одного і визначає конкурентоспроможність продукції як сукупність цінкових, якісних, технічних, екологічних і естетичних параметрів товару, які у певний час відповідають вимогам зовнішнього і внутрішнього ринку та задовольняють вимоги потенційних споживачів.

**Список літератури**

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
2. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
3. Конкурентоспроможність продукції скотарства і птахівництва України в системі євроінтеграції : монографія / Ільчук М. М., Коновал І. А., Мельникова І. В. та ін. – К.: Вид-во ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2015. – 321 с.
4. Легеза Д. Г. Конкурентоспроможність продукції сільськогосподарських підприємств : монографія / Д. Г. Легеза. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2011. – 394 с.

**УДК 005.52**

**Гречко А. В.**

к. е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,

**Нечипорук І. В.**

студентка,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

**ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
ТОВ «КОМПЛЕКС АГРОМАРС» НА БАЗІ ПОБУДОВИ SWOT-МАТРИЦІ**

З кожним роком аграрний ринок України розвивається. Зокрема, однією з найбільш прогресуючих галузей являється птахівництво. Нажаль, виробників птиці в Україні не багато, а основна частина ринку зосереджена в руках одного підприємства – ПАТ «Миронівський хлібокомбінат». Щодо решти підприємств, то можна сказати однозначно, що їхні позиції на ринку не такі сильні, як позиція лідера. Для оцінки сильних та слабких сторін підприємства найкращим варіантом є SWOT-аналіз, який був проведений для підприємства ТОВ «Комплекс Агромарс», торгова марка «Гаврилівські курчата» (табл. 1).

*Таблиця 1*

**SWOT-матриця для ТОВ «Комплекс Агромарс»**

<b>Strengths (Сильні сторони)</b>	<b>Weaknesses (Слабкі боки)</b>
1	2
<ul style="list-style-type: none"> <li>– великий асортимент продукції;</li> <li>– потужна виробнича база підприємства;</li> <li>– наявність сучасних технологій та техніки на підприємстві;</li> <li>– досить короткий виробничий цикл;</li> <li>– наявність власного підрозділу стандартизації та сертифікації продукції, безпосередній контроль якості на всіх етапах виробництва;</li> <li>– наявність власного автопарку.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– орієнтація на посередників, а не на кінцевого споживача;</li> <li>– відсутність маркетингового відділу, відповідно відсутність реклами товару та стратегії просування на ринку;</li> <li>– застарілі погляди керівництва на розвиток підприємства;</li> <li>– часткове використання потужностей підприємства;</li> <li>– некомпетентність працівників;</li> <li>– плінність кадрів;</li> <li>– бюрократична система прийняття рішень на підприємстві;</li> <li>– недовіра до менеджерів середньої ланки зі сторони керівництва.</li> </ul>

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

*Продовж. табл. 1*

1	2
<b>Opportunities (Можливості)</b>	<b>Threats (Загрози)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– вихід на новий європейський ринок (на даному етапі експорт продукції здійснюється тільки в країні Азії, та досить мала частка в Німеччину);</li> <li>– створення маркетингової стратегії просування продукції;</li> <li>– відкриття нових ринків збуту (переорієнтація збуту на Рітейл сегмент);</li> <li>– зменшення витрат за рахунок «ефекту масштабу»;</li> <li>– підприємство має можливість для замкнутого циклу виробництва.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– втрата клієнтів;</li> <li>– коливання курсу валюти;</li> <li>– недовіра споживачів на рахунок якості товару;</li> <li>– зменшення кількості посівних площ, що не дасть змогу забезпечити продуктивність всіх філій підприємства;</li> <li>– не можливість швидко реагувати на зовнішні чинники, нееластичність підприємства.</li> </ul>

*Джерело: розроблено авторами*

Розробка SWOT-матриці дозволила проаналізувати можливості, загрози, сильні та слабкі сторони обраного підприємства. Згідно проведеного аналізу можна зробити певні висновки та висунути пропозиції, щодо подальшого розвитку підприємства:

1. Створення відділу маркетингу та розробка стратегії, яка дозволить вийти на новий ринок.

2. Переорієнтація керівництва компанії та створення нового підходу до управління підприємством.

3. Підвищення компетентності працівників, уникнення плинності кадрів, створення навчальних курсів по підвищенні кваліфікації працівників всіх ланок.

4. Нарощування об'ємів виробництва, використання всіх потужностей;

Отже, зробивши SWOT-аналіз для ТОВ «Комплекс Агромарс» можна зазначити, що дане підприємство має ряд можливостей та сильних сторін, які дещо виділяють його на ринку птахівництва, але однозначно кількість слабких сторін перевищує, що робить підприємство не конкурентоспроможним. Тому підприємству слід ретельно прослідковувати та аналізувати ринок, підвищити можливість швидко реагувати на зміни в ньому. Оскільки, дана галузь в Україні стрімко розвивається і нееластичність підприємства може бути загрозою його занепаду.

**УДК: 332.36**

**Колесник Т. В.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії,  
Вінницький національний аграрний університет

### **РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

Трансформація земельних відносин на всіх етапах людської цивілізації належала до найбільш складних проблем і найважливіших напрямів реалізації соціально-економічної політики взагалі та аграрної зокрема, а пояснюється це тим, що реформування торкається, перш за все, питань власності на землю – володіння, розпорядження та користування землею, як головним засобом виробництва в сільському господарстві і просторовою базою розміщення всіх продуктивних сил [2, с. 47].

Земля – найцінніший дар, який дала людині природа, тому пильна увага господарств до наукового обґрунтування використання всіх земель, збільшення родючості, охорони її від безгосподарності цілком закономірна і зрозуміла. Землекористувачі, яким в розпорядження передані землі, зобов'язані здійснювати комплекс лісомеліоративних і протиерозійних заходів, не допускати засолення, заболочення земель, заростання їх чагарниками і бур'янами, тобто вони повинні експлуатувати землі на науковій основі, постійно дбати про підвищення продуктивності ґрунтів.

Нині ми вступаємо в етап осмислення нових тенденцій розвитку аграрно-промислового виробництва і пошуку країною стратегії на майбутнє. Стан економіки аграрного сектора

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

зумовлює активізацію пошуку шляхів виходу з економічної кризи та розвитку підприємницької діяльності [1, с. 34].

Головною метою економіки АПК є формування конкурентоспроможного аграрно-промислового виробництва, спрямованого на вирішення політичних, соціальних, економічних завдань та забезпечення продовольчої безпеки країни.

Найголовнішим на сьогодні є створення передумов для довгострокового економічного зростання, зокрема: посилення інноваційного спрямування аграрної політики; визначення пріоритетів структурної перебудови, технологічного і технічного забезпечення, вирішення питань земельних відносин, структуризації власності на формування організаційно-правових структур АПК; розвиток інститутів корпоративної самоорганізації; стимулювання кооперації та фінансово-промислової інтеграції; стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу; розвиток інформаційної сфери як основи ефективності інноваційної політики; здійснення адміністративної реформи та підготовка кадрів [3, с. 38].

Держава правовими та організаційними заходами має забезпечити вільний вибір суб'єктами підприємницької діяльності форм господарювання, напрямків та умов реалізації продукції, право розпоряджатися результатами своєї праці та капіталом. Державна політика в аграрній сфері повинна йти у напрямку пошуку оптимальної моделі трансформації економічних відносин суб'єктів господарювання. Потребує змін також вся інфраструктура сільського господарства [6, с. 17 – 18].

Стратегія і тактика реформ АПК повинні концентруватися на трьох взаємопов'язаних напрямках, перший – це формування ефективного господаря – власника, другий – створення сприятливого економічного середовища на ринку, а третій – активний пошук і мобілізація внутрішніх резервів зростання обсягів виробництва, підвищення ефективності.

Прийняття Земельного кодексу має дуже важливе значення для землевласників воно ще має і політичне забарвлення, сьогодні, Україну не можна називати країною з перехідною економікою, це є держава з ринковою економікою, в якій Земельний кодекс у новій редакції дає для цього всі підстави так вважати [4, с. 45].

Організація та функціонування ринку сільськогосподарських земель в Україні повинні орієнтуватися на розв'язання важливих завдань, які пов'язані із: забезпечення ефективного використання земельного фонду; формування і реалізація принципів раціонального використання землі та підвищення родючості ґрунтів; обслуговування економічного обороту земель, що перебувають у приватній власності громадян [5, с. 12 – 14].

Отже, ефективне функціонування усіх складових ринку земель потребує, насамперед, розробки та прийняття відповідної нормативно правової бази, створення дійового механізму діяльності певних структур і формування певної ринкової інфраструктури, але передусім формування ринку землі, за висловлюванням Д. С. Добряка, ... необхідно почати з трансформації суспільної думки, психології людей щодо приватної власності на землю та операцій із нею. На сьогодні, недостатньо визнати приватну власність на землю, законодавчо закріпити потенційну можливість її існування – сьогодні головне, щоб люди усвідомили, що власник землі, це такий господар, який має право використовувати її для ринкових цілей і реалізовувати свій інтерес та інтереси селян у використанні її як засобу виробництва, об'єкта оренди і, зрештою, торгівлі.

**Список літератури**

1. Вергун М. Г. «Підвищувати ефективність використання земельних, трудових і технічних ресурсів села» / М. Г. Вергун // Економіка АПК. – № 11. – 2012. – С. 31 – 36.
2. Данкевич А. Розвиток орендних відносин у сільському господарстві / А. Данкевич // Економіка АПК. – 2013. – № 5 – С. 45 – 49.
3. Земельні відносини в Україні : Законодавчі акти і нормативні документи // Держкомзем України – 2012. – № 6. – С. 35 – 39.
4. Типовий договір про розроблення проекту землеустрою щодо відведення земельної ділянки // Фермерське господарство – 2008. – № 39 – С. 43 – 46.
5. Шebaніна О. В. Орендні земельні відносини: сучасний стан та основні напрями удосконалення / О. В. Шebaніна // Економіка АПК – 2013. – № 12. – С. 9 – 14.
6. Яцюк К. О. Регіональні особливості земельних відносин в Україні / К. О. Яцюк // Регіональна економіка – 2014. – № 1. – С. 16 – 20.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

УДК 631.1(477)

**Помаз О. М.**

к. е. н., доцент,

Полтавська державна аграрна академія,

**Помаз Ю. В.**

к. і. н., доцент,

Полтавська державна аграрна академія

### **СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ**

Більшість вітчизняних науковців визнає, що на сьогоднішній день Україна займає лідируючі позиції у сфері експорту сільськогосподарської продукції на світовий ринок, а сільське господарство України є стратегічною і найбільш ефективною галуззю народного господарства, основою розвитку економіки нашої країни та добробуту її населення. Сільське господарство створює робочі місця, сприяючи зменшенню рівня бідності населення. Це галузь матеріального виробництва, що має важливе значення в забезпеченні населення продуктами, а промисловість – сировиною. Продукти сільського господарства – завжди ліквідний товар, оскільки вони складають основу продовольчої безпеки держави [7].

Сільське господарство України протягом 2010 – 2016 років демонструвало позитивну динаміку. Виробництво зросло на 34 %, експорт у вартісному вираженні – на 54 %, частка сектора у ВВП країни збільшилася з 7,5 % у 2010 році до 11,6 % у 2016 році [5].

Підводячи підсумок 2016 року, експерти відзначають, що вітчизняний АПК закріпив своє місце в національній економіці, згенерувавши близько 12% ВВП. Експорт продукції АПК перевищив \$ 10 млрд, що відповідає третині всього експортного виторгу, обсяг аграрного виробництва виріс на 2,9 % порівняно з 2015 р. [4]. Як приклад можна навести експорт пшениці в Індонезію, який за останній час виріс в 53 рази [1].

У 2016 році Україна збільшила свій рекорд врожаю зернових, зібравши 64,2 млн. тонн (на 4 млн. тонн більше, ніж у 2015 році). Середня врожайність склала 44,8 ц/га проти 41,1 ц/га в 2015 році [4].

За даними Державної служби статистики, у 2016 році рівень рентабельності виробництва продукції сільського господарства у цілому склав 37,3 %, у тому числі виробництва продукції рослинництва – 44,3 %, продукції тваринництва – 7,7 % (табл. 1) [3].

*Таблиця 1*

#### **Динаміка рівня рентабельності виробництва продукції сільського господарства підприємствами в Україні, 2012 – 2015 рр.**

Показники	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Продукція сільського господарства	20,5	11,3	25,8	45,6	37,3
Продукція рослинництва	22,3	11,2	29,2	50,6	44,3
Продукція тваринництва	14,3	11,1	13,4	22,1	7,7

*Джерело: [3]*

Вітчизняний АПК залишається лідером за рівнем інвестиційного потенціалу, зокрема частка аграріїв у сукупному експорті перевищує 40 %. Крім того, інвестиційний потенціал сільського господарства має значні перспективи з огляду на перманентне глобальне зростання цін на продовольство. За різними оцінками, Україна має від 25 до 30 % світових запасів чорнозему. Це відкриває можливості для вирощування екологічно чистої (органічної) продукції, споживання якої в усьому світі зростає величезними темпами [6].

У той же час, ряд фахівців відзначили і негативні тенденції. Так, зокрема, незважаючи на те, що продукція АПК є основною складовою українського експорту, значного поштовху для соціально-економічного підйому села це не дало. Підвищений рівень капіталізації окремих сегментів аграрного сектору є наслідком надмірної експлуатації природно-ресурсного потенціалу, свідченням чого виступає нарощування посівних площ сільськогосподарських культур експортної, зокрема, енергетичної спрямованості [2]. Також існує проблема з логістикою та потужностями для зберігання продукції.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Все більше культур експортується, а не переробляється в Україні. Так, частка експорту у виробництві первинної сільськогосподарської продукції зростає з 25 % у 2010 році до 33 % у 2016 році. Ми нарощуємо експорт не продуктів харчування чи інгредієнтів, а сировини для їх виробництва. Країни-імпортери її переробляють та експортують продукти переробки. Показовим прикладом є Туреччина, яка є крупним імпортером українських соєвих бобів (756 тис. тонн) і сирової олії (151 тис. тонн). У 2016 році ця країна експортувала 600 тис. тонн рафінованої олії та 34 тис. тонн соєвого масла. Туреччина є крупним імпортером пшениці (5 млн. тонн на рік) і найбільшим світовим експортером борошна (3,5 млн. тонн на рік, 25 % світової торгівлі) [5].

Таким чином, можна констатувати, що для сільського господарства України існує ряд серйозних викликів, в основному пов'язаних зі складною політико-правовою, соціальною та економічною ситуацією в нашій державі. В той же час вітчизняний АПК має значні перспективи розвитку, за умов нарощування виробництва та експорту продукції переробки, а не первинної сільськогосподарської продукції, розвитку аграрних кластерів, спрямування зусиль на підтримку малих і середніх форм аграрного виробництва, системних змін в країні, подолання корупції, що покращить інвестиційний клімат і привабить іноземних інвесторів.

**Список літератури**

1. Бодаєв В. Як Україна може зробити зерно політичним козиром / В. Бодаєв // Agravery [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/author/show?slug=ak-ukraina-moze-zrobiti-zerno-politicnim-kozirem>.
2. Голян В. Собі у збиток: чи залежить добробут українця від успішності АПК / В. Голян // Forbes Україна [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1427848-sobi-u-zbitok-chi-zalezhit-dobrobut-ukrayincya-vid-uspishnosti-apk>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Кравченко В. Підсумки-2016: 5 знакових подій в АПК / В. Кравченко, М. Мордовцев // Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/business/1426233-pidsumki-2016-5-znakovih-podij-v-apk>.
5. Поважнюк С. Аграрна супер-країна чи ілюзія зростання / С. Поважнюк // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/07/31/627430>.
6. Ульянова Н. Відчайдушний інвестор, або як залучити мільярди в українську економіку? / Н. Ульянова // Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1425855-vidchajdushnij-investor-abo-yak-zaluchiti-milyardi-v-ukrayinsku-ekonomiku>.
7. Царенко О. М. Економіка розвитку [Текст] : підручник / О. М. Царенко, Н. О. Бей, І. І. Д'яконова, І. В. Сало. – Суми: Університетська книга, 2004. – 590 с.

**УДК 331.2**

**Токарчук Д. М.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії, Вінницький національний аграрний університет

**СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ЯК  
ОСНОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Стратегія управління трудовими ресурсами – довгостроковий, якісно визначений напрямок застосування зусиль по формуванню трудового потенціалу підприємства. Вона обумовлена загальною стратегією організації, реалізується службою управління та лінійними керівниками, як органічна частина загальної стратегії організації. Стратегія організації та стратегія управління трудовими ресурсами розробляються як єдине ціле, тому спеціалісти служби управління персоналом залучаються до розробки стратегії організації [1, с. 24].

Вибір стратегії управління трудовими ресурсами визначається реальними умовами функціонування організацій. В умовах ринкової економіки організації можуть застосовувати наступні стратегії:

– стратегію економії витрат виробництва як важливу міру скорочення витрат на персонал (є складовою стратегії скорочення на рівні підприємства загалом). Суть цієї стратегії полягає у тому, що при погіршенні економічного стану підприємства скорочують неприбуткові галузі і, відповідно, звільняють частину персоналу, зменшують заробітну плату, переплановують посади;

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

– стратегію узгодження прогнозів потреби в персоналі з планами розвитку (є частиною стратегії стабілізації підприємства), що передбачає розвиток трудових ресурсів в межах підприємства для підвищення ефективності існуючих напрямів виробництва;

– стратегію, що передбачає додаткові вкладення не тільки в підготовку і розвиток трудових ресурсів, але і в створення необхідних умов для повнішого його використання, яке створює зацікавленість організацій в скороченні плинності працівників (є складовою загальної стратегії зростання підприємства). Це характерно для організацій, пов'язаних з новими напрямками науково-технічного прогресу, або ж для підприємств, що займаються традиційними напрямками діяльності з використанням інноваційних технологій. Відповідно, вони висувають строгіші вимоги до якості персоналу та його кваліфікації.

Прогнозування стратегічних напрямів розвитку сільськогосподарських підприємств України і стратегій управління трудовими ресурсами можна звести у табл. 1.

*Таблиця 1*

**Взаємозв'язок між стратегією управління трудовими  
ресурсами та стратегією підприємства**

Етапи	Види стратегій підприємств	Стратегія управління трудовими ресурсами	Характерні риси стратеги
I етап 2018 – 2020 рр.	Стратегія стабілізації	Приймання на роботу	Кваліфіковані спеціалісти наймаються на основні робочі місця. Підприємство шукає необхідних спеціалістів серед своїх працівників.
		Підвищення кваліфікації	Передбачається підвищення кваліфікації управлінського персоналу.
		Винагорода	Відповідно до колективного договору
II етап 2021 – 2025 рр.	Стратегія зростання	Приймання на роботу	На усі вакансії перевага віддається кваліфікованим спеціалістам, які володіють високим потенціалом і компетенцією. Спеціалістів залучають і зі сторони.
		Підвищення кваліфікації	Підвищення кваліфікації заохочується різними способами, для цього підприємством витрачаються додаткові кошти.
		Винагорода	Створюється високий рівень мотивації праці, матеріальні і нематеріальні стимули.

*Джерело: розроблено на основі [2, 3]*

На першому етапі (2018 – 2020 рр.) сільськогосподарські підприємства притримуватимуться стратегії стабілізації, зосереджуючись на існуючих напрямках діяльності, що приносять прибуток. Відповідно, стратегія управління трудовими ресурсами передбачатиме пошук кваліфікованих спеціалістів на основні робочі місця, підвищення кваліфікації стосуватиметься, як правило, управлінського персоналу, система винагород та премій залишатиметься незмінною.

На другому етапі (2020 – 2025 рр.) підприємства перейдуть до наступальної стратегії, освоюватимуть інноваційні напрями виробництва для збереження конкурентоздатності, особливо на європейських ринках. Тому підприємства потребуватимуть кваліфікованих працівників на усіх робочих місцях, будуть вкладати кошти у підвищення професійних навиків своїх працівників, стимулюватимуть їх до ефективної роботи різними шляхами.

Таким чином, стратегія управління трудовими ресурсами є частиною корпоративної стратегії підприємства і віддзеркалює стратегічні пріоритети розвитку. Завдяки вдало підібраній і реалізованій стратегії щодо трудових ресурсів є можливість забезпечити зростання підприємства, оскільки на кожному етапі розвитку воно буде забезпечене необхідною кількістю працівників відповідної кваліфікації, знань та умінь, які будуть зацікавлені в результатах своєї праці та забезпечуватимуть ефективність діяльності.

**Список літератури**

1. Рульєв В. А. Управління персоналом: навч. Посібник / В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич, Т. Л. Мостенська. – К. : Кондор, 2012. – 310 с.
2. Скібіцький О. М. Стратегічний менеджмент [Електронний ресурс] : навч. посібник / О. М. Скібіцький. – К. : ЦНЛ, 2009. – ел. опт. диск. – (Електронні видання).
3. Управління персоналом [Текст] : навч. посібник / М. Д. Виноградський, С. В. Беляєва, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – К. : ЦНЛ, 2006. – 504 с.



### **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ КАЗАХСТАНОМ И КИТАЕМ**

Как показывает мировой опыт, тенденции мировой экономики, развитие одной страны и мирового общества невозможно представить без сотрудничества с другими странами и организациями. Во внешней политике Республики Казахстан отношение с Китаем занимает важное место. Казахстан среди всех стран Центральной Азии является ведущим торговым партнером Китая.

Китай был одним из первых государств, признавших независимость Казахстана. В апреле 1994 года было подписано Соглашение о казахстанско-китайской границе [1]. Протяжённость государственной границы между странами составляет 1,533 км [2].

Ближний сосед лучше дальнего родственника, как говорится в казахской пословице, Казахстан и Китай выполняют роль соединительного моста двух крупнейших континентов в глобальном масштабе. В век интенсивного межконтинентального общения, развития космической и наземной коммуникации невозможно представить прогресс без тесного взаимовыгодного сотрудничества [3]. Председателем КНР Си Цзиньпином была выдвинута инициатива совместного формирования «Экономического пояса Шелкового пути» (ЭПШП). Ключевым проектом, повышающим транзитно-транспортный потенциал двух стран, являются автомобильная магистраль «Западная Европа – Западный Китай», железнодорожная ветка «Жезказган-Бейнеу», казахстанский логистический терминал в китайском порту Ляньюньган.

Кроме этого активно развивается сотрудничество в сфере энергетики, логистики и сельского хозяйства. Ожидается прорыв в туристской индустрии – 2017 год объявлен Годом туризма Китая в Казахстане. В Казахстан в 2017 году планируется посещение более 500000 туристов из Китая.

Экономическое сотрудничество Казахстана и Китая за несколько лет вышло на уровень интенсивного взаимовыгодного промышленного и финансового развития. За несколько последних десятилетий Китай показал потрясающий пример экономического роста, основанного на взвешенной и продуманной экономической политике. КНР поднялась на вторую строчку мирового рейтинга ВВП, при этом опережая лидера – США – по темпам роста [4].

Фактически КНР в 2015 году вышла на 2-е место среди стран – торговых партнеров Казахстана, в удельном весе торговых партнеров, 16,6 %, уступая России, табл. 1 [5].

*Таблица 1*

**Удельный вес основных торговых партнеров в импорте, 2011 – 2015 гг., %**

Наименование стран	Удельный вес, %					Ранг, место				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Россия	41,5	36,6	36,8	33,4	34,4	1	1	1	1	1
Китай	13,4	16,1	17,1	17,8	16,6	2	2	2	2	2
Германия	5,6	8,3	5,0	5,6	6,5	3	3	3	3	3
США	4,6	4,6	4,4	4,8	4,8	5	5	5	4	4
Италия	3,1	2,1	2,1	2,5	3,8	6	6	8	8	5
Украина	4,7	6,3	4,7	2,9	2,7	4	4	4	5	6
Турция	2,0	1,7	1,9	2,5	2,4	8	9	11	9	7

*Источник: составлено автором на основе [5]*

Доля основных торговых партнеров в импорте в 2015 году в процентах (рис. 1).

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

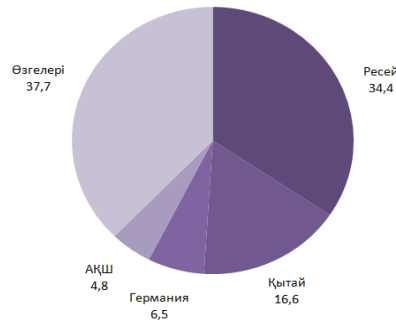


Рис. 1. Доля основних торгових партнерів в імпорте, 2015 г., %

*Источник: составлено автором на основе [5]*

Таким образом, делая анализ торговых партнеров импорте, согласно табл. 1, можно заметить снижение удельного веса в 2015 году в сравнении 2014 на 1,2 %.

Структура экспорта по основным товарным группам в 2015 году (рис. 2).

1. Минеральные продукты.
2. Металлы и изделия из них.
3. Прочие товары.

Структура импорта по основным товарным группам в 2015 году (рис. 3).

1. Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты.
2. Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы).
3. Прочие товары.

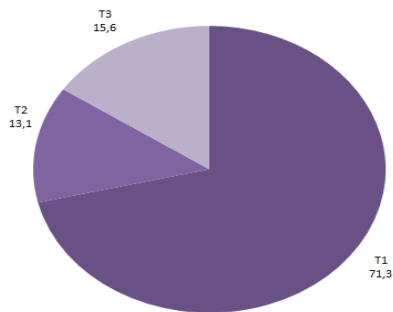


Рис. 2. Доля основных товарных групп в экспорте, 2015 г., %

*Источник: составлено автором на основе [5]*

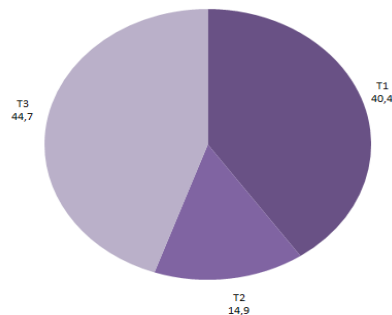


Рис. 3. Доля основных товарных групп в импорте, 2015 г., %

*Источник: составлено автором на основе [5]*

Согласно данным выше представленных рисунков, основная доля импорта приходится на машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты.

*Таблица 2*

**Экспорт по странам, 2011 – 2015 гг., млн. долларов США**

Наименование стран	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4	5	6
Всего	84335,9	86448,8	84700,4	79459,8	45955,8
Россия	6998,6	6136,9	5875,3	6388,5	4547,6
Украина	2532,8	2382,5	2041,4	1673,0	1173,7
Греция	568,8	655,7	743,4	1945,6	1259,9
Испания	1075,6	662,2	1846,0	2363,2	1219,1
Италия	15002,2	15364,0	16480,7	16051,6	8136,3
Нидерланды	6556,4	7286,5	9888,3	8724,2	4981,0

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

*Продолж. табл. 2*

1	2	3	4	5	6
Румунія	2265,6	3032,6	2396,5	3153,0	1343,4
Франція	5414,7	5634,6	5460,1	4690,3	2681,3
Швейцарія	4959,9	4916,8	4313,6	4539,2	2659,3
Китай	14777,5	14227,8	14373,7	9799,4	5480,1
Турція	2305,4	2705,7	2603,1	2272,4	1275,6

*Источник: составлено автором на основе [5]*

*Таблица 3*

**Импорт по странам, 2011 – 2015 гг., млн. долларов США**

Наименование стран	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Всего	36905,8	46358,4	48805,6	41295,5	30567,7
Страны СНГ	18862,3	22112,6	22672,1	17547,0	13062,0
Россия	15332,0	16959,7	17971,8	13807,7	10529,3
Европа	7567,0	9640,3	9339,7	8898,4	7077,0
Страны ЕС	7323,0	9325,7	9073,1	8634,9	6879,6
Германия	2082,2	3826,8	2455,6	2314,6	1986,0
Италия	1144,8	975,6	1034,9	1037,5	1174,5
Азия	7894,8	11440,1	13448,9	11849,6	8157,3
Китай	4928,8	7444,9	8364,5	7357,2	5087,8
Америка	2361,5	2880,4	2981,9	2698,7	2050,9

*Источник: составлено автором на основе [5]*

Удельный вес основных торговых партнеров в экспорте (табл. 4).

*Таблица 4*

**Удельный вес основных торговых партнеров в экспорте, 2011 – 2015 гг., %**

Страны	Удельный вес, %					Ранг, место				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Италия	17,8	17,8	19,5	20,2	17,7	1	1	1	1	1
Китай	17,5	16,5	17,0	12,3	11,9	2	2	2	2	2
Нидерланды	7,8	8,4	11,7	11,0	10,8	4	3	3	3	3
Россия	8,3	7,1	6,9	8,0	9,9	3	4	4	4	4
Франция	6,4	6,5	6,4	5,9	5,8	5	5	5	5	5
Швейцария	5,9	5,7	5,1	5,7	5,8	6	7	6	6	6
Румыния	2,7	3,5	2,8	4,0	2,9	11	9	10	7	7
Турция	2,7	3,1	3,1	2,9	2,8	10	10	9	10	8
США	1,1	0,5	0,5	0,5	0,9	20	25	26	27	21

*Источник: составлено автором на основе [5]*

По данным табл. 4, видно что Китай занимает на 2 место, в удельном весе торговых партнеров в экспорте, удельный вес в сравнении с предыдущими годами снизился в отношении всех стран, кроме России, с которой Казахстан входит в Таомженный союз.

В 2016 году совокупный объем инвестиций Китая в Казахстан составил 15,2 млрд. долл. [6]. За первые месяцы 2017 года товарооборот между Казахстаном и Китаем увеличился на 30 %. Созданная совместная казахстанско-китайская программа индустриально-инвестиционного сотрудничества, в рамках которой на ведется работа по 51 проекту на общую сумму порядка \$ 27 млрд. Контейнерные перевозки по маршруту «Китай-Казахстан» в Европу ежегодно увеличиваются в два раза, за три месяца 2017 года рост произошел, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в 2,6 раза. Растущий объем перевозок свидетельствует о практической реализации программы «Один пояс – один путь» и программы «Нурлы жол» [7].

По данным Комитета по статистике РК товарооборот Казахстана в феврале 2017 года составил 5685738,40 тыс. долл. США, в том числе: импорт – 2056351,20 (36,2 %), экспорт – 3 629387,2 тыс. долл. США (63,8 %) (рис. 5).

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

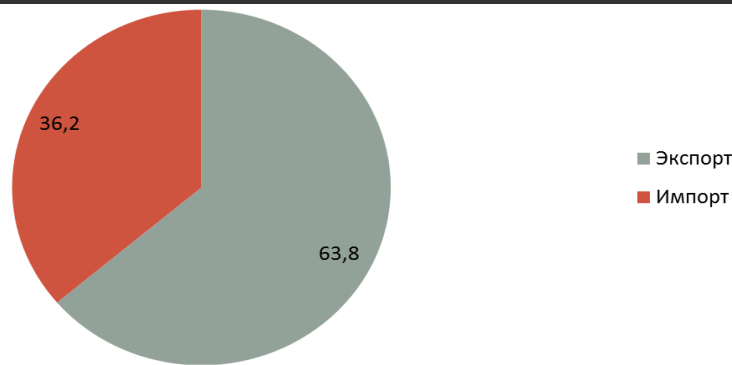


Рис. 5. Імпорт і експорт Казахстану, 2017 г., %

В тройку главных импортеров Республики Казахстан в входят Россия, Китай и Италия. Импорт из России в Казахстан в феврале 2017 года составил 966618,3 тыс. долл. США. Из Китая в Казахстан было импортировано товаров и услуг на сумму 260971,2 тыс. долл. США. Импорт из Италии в Республику Казахстан составил в 108136,3 тыс. долл. США (рис. 6).

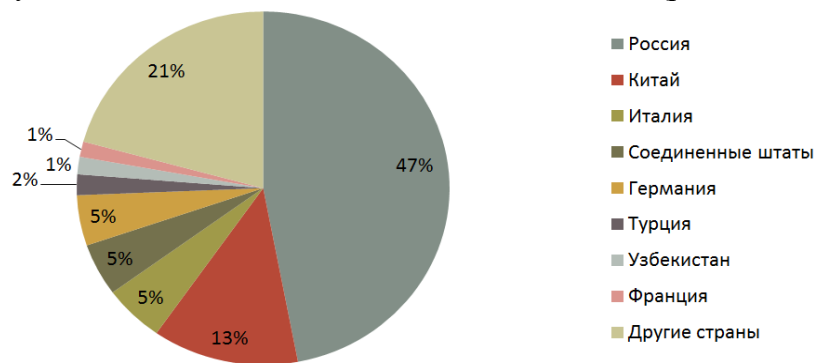


Рис. 6. Удельный вес стран-импортеров в феврале, 2017 г., %

В отчетном месяце тройку замыкает Италия, уступая первые строчки бессменным лидерам списка, странам-импортерам России и Китаю.

Использование Казахстаном экономического фактора Китая позволит стране добиться существенного экономического роста. Географически располагаясь между Китаем и Европой, Казахстан сможет полностью использовать собственный растущий логистический потенциал. Все необходимое для этого в последние годы уже сделано. Китай является давним торговым партнером Казахстана, в январе текущего года наша страна отметила 25 лет взаимоотношений Китаем, и сотрудничество двух стран и в дальнейшем будет укрепляться, этому подтверждение провозглашение Года Китая в Казахстане, возрастающий интерес Китая к нашей стране в качестве надежного партнера и увеличивающееся ежегодно количество совместных взаимовыгодных проектов.

**Список литературы**

1. О. Р. Булумбаев Казахстанско-китайские взаимоотношения: прошлое и настоящее. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://articlekz.com> > Политология.
2. Казахстанско-китайские отношения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://ru.wikipedia.org/wiki/Казахстанско-китайские\\_отношения](https://ru.wikipedia.org/wiki/Казахстанско-китайские_отношения).
3. Экономическое сотрудничество Казахстана и Китая. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.zakon.kz/4693493-jekonomicheskoe-sotrudnichestvo.html>.
4. Inform.kz. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.inform.kz/ru/kazakhstan-i-kitay-strategiya-vzaimodoveriya-i-sovmestnogo-procvetaniya\\_a2812933](http://www.inform.kz/ru/kazakhstan-i-kitay-strategiya-vzaimodoveriya-i-sovmestnogo-procvetaniya_a2812933).
5. Статистический сборник, Астана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stat.gov.kz>.
6. За 2017 год товарооборот РК и КНР вырос на 30 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.kursiv.kz/news/mirovaa>.
7. Сколько денег инвестировал Китай в экономику Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [bnews.kz/ru/media/.../ckolko\\_deneg\\_investiroval\\_kitai\\_v\\_ekonomiku\\_kazahstana](https://bnews.kz/ru/media/.../ckolko_deneg_investiroval_kitai_v_ekonomiku_kazahstana).
8. Импорт и экспорт в Казахстан 2017 – Внешняя торговля РК [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [kazdata.kz/04/all-import-eksport-kazakhstan-2017.html](https://kazdata.kz/04/all-import-eksport-kazakhstan-2017.html).

**Гаврилюк Р. О.**

студентка IV курсу,  
факультету «Управління фінансами та бізнесу»,  
Львівський національний університет ім. Івана Франка,

**Тарасенко О. Є.**

студент IV курсу,  
факультету «Управління фінансами та бізнесу»,  
Львівський національний університет ім. Івана Франка,

**Тупис А. І.**

студентка IV курсу,  
факультету «Управління фінансами та бізнесу»,  
Львівський національний університет ім. Івана Франка

**Науковий керівник:**

**Фірман Л. Ю.**

старший викладач кафедри природничо-математичних наук,  
Львівський інститут економіки та туризму

### ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ УМОВ І ОХОРОНИ ПРАЦІ

Охорона праці – це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження здоров'я і працездатності людини в процесі праці [1].

Згідно 21 статті Закону України «Про охорону праці»: фінансування охорони праці здійснюється власником. Працівник не несе ніяких витрат на заходи щодо охорони праці. В галузях і на державному рівні у встановленому Кабінетом Міністрів України порядку створюються фонди охорони праці. Такі ж фонди можуть створюватись органами місцевого і регіонального самоврядування для потреб регіону.

На підприємстві кошти вказаного фонду використовуються тільки на виконання заходів, що забезпечують доведення умов і безпеки праці до нормативних вимог або підвищення існуючого рівня охорони праці на виробництві. Кошти галузевих і державного фондів охорони праці витрачаються на здійснення галузевих і національних програм з питань охорони праці, науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт, що виконуються в межах цих програм, на сприяння становленню і розвитку спеціалізованих підприємств та виробництв, творчих колективів, науково-технічних центрів, експертних груп, на заохочення трудових колективів і окремих осіб, які плідно працюють над розв'язанням проблем охорони праці [2].

Витрати на заходи щодо поліпшення умов і охорону праці поділяються на:

- витрати, пов'язані з відшкодуванням потерпілим втрат внаслідок травм і професійних захворювань;
- витрати на компенсацію за роботу в несприятливих умовах, що не відповідають санітарним нормам (пільги за важкі і шкідливі умови);
- витрати на попередження та профілактику травматизму і професійних захворювань;
- витрати на ліквідацію наслідків аварій та нещасних випадків;
- витрати на штрафи та інші відшкодування.

Відшкодування потерпілим внаслідок травм і професійних захворювань здійснюється при тимчасовій непрацездатності: одноразова допомога (включаючи членів сімей і утриманців загиблих); моральна шкода; відшкодування витрат лікувальним закладам; санаторно-курортне обслуговування; протезування, придбання транспортних засобів,

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

витрати на соціальну допомогу інвалідам; доплати до попереднього заробітку в разі переведення на легшу роботу; пенсії інвалідам і утриманцям загиблих [3].

За працю у важких і шкідливих умовах передбачені пільги та компенсації: додаткові відпустки; скорочений робочий день; лікувально-профілактичне харчування; безкоштовна видача молока чи інших рівноцінних продуктів; підвищені тарифні ставки; доплати за умови та інтенсивність праці; пільгові пенсії.

Витрати на профілактику травматизму та професійних захворювань і на заходи з охорони праці здійснюються за рахунок джерел фінансування, регламентованих нормативними актами держави; витрати на заходи з охорони праці за рахунок підприємства.

Витрати на ліквідацію наслідків аварій та нещасних випадків на виробництві: відшкодування вартості зіпсованого устаткування, інструментів, зруйнованих будівель, споруд; рятування потерпілих; розслідування нещасних випадків; виплати заробітної плати і доплати за час простою; вартість ремонту зіпсованого обладнання, машин і механізмів, будівель і споруд; вартість підготовки та перепідготовки працівників замість вибулих внаслідок загибелі чи інвалідності.

Штрафи та інші відшкодування: штрафні санкції стягуються за наявність нещасних випадків та приховування від обліку потерпілих; штрафи за недотримання нормативних вимог щодо безпеки праці; штрафи на працівника за порушення вимог законодавства та нормативних актів з охорони праці; компенсації за час вимушеного простою через небезпеку виконання робіт та через припинення робіт органами державного нагляду за охороною праці; штрафи, пені, виплати за недотримання договірних зобов'язань перед іншими підприємствами, установами і організаціями; компенсаційні виплати населенню за пошкодження житлового фонду, приватного майна, забруднення довкілля, тощо.

Статистика, науковий аналіз та дослідження свідчать: в установах, організаціях і підприємствах значно більше витрат припадає на пільги та компенсації, що пов'язані з небезпечними і шкідливими умовами праці, ніж на техніку безпеки, заходи щодо запобігання виробничому травматизму і захворюваності та нормалізацію умов праці. Співвідношення між витратами на поліпшення умов і охорону праці і витратами на доплати за несприятливі умови праці, пільгові пенсії та додаткові відпустки становить 1 : 10 [6].

В умовах недосконалості ринкових механізмів усі ці витрати відносять на собівартість продукції, і, в результаті, за недбале ставлення до охорони праці на підприємствах розплачуються не їх керівники, а суспільство. Діюча система пільг і компенсацій не спонукає керівників поліпшувати умови праці, тому що ці витрати розкладаються на всіх споживачів і не впливають на економічні результати роботи підприємства.

З іншого боку, штрафні санкції, що сплачуються підприємством у разі незадовільної роботи з охорони праці та при наявності фактів травмування і профзахворювань працівників, нині досить значні, а тому змушують будь-якого роботодавця (уповноважений ним орган) серйозно замислитися, що краще – зазнавати збитків (які часом можуть призвести навіть до банкрутства), не займаючись охороною праці, чи, не конфліктуючи з законом, своєчасно вкладати кошти у профілактичні заходи, що зберігають життя і здоров'я людей.

Значними можуть бути витрати на пільги й компенсації, передбачені чинним законодавством і колективними договорами: за важкі та шкідливі умови праці (додаткові відпустки, лікувально-профілактичне харчування, молоко чи рівноцінні йому харчові продукти); оплата регламентованих перерв санаторно-оздоровчого призначення, що надаються під час виконання вібронезабезпечених та інших шкідливих робіт, тощо. Отже, ці витрати також повинні враховуватися роботодавцем у загальній сумі матеріальних втрат, що можуть мати місце на підприємстві через недостатню увагу до розв'язання проблем охорони праці.

Одним із головних завдань економічного обґрунтування заходів щодо покращення умов і охорони праці є визначення витрат на реалізацію заходів, що включають капітальні вкладення і експлуатаційні витрати [4].

До капітальних відносять одноразові та поетапні витрати на:

- створення чи оновлення основних фондів працезахоронного призначення;
- вдосконалення техніки і технології виробництва з метою поліпшення умов і охорони праці.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Поточні (експлуатаційні) витрати на утримання і обслуговування обладнання, що має працезохоронне призначення, забезпечують його функціонування у необхідному режимі.

Фінансування заходів щодо поліпшення умов праці може здійснюватися на багатопільовій і одноцільовій основі. При багатопільовому фінансуванні заходи щодо поліпшення безпеки виробничих процесів, технологій, обладнання, машин і механізмів є складовою частиною реконструкції, модернізації, впровадження нових засобів виробництва і кошти на охорону праці окремо невиділяються, а належать до капіталовкладень для оновлення виробництва. Одноцільове фінансування передбачає фінансування лише працезохоронних заходів.

Витрати на проведення працезохоронних заходів (одноцільове фінансування) визначаються як сума капітальних вкладень і поточних щорічних витрат з урахуванням фактора часу [7].

Ефективність заходів щодо поліпшення умов і охорони праці оцінюється, в першу чергу, за показниками соціальної ефективності, які передбачають створення умов праці, що відповідають санітарним нормам і вимогам правил безпеки. Покращення умов і охорони праці призводить до зменшення кількості виробничих травм, загальної і професійної захворюваності; до скорочення чисельності працівників, що працюють в умовах, які не відповідають санітарно-гігієнічним нормам; зменшення кількості випадків виходу на пенсію за інвалідністю внаслідок травматизму чи професійної захворюваності; скорочення плинності кадрів через незадовільні умови праці тощо.

Оцінка соціально-економічної ефективності працезохоронних заходів здійснюється на підприємствах усіх форм власності, у тому числі на робочому місці, дільниці, в цеху. Вона може визначатися також по галузі та в державі в цілому.

Показники соціальної і соціально-економічної ефективності розраховуються як відношення величин соціальних або соціально-економічних результатів до витрат, необхідних для їх здійснення. Такі показники характеризують кількість умовних одиниць сукупного об'єму соціального чи соціально-економічного результату в розрахунку на одиницю витрат.

Показники соціальної і соціально-економічної ефективності використовуються для визначення фактичного рівня питомих витрат, необхідних для зменшення кількості працюючих у незадовільних умовах, зниження рівня травматизму, захворюваності, плинності кадрів на різних підприємствах та в економіці в цілому.

Оцінювати економічні аспекти охорони праці слід за допомогою методів оцінки соціальної й економічної ефективності заходів по створенню умов праці, що відповідають чинним нормативним актам з охорони праці [5].

За порушення законів та інших нормативно-правових актів про охорону праці, створення перешкод у діяльності посадових осіб органів державного нагляду за охороною праці і представників професійних спілок, їх організацій та об'єднань винні особи притягаються до дисциплінарної, адміністративної, матеріальної, відповідальності згідно із законодавством.

Отже, підсумовуючи викладене вважаємо за доцільне і необхідне при плануванні бюджету в органах самоврядування, територіальних громад передбачати фінансування профілактичних заходів з охорони праці, виконання загальнодержавної, галузевих та регіональних програм поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища, інших державних програм, спрямованих на запобігання нещасним випадкам та професійним захворюванням.

**Список літератури**

1. Закон України «Про охорону праці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>.
2. Геврик Є. Охорона праці: навчальний посібник / Є. О. Геврик. – К.: Ельга: Ніка-Центр, 2009.
3. Катренко Л. Охорона праці: Навчальний посібник/ Л. Катренко, І. Пістун, Ю. Кіт. – 2-ге вид., стер. – Суми: Університетська книга, 2012. – 495 с.
4. Луковников А. Охорона праці: [Навч. посіб. для студентів вищ. навч. закладів із спец. «Електрифікація сіл. госп-ва» і «Автоматизація с.-г. вир-ва» і для с.-г. технікумів із спец. «Електрифікація сіл. госп-ва»] / А. В. Луковников. – Пер. з 4-го рос. вид., перероб. і доп.. – К.: Вища шк., 2011. – 254 с.
5. Охорона праці: підручник для студ. гірн. спец. вищих закл. Освіти / Ред. К. Н. Ткачук. – К., 2009. – 320 с.
6. Москальова В. Основи охорони праці: підручник / В. Москальова. – Київ: ВД «Професіонал», 2011. – 672 с.
7. Загальна документація, що регулює організаційні функції з охорони праці при створенні підприємства та в процесі його діяльності // Охорона праці. – 2013. – №1. – С. 4 – 18.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЕКСЕЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ  
ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

Основной проблемой последних лет в области формирования оборотных средств машиностроительных предприятий является недостаточность финансовых ресурсов, как собственных, так и заемных. По этой причине выявление источников формирования оборотного капитала является не только теоретическим вопросом, но и несет практическую значимость.

Машиностроение остается важнейшей отраслью Беларуси с активным развитием сельскохозяйственного и транспортного направлений.

По особенностям функционирования и организации, масштабам развития в Республике Беларусь выделяют следующие направления машиностроения:

- автомобильная промышленность;
- тракторное и сельскохозяйственное машиностроение;
- сельскохозяйственное машиностроение;
- строительное, дорожное и коммунальное машиностроение;
- электротехника;
- производство бытовой техники;
- машиностроение для легкой и пищевой промышленности;
- станкостроительная промышленность и прочее.

В табл. 1 представлен объем промышленного производства машиностроительными организациями за 2013 – 2015 гг.

*Таблица 1*

**Объем промышленного производства машиностроительными  
организациями, 2013 – 2015 гг.**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Промышленность – всего, млн. руб	607410092	674347779	739590024
Производство электрооборудования	17130625	15893520	17811601
Производство вычислительной аппаратуры	7897979	8063801	9737526
Производство транспортных средств и оборудования	27274006	23973349	21776692
Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	20006005	22566503	25412404
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки, млн. руб	49248817	39896408	35551716

*Источник: составлено на основе [4, с. 164 – 177]*

Основным собственным источником формирования оборотного капитала машиностроительного предприятия является прибыль, данные по которой представлены в табл. 2.

*Таблица 2*

**Прибыль от реализации товаров, работ и услуг предприятий  
машиностроительной отрасли, 2013 – 2015 гг.**

Подотрасль машиностроения	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4
Производство машин и оборудования	9363,50	6670,00	3421,50
Темпы динамики, %	100,00	71,23	51,30
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	2685,50	2259,30	1585,30
Темпы динамики, %	100,00	84,13	70,17
Производство транспортных средств и оборудования	3599,60	2034,20	626,60



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

*Продолж. табл. 2*

1	2	3	4
Темпы динамики, %	100,00	56,51	30,80
Прочие отрасли	2254,70	2032,90	1687,10
Темпы динамики, %	100,00	90,16	82,99

*Источник: составлено на основе [4, с. 164 – 177]*

Проанализировав данные табл. 1 и 2 можно сказать, что наблюдается снижение объемов выпуска продукции некоторыми подотраслями машиностроения и снижение прибыли. В связи с уменьшением прибыли, сокращаются объемы финансовых ресурсов на пополнение оборотного капитала предприятия. Очевидно, что для развития предприятия необходимы дополнительные средства для формирования оборотного капитала.

В Республике Беларусь основными заемными источниками для формирования оборотных средств являются банковские кредиты и займы. Мы предлагаем использовать альтернативные источники финансирования оборотного капитала.

Так, в Российской Федерации одним из дополнительных источников пополнения оборотных средств является выпуск облигаций. Облигации как долговая ценная бумага помогают эмитентам привлекать крупные денежные суммы, однако, требуют от эмитента прохождения процедуры эмиссии, которая сопровождается сбором и подготовкой документов и информации [1, с. 158].

Еще одним источником финансирования оборотных средств в РФ является вексель. В отличие от облигации, для выпуска векселей не нужно проходить дорогостоящую процедуру эмиссии [2].

На наш взгляд, рационально выпускать транши простых векселей, сроком не более 1 года с процентом по векселю равным ставке рефинансирования Национального Банка Республики Беларусь, которая на 13.09.2017 г. составляла 11,5 %, тем самым привлекая временно свободные денежные средства субъектов хозяйствования на формирование оборотного капитала.

Предположим, что предприятие нуждается в оборотных средствах на сумму 1000 тыс. руб. Оно может выпустить простой вексель или прибегнуть к банковскому кредиту. Допустим, что предприятие сможет вернуть заемные средства через полгода. Сравним эти два вида кредитования (ОАО «АСБ Беларусбанк» предоставляет единовременные кредиты юридическим лицам на цели, связанные с созданием и движением оборотных активов под 14,5 % годовых). По расчетам сумма платежей по банковскому кредиту составит 1072,48 тыс. руб, что на 15 тыс. руб. превышает сумму платежей по вексельному кредитованию, что доказывает эффективность и выгоду применения векселя как источника привлечения средств.

Преимущества выпуска векселей для целей формирования оборотного капитала заключаются в следующем:

- легкий и быстрый доступ к рынку капитала, который не требует процедуры эмиссии и листинга;
- существенное сокращение регулярных издержек [2].

К недостаткам вексельного заимствования по сравнению с банковским кредитом можно отнести невысокий размер суммы заимствований, неразвитость рынка ценных бумаг в Беларуси.

Вексель как источник финансирования оборотных средств, можно считать эффективным, поскольку он имеет ряд преимуществ и прост в реализации, если предприятие имеет хорошую репутацию и является стабильным участником рынка, то вексельные транши будут пользоваться спросом.

**Список литературы**

1. Дегтярева И. В. Формирования структуры источников финансирования оборотного капитала российских предприятия: реалии и векторы развития / И. В. Дегтярева // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. – 2014. – № 2 (63). – С. 157 – 166.
2. Ермак А. Вексель как инструмент краткосрочного финансирования. Особенности, преимущества, недостатки / А. Ермак // Справочник эмитента – С. 37 – 44.
3. Закон Республики Беларусь «Об обращении переводных и простых векселей», 13 декабря 1999г. №341-3 в ред. от 22.12.2011 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Республики Беларусь – Минск, 2014.
4. Промышленность Республики Беларусь: статистический вестник // Национальный статистический комитет Республики Беларусь – 2015. – с. 268.

**Дудчик О. Ю.**

к. е. н., доцент кафедри фінансів суб'єктів  
господарювання та страхування,  
Університет митної справи та фінансів,

**Климаш А. В.**

студентка IV курсу фінансового факультету,  
Університет митної справи та фінансів,

**Легеца Є. В.**

студентка IV курсу фінансового факультету,  
Університет митної справи та фінансів

### **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ДЛЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

Вітчизняна економіка та народне господарство переживає період глибоких процесів трансформації та реформатизації, за яких помітнішою стає нестача внутрішніх джерел фінансування. Відповідно постає питання пошуку та залучення іноземних інвестицій задля підвищення ефективності виробництва, розвитку економіки та зростання добробуту населення.

Актуальність питання зумовлює постійний інтерес до нього з боку науковців. Так, питання залучення іноземного інвестування на вітчизняний ринок досліджували С. В. Захарін, В. А. Худавердієва, В. М. Хобта, А. В. Мешков.

Незавершеність реформ політичної та соціально-економічної сфери, наявність корупції та тіньового сектора економіки негативним чином впливають на інвестиційний клімат. Відповідно до України надходить менша, від можливої, кількість інвестицій.

Виходячи з даних табл. 1 загальна кількість капітальних інвестицій збільшується за останні 3 роки. Проте, в загальній кількості інвестицій кошти іноземних інвесторів становлять найменшу частку. Треба зауважити, що за розглянутий період кількість іноземних інвестицій постійно збільшується, однак збільшення має незначні темпи.

За даними Європейської Бізнес Асоціації індекс інвестиційної привабливості України в 2017 році досяг максимального значення з 2011 року, становлячи 3,15 бали за п'ятибальною шкалою. Варто зазначити, що декілька років тому, наприкінці 2013 року, цей показник набув мінімального значення – 1,81. Спираючись на такі дані можна прогнозувати стабільне збільшення обсягу інвестицій з боку іноземних інвесторів. Відповідно, що темпи збільшення напряму залежать від швидкості та ефективності проведення реформ вітчизняної економіки.

*Таблиця 1*

**Капітальні інвестиції за джерелами фінансування, 2010 – 2016 рр., млн. грн.<sup>1)</sup>**

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Усього	249873,4	219419,9	273116,4	359216,1
у т. ч. за рахунок				
коштів державного бюджету	6174,9	2738,7	6919,5	9264,1
коштів місцевих бюджетів	6796,8	5918,2	14260,0	26817,1
власних коштів підприємств	165786,7	154629,5	184351,3	248769,4
кредитів банків та інших позик	34734,7	21739,3	20740,1	27106,0
коштів іноземних інвесторів	4271,3	5639,8	8185,4	9831,4
коштів населення на будівництво житла	24072,3	22064,2	31985,4	29932,6
інших джерел фінансування	8036,7	6690,2	6674,7	7495,5

<sup>1)</sup> Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, 2014 – 2016 рр. також без частини зони проведення антитерористичної операції.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Україна має необхідні ресурси для залучення іноземних інвестицій, що вже відбувається, хоч і в незначній кількості. Темп зростання кількості інвестицій залежить від впевненості інвестора в отриманні прибутку, а, отже, і в економічній, політичній та соціальній стабільності України.

На шляху до збільшення обсягів іноземних інвестицій перш за все необхідно врегулювати законодавчо нормативну-базу з приводу інвестування. Велике значення слід приділити актуальним проблемам функціонування економічної системи:

- викорінення тіньової економіки, корупції на загальнодержавному рівні;
- врегулювання соціально-політичних складнощів;
- забезпечення фінансовою базою з боку держави провідних галузей народного господарства;
- якнайшвидше реформування вітчизняного законодавства відповідно до європейських вимог.

**Список літератури**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eba.com.ua/member/ukr-volnat-tov>.

**УДК 330.322**

**Корж О. В.**

студент групи 1ОП-16, II курс,  
Відокремлений структурний підрозділ «Мелітопольський коледж  
Таврійського державного агротехнологічного університету»

**Науковий керівник:**

**Панченко Н. С.**

викладач циклової комісії бухгалтерського обліку,  
Відокремлений структурний підрозділ «Мелітопольський коледж  
Таврійського державного агротехнологічного університету»

**АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Розвиток економіки України в наш час нерозривно пов'язаний з інвестиційними процесами, які є рушійною силою інтеграції економіки у світове господарство за рахунок оновлення основних фондів, переведення капіталів з одних сфер в інші, передачі технологій, інновацій та управлінського досвіду. Залучати, використовувати чи обмежувати інвестиції керівництво кожної країни визначає суб'єктивно відповідно до своїх соціально-економічних та національних особливостей. Проте питання активізації інвестиційних процесів є на сьогодні актуальним для більшості країн світу, тож Україна не є винятком.

Динаміка прямих інвестицій в національну економіку України наведена на рис. 1.

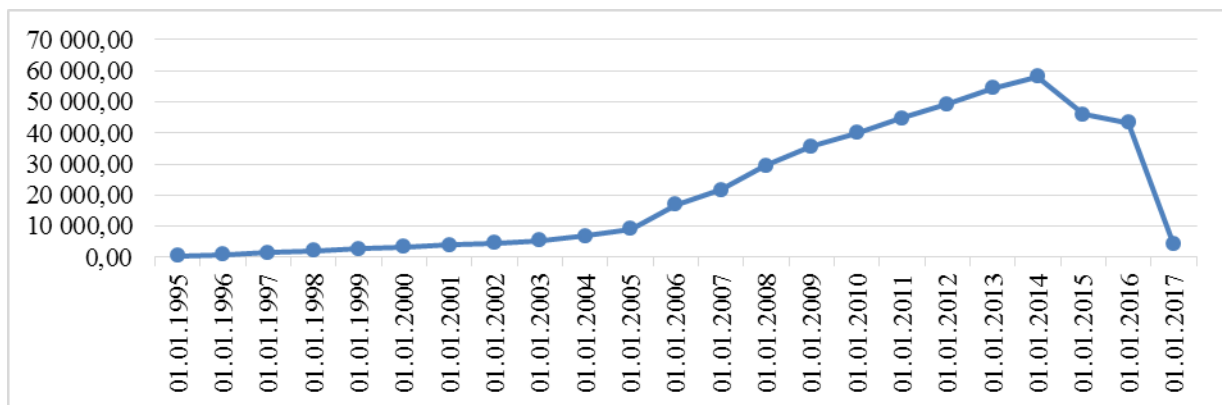


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну, 1995 – 2017 рр.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

З рис. 1 видно що останнім часом прямі інвестиції значно значно знизилась. Країна стала інвестиційно непривабливою у зв'язку із нестабільністю економічного стану, реформуванням деяких галузей народного господарства. Україна опинилася у стані перехідної економіки.

Таким чином, нормальній інвестиційній діяльності перешкоджають наступні фактори:

- несприятливий інвестиційний клімат;
- недосконалість законодавчої бази;
- не відповідна підготовка інвестиційних проектів та програм та їх недовіра;
- застій інвестиційного ринку та нерозвиненість інвестиційних інструментів.

Для розвинування інвестиційної діяльності в Україні слід вжити наступні заходи:

- уряд та керівництво країни повинні активно сприяти залученню інвестицій;
- підтримувати та впроваджувати на державному рівні програми та проекти зарубіжних та вітчизняних інвесторів;
- продовжувати створювати сприятливі умови для інвестиційного клімату;
- забезпечувати чесні, «взаємовигідні» відносини між державою та інвестором;
- розвивати інвестиційний ринок та сприяти його інтеграції у світовий простір.

На сучасному етапі економічного розвитку держава повинна здійснювати контроль за станом ринку, регулювати економічну, політичну та соціальну діяльність за допомогою різноманітних важелів і стимулів. Необхідно створити систему державного регулювання інвестиційними процесами, яка б працювала як з вітчизняними, так і іноземними інвесторами, сприяла залученню капіталу, координувала співробітництво з міжнародними організаціями тощо. Ця система повинна володіти необхідною інформацією про підприємства і проекти, які потребують інвестицій, про інвесторів, про проведення міжнародних тендерів; повинна забезпечувати співпрацю інвестиційних фондів, компаній зі страховими, аудиторськими, консалтинговими компаніями, фондовими біржами. Але для того, щоб така система ефективно функціонувала, необхідно сформувати відповідну законодавчу базу, здійснювати ефективну амортизаційну політику (з прискореною амортизацією основних фондів), вигідну для обох сторін кредитну та податкову політику, визначити певні умови користування природними ресурсами.

**Список літератури**

1. Статистична інформація [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> – офіційний сайт Державного комітету статистики України.
2. Статистична інформація [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ebrd.com> – офіційний сайт Європейського Банку Реконструкції та Розвитку.
3. Статистична інформація [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.worldbank.org> – офіційний сайт Всесвітнього Банку.
4. Статистична інформація [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://studbooks.net/47682/finansy/pryamye\\_inostrannye\\_investitsii](http://studbooks.net/47682/finansy/pryamye_inostrannye_investitsii).

**УДК 339**

**Мартынюк А. В.**

студентка 4 курса,

Брестский государственный технический университет

**Научный руководитель:**

**Голец О. В.**

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,

Брестский государственный технический университет

**ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ  
ПРИВЛЕЧЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Нельзя не признать тот факт, что в настоящее время инвестиции являются неотъемлемой частью современного общества. Ни одна экономика не может не то, чтобы развиваться, а существовать без инвестиций. Инвестиции – это вложения капитала с целью дальнейшего извлечения прибыли, причем вложения эти, как правило, связаны с некоторой степенью риска.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Иностранные инвестиции – инвестиции, вложенные иностранными инвесторами. Инвестиции делятся на прямые, портфельные и прочие. Прямые иностранные инвестиции – инвестиции, осуществленные прямыми инвесторами, доля которых составляет не менее 10 % акций и (или) паев в уставном фонде организации. Портфельные иностранные инвестиции – инвестиции в виде акций и паев, составляющих менее 10 % в уставном фонде организации, векселей (кроме имеющих товарный характер) и других долговых ценных бумаг. Прочие иностранные инвестиции – кредиты и займы, финансовый лизинг

Привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) является очень важной проблемой для Республики Беларусь в силу того что:

- во-первых, ПИИ могут поспособствовать модернизации промышленности страны;
- во-вторых, ПИИ являются долгосрочными финансовыми вложениями которые положительно влияют на платежный баланс и на внешнеэкономический сектор;
- в-третьих, ПИИ могут поспособствовать диверсификации белорусской экономики особенно в том случае, когда они помогают выйти на новые рынки.

*Таблица 1*

**SWOT – анализ привлечения ПИИ В Республику Беларусь**

Сильные стороны	Слабые стороны
Выгодное географическое положение Квалифицированная рабочая сила Вступление в Таможенный Союз Наличие Инвестиционного Кодекса и льгот для иностранных инвесторов Выгодные условия работы в свободных экономических зонах и малых юрдах	Высокая налоговая нагрузка и условия налогового администрирования Значительные рейдирующие барьеры для ведения бизнеса Макроэкономическая нестабильность Неразвитый фондовый рынок Отсутствие благоприятного инвестиционного имиджа страны
Возможности	Угрозы
Высокий уровень экономического роста Проведение структурных реформ в экономике Наличие предприятий, которые могут быть приватизированы Переход на МФСО	Низкий инвестиционный рейтинг Высокая зависимость от импорта промежуточных товаров и угроза повышения цен на них Ограниченные возможности по привлечению иностранного капитала

*Источник: собственная разработка на основе [1]*

Приоритетными областями для прямых иностранных инвестиций в РБ являются: фармацевтическая промышленность; промышленность биотехнологии; нанотехнологии и наноматериалы; высокие технологии в промышленности; новые материалы; нефтехимические и химические промышленности; машиностроение и производство машин и оборудования; транспортная инфраструктура и транспортная инфраструктура; информационно-коммуникационные технологии; туризм [2].

ТОП 10 стран-доноров прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь:

- Россия – 45,1 %;
- Кипр – 30,3 %;
- Соединенное Королевство – 9,0 %;
- Польша – 2,6 %;
- Литва – 1,9 %;
- Украина – 1,2 %;
- Китай – 1,1 %;
- Германия – 1,0 %;
- Австрия – 1,0 %;
- Латвия – 0,8 %;
- Доля других стран-доноров – 6,0 % [4].

Структура прямых иностранных инвестиций по типам экономической деятельности за 2015 г.:

- торговля (45,1 %);
- транспорт (31,2 %);
- обрабатывающая промышленность (11,6 %);
- коммуникация (2,6 %);

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

- деятельность, которая связана с компьютерными средствами (2,4 %);
- операции с недвижимостью (1,8 %);
- сельское хозяйство, охота и лесоводство (1,5 %);
- финансовая деятельность (1,2 %).

Согласно официальной статистике, теперь иностранные компании инвестируют в белорусскую экономику только 4 % общей суммы ВВП поэтому, роль инвестиций все еще незначительна. Эксперты полагают, что возможно привлечь иностранный капитал в страну. Только с этой целью необходимо создать благоприятный инвестиционный климат.

Наиболее успешным является вложение инвестиций в страны с формирующейся экономикой – инвестиции в сектор услуг. Т. к. в нашей стране эта сфера развита плохо, то следует сосредоточиться на промышленности. Необходимо обдумать стратегию развития промышленных предприятий в течение 5 – 10 лет вперед, и только тогда мы можем предложить это видение иностранным партнерам [3].

На современном этапе для улучшения инвестиционного климата страны и повышения эффективности привлечения и использования ПИИ предлагаются следующие направления и механизмы:

1. Стимулирование локализации в Беларуси производственных цепочек крупных международных компаний на территории свободных экономических зон и создание кластеров. В стране существует ряд отраслей и секторов с высоким потенциалом в плане расширения экономических операций с зарубежными фирмами (автомобилестроение, химическая промышленность, агропромышленный комплекс, легкая промышленность, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, IT-сектор, инженерная и транспортная инфраструктура, исследования и разработки и др.);

2. Необходимо кардинально пересмотреть политику стимулирования привлечения ПИИ в регионы республики, так как основная масса инвестиций поступает в столичный регион.

3. Повышение мотивации государственных служащих, ответственных за привлечение ПИИ в Беларусь.

4. Расширение процессов приватизации государственного имущества.

5. Существенное улучшение условий налогообложения в Беларуси.

**Список литературы**

1. Александр Кнут, Кристина Волохонович, Привлечение прямых иностранных инвестиций: рекомендации для Беларуси по использованию имеющегося потенциала. Немецкая экономическая группа в Беларуси. Исследовательский центр ИПМ. 2015.
2. Dr. Albert. Birkner, LL.M. Doing Business in Belarus 2015. CHS. Minsk, 2015.
3. Stephen Young. Investment in Belarus. Minsk, July 2011.
4. Сайт Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/pezultat-ru/>. – Дата доступа: 10.11.2017.

**УДК 330.341**

**Плеханова Т. Є.**

аспірант кафедри економіки, управління  
підприємствами та логістики,  
Харківський національний економічний  
університет ім. Семена Кузнеця

**АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Інноваційний розвиток є одним з ключових аспектів при стратегічному плануванні розвитку підприємства. Інноваційні перебудови можуть сприяти забезпеченню високих показників розвитку підприємства та підвищенню конкурентоспроможності сучасних підприємств. Інноваційна діяльність є однією з основних складових процесу забезпечення успішного функціонування підприємств. Тому у сучасних умовах господарювання доцільно підвищити ефективність організації досліджень та розробок, приділити увагу оцінюванню та управлінню ризиками інноваційної діяльності, розробляти стратегічні плани інноваційного розвитку підприємства, враховуючи його фінансові можливості та етап життєвого циклу проекту та підприємства.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку України на мікрорівні, питання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку досить ґрунтовно висвітлені у працях відомих учених, таких як: Л. Л. Антонюк [1], Ю. М. Бажал, І. М. Буднікевич [2], А. С. Гальчинський, В. М. Геєць [3], А. В. Гриньов [4], С. А. Єрохін, С. М. Ілляшенко, Н. В. Краснокутська, Т. І. Кужда [5], Т. Й. Товт, Р. А. Фатхудинов.

Впровадження інновацій на підприємстві вимагає значних фінансових вкладень. Особливості інновацій, що впроваджуються українськими підприємствами, багато в чому залежать від умов фінансування інноваційної діяльності в Україні.

У табл. 1 представлено джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України у відсотках за відповідний рік.

*Таблиця 1*

**Джерела фінансування інноваційної діяльності, 2000 – 2016 рр., %**

Роки	Власні кошти	Державний бюджет	Іноземні інвестори	Інші джерела
2000	79,64	0,44	7,57	12,35
2001	83,90	2,83	2,97	10,30
2002	71,07	1,51	8,76	18,66
2003	70,21	3,04	4,25	22,50
2004	77,22	1,40	2,48	18,91
2005	87,72	0,49	2,75	9,04
2006	84,60	1,86	2,86	10,68
2007	73,65	1,34	2,97	22,04
2008	60,56	2,81	0,96	35,67
2009	65,02	1,60	19,03	14,35
2010	59,35	1,08	29,97	9,59
2011	52,92	1,04	0,40	45,64
2012	63,90	1,95	8,67	25,48
2013	72,92	0,26	13,11	13,71
2014	84,98	4,47	1,80	8,74
2015	97,20	0,40	0,42	1,98
2016	94,86	0,77	0,10	4,27

*Джерело: розроблено автором на основі [6]*

Таким чином, проаналізувавши дані табл. 1, головним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств. Такі показники свідчать про недостатність фінансової підтримки впровадження інновацій на підприємстві з боку держави та відзначають негативні тенденції гальмування інноваційних процесів в Україні.

Також серед проблем, що негативно впливають на інноваційний розвиток підприємств України доцільно виділити: недосконалість законодавчої бази з питань інноваційної діяльності підприємств, відсутність інформаційної бази щодо інноваційних проєктів, вплив кадрів за кордон, слабкість матеріально-технічної та наукової бази підприємств, висока ризикованість реалізації інноваційних проєктів підприємствами, відсутність стратегії інноваційного розвитку підприємств, недостатня увага до методів оцінки та управління ризиками.

Однак, можна виділити чинники, що можуть стимулювати інноваційний розвиток вітчизняних підприємств, а саме: розвиток інноваційної інфраструктури, державна підтримка інноваційної діяльності, розвиток конкуренції наукоємних товарів, наявність резервів на підприємствах для інноваційних розробок.

Таким чином, можна зробити висновок, що однією з основних проблем інноваційного розвитку підприємств України можна відзначити недостатню кількість та різноманітність джерел фінансування, серед яких основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств України є кошти самих підприємств. Це не дає змогу суб'єктам господарювання розробляти та реалізовувати ефективну стратегію інноваційного розвитку, тому важливим завданням є пошук та залучення фінансових ресурсів в інноваційний сектор.

**Список літератури**

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Монографія / За заг. ред. О. І. Амоші, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін.; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 328 с.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

2. Буднікевич І. М., Школа І. М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні: Монографія. – Чернівці: Зелена Буковина, 2002. – 200 с.
3. Геєць В. Інноваційно-інвестиційна діяльність в Україні // Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України / За ред. В. М. Геєця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проект України. – С. 285 – 302.
4. Гриньов А. В. Стратегічне управління інноваціями / А. В. Гриньов // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2002. – № 9. – С. 207 – 214.
5. Кужда Т. І. Обґрунтування методу соціально-економічного оцінювання інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / Т. І. Кужда // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 156 – 161.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.117

**Стрельников Р. М.**

к. е. н., доцент, докторант кафедри фінансів,  
обліку і економічної безпеки  
Донецький національний технічний університет

### **ЗАГАЛЬНА СКЛАДОВА РИЗИКІВ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ**

Інтеграція України в світову фінансову і господарську системи ставить перед державою і великими інституціональними інвесторами завдання по забезпеченню учасників інвестиційної діяльності певними гарантіями економічної безпеки, що визначають правила і можливості здійснення інвестиційних заходів в умовах невизначеності ринкових процесів. Можливість фактичного формування цілеспрямованих фінансових потоків, які будуть направлені на інвестиції в реальні сектори економіки, і використання необхідних ресурсів, визначається ступенем не тільки фінансового благополуччя суб'єктів інвестиційної діяльності або необхідності відновлення або розширення засобів виробництва, але і глобальними макроекономічними факторами, що характеризують фінансово-кредитну та економічну політику держави.

Практично, будь-який інституціональний фактор (зовнішній, внутрішній, політичний, економічний, соціальний та ін.), що виявляє вплив на господарюючу систему в процесі реалізації інвестиційних проєктів, вносить елемент невизначеності або, по іншому говорячи, ризикованості. У зв'язку із цим важливе значення набуває науково-практичний підхід у вивченні і розробці методичних рекомендацій з розрахунків і прогнозування інвестиційних ризиків. Особливо актуально дане питання виникло в умовах глобалізації економіки і створення великих транснаціональних інтегрованих систем, що включають у свою структуру значну кількість виробничо-фінансових одиниць. Так, останнім часом, потенційних інвесторів уже цікавлять не стільки диверсифіковані ризики, скільки ринкові ризики, що виникають при систематичній взаємодії інституціональних факторів макроекономічного характеру.

Реалії сучасної економіки ставлять нові завдання у визначенні закономірностей, визначенні достовірної оцінки, проведенні комплексного аналізу інвестиційних ризиків для наступної оптимізації трансакційних витрат [1, с. 148]. У даному контексті заслуговує увагу думка Є. А. Кузьміна, який указував, що «результатом абсолютної інституціоналізації економічного простору стає настільки ж повна визначеність, детермінованість поведінки відповідно заданому інституціональному протоколу. Трансакційні витрати при цьому не тільки зберігають чинність, але і нарощують свою присутність. Зворотна ситуація, коли інститутів явно не вистачає, супроводжується аналогічним ростом трансакційних витрат, однак уже внаслідок зростаючої невідомості і непередбачуваності обставини, що склалася. Отже, структуроване уявлення трансакційних витрат має на увазі їхній розподіл на дві зв'язкові компоненти: нормальну (безризикова частина витрат) і рецептаційну (ризиковий, невизначений елемент витрат)» [2, с. 51]. Таким чином, слід говорити про те, що ефективне визначення та управління інвестиційними ризиками з точки зору економічної безпеки кінцевою метою передбачає саме мінімізацію рецептаційних трансакційних витрат.



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Провівши аналіз поняття «ризик», можна виділити наступні основні характеристики, що визначають його економічну категорію: ризиком є невизначеність та конфліктність; є імовірність того, що отриманий прибуток та інші вигоди від реалізації проекту будуть відрізнятися від планованих; спирається на управлінські рішення з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих факторів; є загроза виникнення несприятливих наслідків у майбутньому.

Узагальнюючи наведені інтерпретації, та на основі проведеного аналізу досліджуваної категорії, пропонуємо власне формулювання даного понятійного інструментарію: «Ризик – це невизначеність, яка спирається на управлінські рішення з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих інституціональних факторів, результатом чого є загроза виникнення несприятливих наслідків у майбутньому та імовірність того, що отриманий прибуток та інші вигоди будуть відрізнятися від планованих у негативну сторону».

Що стосується варіативності ризиків, з погляду інвестиційних операцій, то принципових різниць у визначенні, на нашу думку, не існує. У кожному разі, будь то характеристика просто «ризик», або розглядається категорія «інвестиційний ризик», основними відмінними показниками будуть «невизначеність», «часовий лаг у майбутне» і виникнення «погроз недоодержання вигід».

У вітчизняній і закордонній літературі існує велика кількість класифікацій інвестиційних ризиків, згрупованих різними вченими і економістами залежно від цілей, завдань, способів ідентифікації, природи ризиків, джерел інформації та інших визначальних факторів зроблених досліджень. Власно говорячи, в процесі роботи над літературними першоджерелами, був зроблений висновок, що єдиної концепції або глобальної парадигми у кваліфікації інвестиційних ризиків на даний момент не існує.

У закордонних і вітчизняних економічних дослідженнях є досить багато наробітків по практичному використанню методів аналізу інвестиційних ризиків, які прийнято ділити на дві основні групи: якісний аналіз і кількісний аналіз інвестиційних ризиків. Оскільки обидві ці групи перебувають у тісному взаємозв'язку та гармонійно доповнюють один одного, доцільно говорити ще і про третю групу, яку слід охарактеризувати, як комбінований аналіз.

Успішний розвиток економіки країни неможливий без наявності високої інтенсивності і достатньої ефективності інвестиційних програм. Реалізація ж реальних інвестиційних проектів припускає залучення значного обсягу різних ресурсів, що супроводжується високим рівнем інвестиційних ризиків, аналіз методик розрахунків і достовірна оцінка яких визначає майбутнє фінансового стану суб'єктів інвестування.

Вибір інструментарію управління інвестиційними ризиками припускає чітке виділення етапу реалізації проекту і визначення методу управління, який підходить саме під даний проект, саме в дану фазу і враховує всю сукупність впливу інституціональних факторів, які можуть бути визначені або спрогнозовані в цей момент часу. Крім того, необхідно аналізувати (зважувати) усі позитивні та негативні фактори обраного методу для того, щоб зроблений вибір був здійснений не тільки чисто технічно, але й був незаперечно прийнятний для управління інвестиційними ризиками.

Таким чином, випливає висновок, що система управління ризиками припускає, що видатки, які будуть при цьому понесені, не повинні бути більше, ніж видатки по передбачуваних ризиках. А якщо ні, то така система управління сама по собі буде представляти основний ризик.

**Список літератури**

1. Dalman C. J. The Problem of Externality / C. J. Dalman // The Journal of Law and Economics 22. – № 1. – April 1979. – P. 148.
2. Кузьмин Е. А. Нормальные и рецедативные трансакционные издержки в оценках «вязкости» экономической среды / Е. А. Кузьмин // Региональная экономика: теория и практика. – № 36 (267), 2012. – С. 51 – 60.

УДК: 330.1:330;341,1

**Уголькова О. З.**

аспірант, асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,  
Національний університет «Львівська політехніка»,

**Угольков Є. О.**

аспірант кафедри менеджменту організацій,  
Національний університет «Львівська політехніка»

### **КРАУДФАНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ КЛІЄНТА**

Краудфандинг є новим інструментом для акумулювання коштів з метою забезпечення реалізації інноваційних, бізнес та соціальних проєктів із застосуванням інтернет-технологій [1]. Цей інструмент активно застосовується в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, завдяки його значним перевагам. Окрім збору фінансових ресурсів, краудфандинг володіє значним потенціалом маркетингового дослідження поведінки та вподобань клієнтів.

Розміщення проєкту на одній із десятків міжнародних краудфандингових платформ дає змогу його авторам безкоштовно дослідити реакцію потенційних покупців на пропонований ними товар, послугу чи ідею та проаналізувати цей продукт споживачами.

Важливим є також те, що часто донори краудфандингового проєкту підтримують його не лише фінансовими ресурсами, а й інформаційними. Так, наприклад, донори (або інвестори) часто залишають відгуки про ідею проєкту загалом чи результати проєкту (товар чи послугу) та поради щодо його вдосконалення на сторінці проєкту на краудфандинговій платформі або в його блозі. Українці готові до активної участі в краудфандингових та краудсорсингових проєктах. Науковці вказують, що більше половини мешканців нашої держави готові на безоплатній основі займатися соціальними проєктами (59,9 %), допомагати нужденним сиротам й інвалідам (56,5 %) та брати участь в озелененні свого населеного пункту (54,2 %) [2].

Із маркетингового аспекту краудфандинг є корисним і для створення потенційної клієнтської бази. До прикладу, саме донори (інвестори) проєкту часто стають його першими клієнтами та споживачами, найчастіше це відбувається при розробленні інноваційних товарів та реалізації культурних проєктів (запис музичного диску, створення фільму, реалізація виставки, концерту та інше). Інколи краудфандинг стає просто інструментом попереднього продажу, де донори, які внесли певну обумовлену на сторінці проєкту суму, одержать перші прототипи чи знижку на купівлю перших товарів.

Активна краудфандингова кампанія є хорошим способом представити загальну місію та бачення компанії на ринку, оскільки це безкоштовний і простий спосіб досягти численних каналів комунікації. Багато краудфандингових платформ включають в себе механізми соціальних медіа, що робить його простим інструментом для переадресування трафіку на веб-сайт чи інші сторінки проєкту. Як правило, це дозволяє підприємствам отримувати тисячі прямих переходів унікальних користувачів та потенційних спонсорів. Ці користувачі також важливі для вірусного маркетингу, оскільки вони мають можливість поділитися та розповсюджувати інформацію про проєкт.

Отже, краудфандинг є унікальним інструментом, який водночас дозволяє акумулювати фінансові ресурси, оцінити реакцію користувачів та проаналізувати ринок, щоб вирішити, чи слід продовжувати розвиток певної ідеї чи концепції.

#### **Список літератури**

1. Уголькова О. З. Фактор довіри для розвитку краудфандингових операцій в Україні / О. З. Уголькова // Матеріали щостої міжнар. наук.-практ. конф. «Економіка підприємства»: сучасні проблеми теорії та практики», 22 – 23 вересня 2017 р. – Одеса, Атлант, 2017. – С. 120 – 122.
2. Карий О. І. Мотиви добровольців до участі в проєктах краудсорсингу / Карий О. І. // Тези доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції «Управління інноваційним процесом в Україні: економічні, соціальні та політичні трансформації» (19 – 21 травня 2016 р., м. Львів). – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. – С. 61.
3. Марченко О. С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види / О. С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2013. – № 4. – С. 26 – 35.
4. Prive T. Top 10 Benefits Of Crowdfunding (10 переваг краудфандингу) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.forbes.com/sites/tanyaprive/2012/10/12/top-10-benefits-of-crowdfunding-2/3/#28214bdc3991>.

### МЕТОДИ БОРОТЬБИ З БЕЗРОБІТТЯМ В УКРАЇНІ

Перейдемо відразу до аналізу програм зайнятості в Україні. Програми зайнятості, які винайдені в економіці нашої країни традиційно розраховані на проведення заходів, які сприяють працевлаштуванню людей. Головним мінусом програм зайнятості нашої країни є те, що в їх структурі практично відсутні профілактичні заходи для запобігання безробіттю. До заходів, які запобігають виникненню безробіття, відносять такі:

- поліпшення якості і збільшення обсягів соціальних послуг, які надаються незайнятим і безробітним громадянам, які зареєстровані в державній службі зайнятості;
- підтримка підприємницької ініціативи безробітних, які так само зареєстровані в державній службі зайнятості.

Проводячи аналіз ефективності методів боротьби з безробіттям, для більш повної картини, ми повинні проаналізувати статистичні данні безробітних і зайнятих громадян. За офіційними даними, чисельність зайнятого населення в Україні на кінець 2016 року склало 16,276 млн чоловік, а безробітних налічувало 1,678 млн чоловік. Рівень безробіття за методологією Міжнародної організації праці на II квартал 2017 року склав 10 %, при цьому рівень безробіття серед молоді зріс майже до 24 % [1].

Через швидке збільшення безробіття серед молоді в умовах перехідної економіки та спад виробництва, великої уваги потребують соціально-економічні проблеми молодого покоління, і, в першу чергу, це стосується трудової діяльності. Питома вага безробітних у віці 25 – 29 та 30 – 49 є найвищим з усіх вікових груп, що представлено на рис. 1. Ця частина молоді не в змозі на достатньому рівні адаптуватися до ринкових умов, тому вони потребують привілеїв зі сторони держави.

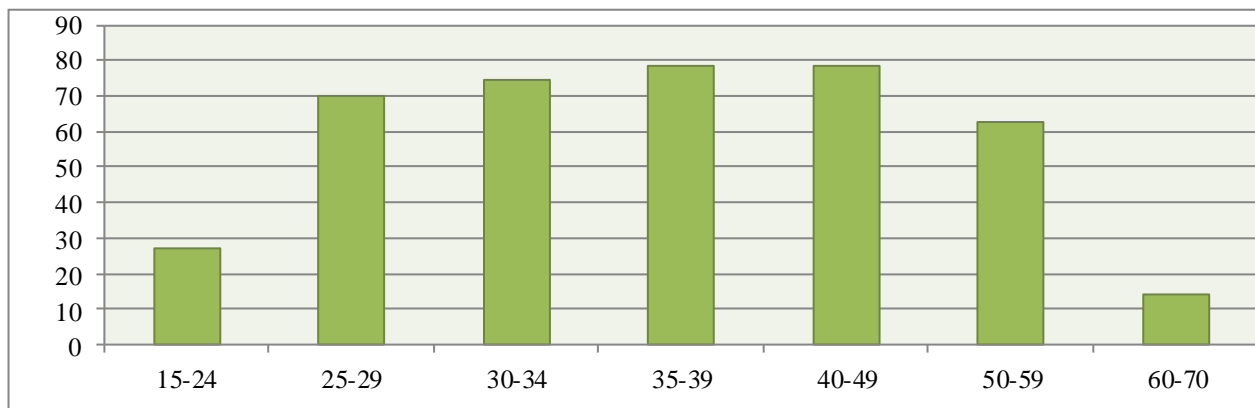


Рис. 1. Рівень безробіття населення за віковими групами, 2016 р. (у середньому за період, у % до загальної кількості населення відповідної вікової групи)

Джерело: [2]

Щоб стимулювати роботодавця взяти на роботу молодого спеціаліста, держава дає пільги приватним підприємцям. Від цього буде користь:

1. Молодому кадру – він зможе отримати практичні навички роботи на підприємстві.
2. Державі, оскільки їй не треба буде сплачувати допомогу по безробіттю працюючій молоді.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

3. Роботодавцю, оскільки він зможе не вкладаючи великі гроші, підготувати робітника для свого виробництва.

Але не треба забувати, що даючи пільги підприємству, необхідно враховувати інтереси молодого спеціаліста. Зокрема, у трудовому договорі слід визначити, якщо мова йде про оплату праці погодинно, то зі збільшенням продуктивності праці молодого спеціаліста повинна збільшуватись й ставка заробітної плати. Якщо оплата праці залежить від виробництва, то вона буде здійснюватися згідно тарифної ставки. Приватний підприємець не має права звільняти молодого спеціаліста протягом 3 років з моменту прийняття на роботу, окрім визначених випадків.

Також якщо розглядати ідеальну ситуацію, то будь-який вищий навчальний заклад (далі ВНЗ) повинен сприяти працевлаштуванню своїх випускників. ВНЗ повинен сприяти працевлаштуванню своїх випускників. ВНЗ повинен рекламувати своїх випускників, а саме розсилати інформацію по адресах великих підприємств і обласних центрів зайнятості сповіщаючи про те, яких спеціалістів і в якій кількості він планує випустити у цьому році, щоб держава встигла прийняти заходи для працевлаштування нових кадрів.

Особливу тривогу у спеціалістів викликає той факт, що в Україні продовжується зниження попиту на робочу силу. На вересень 2017 року, по даних служби зайнятості, на десять вільних робочих місць претендує 41 безробітний.

Також повинні проводитись активна боротьба з безробіттям в сільській місцевості, яка значно більша у порівнянні з безробіттям в міських поселеннях.

Рівень зайнятості населення за віковими групами та місцем проживання у відсотках представлено на рис. 2.

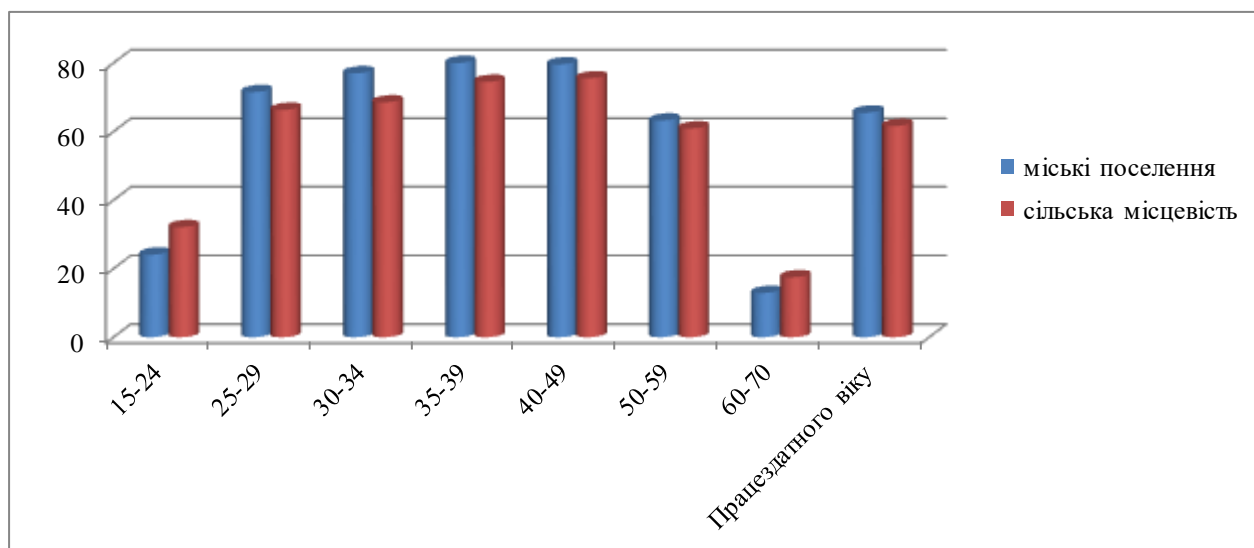


Рис. 2. Рівень зайнятості населення за віковими групами та місцем проживання, 2016 р. (у середньому за період, у % до загальної кількості населення відповідної вікової групи) [2]  
Джерело: [2]

Створювати нові робочі місця в інфраструктурі села неможливо без втручання економіки. Беручи це до уваги у селі повинна відбуватися політика, направлена на укріплення господарств громадського сектору.

Безробітними у селах, які не знаходяться у центрі зайнятості, повинні займатися місцеві органи самоуправління. Але в більшості населених пунктах відсутній чинний центр, який би займався працевлаштуванням громадян, тому ця проблема повинна розглядатися сільськими радами. Доцільно включити проблеми зайнятості сільського населення в плани соціально-економічного розвитку населених пунктів і регіонів.

Найбільше можливостей для працевлаштування безробітних є на малих підприємствах. У Києві, де чисельність малих підприємств значно більша, ніж загалом по Україні, кількість

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

зарєєстрованих безробітних всього лише 1,3 % від загальної кількості працездатних, тоді як загальний рівень по Україні зарєєстрованих безробітних складає 2,7 %.

Результатом дослідження стало проведення аналізу рівня зайнятості та безробіття, структури безробіття за різними критеріями, а також були запропоновані методи боротьби з безробіттям в Україні, які б могли значно зменшити досить високий рівень незайнятості населення. Залишається лише мати надію на реальні зміни на краще. Але для того, щоб політика регулювання процесів зайнятості та безробіття була ефективною, потрібно домогтися максимальної згоди дій на всіх рівнях, що безумовно приведе до поліпшення стану зайнятих громадян і безробітних.

**Список літератури**

1. Официальный сайт министерства финансов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://minfin.com.ua>. – Заглавие с экрана: <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>.
2. Сайт статистики України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**УДК 331.5.024.5**

**Бондаревська К. В.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин,  
Університет митної справи та фінансів,

**Калашнікова В. В.**

студентка 4 курсу  
Університет митної справи та фінансів

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ  
ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ**

Сьогоднішні умови зайнятості населення займають ключові позиції не лише в соціально-економічних дослідженнях, а і в стратегії економічного розвитку держави, оскільки зайнятість населення може характеризуватися не лише системою економічних відносин щодо забезпечення громадян робочими місцями, а й виступати передумовою соціально-економічного розвитку та макроекономічної стабільності держави [1].

Саме показник інноваційної активності характеризує інноваційну зайнятість, який в неявному вигляді може розкрити інноваційні тенденції трудової сфери [2].

Однак здійснюючи обґрунтування заходів у сфері зайнятості населення, слід враховувати, що змінювати ситуацію за наявності екстенсивного характеру використання робочої сили можливо лише поступово. Одночасно у відповідних державних програмах необхідно враховувати не лише наявні фактори, а й використовувати інноваційні розробки на ринку праці, що пов'язане з формуванням зайнятості інноваційного типу.

Отже, модель зайнятості, що відповідає вимогам інноваційності, характеризується як [3]:

– доходна зайнятість, яка має на меті дозволити людині самостійно забезпечити необхідні для гідного існування доходи, які, в свою чергу, можуть бути спрямовані на індивідуальний розвиток, на інвестиції в освіту, підвищення якості життя;

– творча, індивідуалізована зайнятість – реалізується на індивідуальному рівні, за рахунок накопиченого інтелектуального капіталу, та доповнена стимулами для одержання освіти та інвестування в інтелектуальний капітал майбутніх поколінь;

– ефективна зайнятість – ринок праці, що нормально й ефективно функціонує, надаючи більшості економічно активного населення добробут та доход, дає можливість державним органам влади забезпечувати соціальний захист та рівність можливостей для інтелектуального розвитку усіх верств населення;

– високий рівень зайнятості, який в умовах ефективного виробництва забезпечує як стабільність індивідуальних доходів, так і зростання податкових надходжень та сукупних

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

доходів суспільства, створюючи можливості для виробництва більшої кількості суспільних благ, що сприяють інтелектуальному розвитку;

– суспільно-орієнтована зайнятість, яка сприяє соціалізації особистості, формує ціннісні установки та орієнтації;

– престижна зайнятість, яка відповідає соціальним стандартам і відображає реальний внесок працівника, гідні умови праці, залишає час та можливості для максимального розвитку і застосування індивідуальних здібностей.

Унаслідок стрімкого розвитку нестандартних форм зайнятості чисельність нестандартно зайнятого населення у світі постійно зростає, а у секторі стандартної зайнятості скорочується. Наприклад, якщо у Європі у 1997 р. в умовах дистанційної зайнятості працювало більше 2 млн осіб, у 2005 р. – більше ніж в 13 разів (27 млн осіб), то у 2016 р. – 55 – 60 % від загальної чисельності зайнятих [1]. У розвинутих країнах світу активно формуються електронні біржі праці, що допомагають здобувачам знайти дистанційну роботу по всьому світу. Найпопулярнішими напрямками віртуальної зайнятості стали управління базами даних, розробка, впровадження, супровід інформаційних систем і технологій, програмування, web-дизайн, оптимізація інформаційного контенту, управління фінансовими потоками фізичних і юридичних осіб, дистанційна освіта, наукові розвідки, online-консалтинг, інтернет-торгівля тощо. Інноваційна модель зайнятості робить працю ще більш глобальною, а робочу силу – мобільнішою.

Отже, можемо зробити висновок, що інноваційна зайнятість – це не лише здатність окремої людини, трудового потенціалу підприємства або галузі швидко пристосовуватися до нових потреб економіки, але й здатність роботодавця на базі новітніх методів управління людськими ресурсами підвищувати продуктивність праці, що у кінцевому підсумку сприятиме зростанню конкурентоздатності економіки та реалізації інноваційного потенціалу. Інноваційна зайнятість характеризується позитивними змінами та відповідним соціально-економічним ефектом, що має своє вираження як на державному, так і локальному рівнях. Прояв цього ефекту можна побачити у зміні економічних показників (наприклад, у показниках розширення частки інноваційного бізнесу, зростанні показників продуктивності праці, доходів населення, економії грошових коштів, скороченні часу на пошук робочого місця, підвищенні інтелектуальної складової ВВП, зростанні конкурентоспроможності тощо), а також у якісній трансформації трудового потенціалу, зокрема у розвитку його інтелектуальної, творчої та професійно-кваліфікаційної складових [4].

В українській економіці диверсифікованість відносин зайнятості залишається поки що явно недостатньою. На національному ринку праці мало поширені новітні форми нетипової зайнятості, які в розвинутих країнах переживають зараз справжній бум, – лізинг робочої сили, аутсорсинг персоналу, фріланс та дистанційна робота тощо. Для цивілізованого розвитку інноваційних форм зайнятості необхідно є адаптація саме інституційного середовища. Різноманітність та впровадження інновацій – умова ефективного функціонування та своєрідне джерело сили ринкової економіки. Це повною мірою відноситься також і до відносин зайнятості, що формується на ринку праці. При цьому, ефект від інноваційної зайнятості має своє виявлення як на рівні конкретного працівника, так і на рівні підприємства, галузі та держави.

**Список літератури**

1. The Global Innovation Index 2014: The Local Dynamics of Innovation. – Geneva: Cornell University, INSEAD, World Intellectual Property Organization. – 428 p.
2. Большая О. В. Проблема неформальної зайнятості в Україні / О. В. Большая // Держава та регіони. – 2012. – № 1. – С. 45 – 49.
3. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики: монографія / [ред.-координатор М. В. Туленков]. – К. : ШК ДСЗУ, 2010. – 363 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Текст]: стат. зб. / відп. за вип. О. О. Карамзіна. / К. : Державна служба статистики України, 2014. – 314 с.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

УДК 369:336

**Бровко Д. Д.**  
студентка,  
Університет митної справи та фінансів,  
**Пасс І. Д.**  
студентка,  
Університет митної справи та фінансів,  
**Хімич К. І.**  
викладач кафедри оподаткування та соціального забезпечення,  
Університет митної справи та фінансів

**СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ:  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Соціальний захист – це система різноманітних прав і гарантій, наприклад, соціальних, управлінських, економічних та законодавчих, контроль над якими веде держава та відповідні соціальні інститути. Виконується він за допомогою державних механізмів та інструментів соціального страхування населення. Головною метою соціального захисту є створення гідного рівня життя кожного громадянина, необхідного для існування та розвитку особистості на всіх етапах її життя.

Основними недоліками сучасної системи державного соціального страхування в Україні є часткова тінізація економіки, високі ставки страхових внесків, збереження елементів нестрахового перерозподілу коштів, низький рівень доходів населення, відсутність належного «середнього класу», недостатня ефективність функціонування фондів соціального страхування, а також розвиток їх діяльності без врахування світового досвіду та економічних умов нашої країни, недовіра до недержавного соціального страхування. Це все дає негативний вплив на населення, помічається значна втрата мотивації до праці населення та низький рівень володіння інформацією про систему соціального страхування.

Головна проблема соціального страхування – незавершеність соціальної реформи, відсутність політичної волі та політичного розуміння необхідності її поглиблення та завершення.

Суттєвим кроком у реформуванні попередньої системи соціального забезпечення населення стало прийняття Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [1] та запровадження з 1 січня 2011 року єдиного соціального внеску замість платежів до чотирьох фондів соціального страхування. Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загально обов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених зако надавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [3]. Запровадження єдиного внеску дозволило досягти збільшення надходжень до фондів соціального страхування, спростити взаємодію платників з фондами, зменшити кількість перевірок та форм звітності. Ставки ЄСВ у 2017 році наведені в табл. 1.

*Таблиця 1*

**Ставки ЄСВ, 2017 р.**

Категорія платника	Вид доходу	
	Заробітна плата, лікарняні, декретні	Винагорода за цивільно-правовими договорами
Підприємства (крім вказаних в пп. 3 і 4 даної таблиці), самозайняті особи на доходи звичайних працівників	22 %	22 %
Підприємства (крім вказаних в пп. 3 і 4 даної таблиці), на доходи працівників-інвалідів	8,41 %	22 %
Підприємства та організації громадських організацій інвалідів	5,5 % – на доходи працівників-інвалідів, 22 % – на доходи інших працівників	22 %

*Джерело: [3]*

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

За прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, чисельність населення України на початок 2051 року становитиме 36,0 млн осіб. Утім, відбуватиметься не просто зменшення загальної чисельності населення – очікуються значні структурні зрушення: передусім на тлі скорочення чисельності населення працездатного віку спостерігатиметься зростання осіб старшого віку [4, с. 81]. Постійне збільшення чисельності осіб пенсійного віку призводитиме до збільшення податкового тягаря на все працююче населення. Щоб цього не відбулося, було підвищено пенсійний вік для населення. Такий метод вирішення проблеми ми можемо спостерігати в багатьох європейських країнах.

Ключовими напрямками подальшого реформування пенсійної системи України повинно стати суттєве вдосконалення солідарної системи, розширення участі населення та підвищення ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів, запровадження накопичувальної пенсійної системи з урахуванням досвіду розвинутих держав світу.

Також для підвищення ефективності системи соціального захисту населення важливе значення мають принципи соціального захисту, які дозволяють окремим її елементам та підсистемам гнучко та динамічно адаптуватися до будь-яких змін соціальноорієнтованої економіки. Основними викликами щодо оптимізації механізму державного управління соціальним захистом сьогодні є наступні: проблема реалізації додаткових пільг і соціальних виплат, неоптимальна структура доходів населення, суперечність між широким розумінням соціальних послуг і невизначеність стратегічних пріоритетів державної політики в сфері соціального захисту населення України.

До найважливіших характеристик державної політики України у сфері соціального страхування в найближчій і більш віддаленій перспективі потрібно віднести: удосконалення механізму використання коштів системи соціального страхування; опрацювання методологічних підходів до побудови моделі адміністрування соціального страхування, враховуючи можливі переваги та наслідки не лише для соціальної страхової системи, а й соціально-економічної системи України загалом; створення недержавних форм і структур у сфері добровільного соціального страхування; запровадження економічної, конструктивної моделі медичного страхування.

Підприємства (роботодавці) мають стати справжніми суб'єктами соціального страхування (обов'язково вого та добровільного), повною мірою забезпечуючи: соціальне страхування найманих працівників на всіх етапах відтворювального циклу при прийнятті на роботу, в її процесі, а також у випадку втрати працездатності чи скорочення робочих місць.

**Список літератури**

1. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від 14.01.1998 р. № 16/98 ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.rada.gov.ua>.
2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: закон України від 8.07.2010 року №2464 VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Вольська А. О. Щодо проблем та перспектив соціального страхування / А. О. Вольська // Матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет конференції «Наукові засади сталого розвитку економіки». – Тернопіль, 2011. – С. 81 – 83.

**УДК: 331.56**

**Довга М. В.**  
студентка,

Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна

**ПРОБЛЕМИ МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ**

На даному етапі розвитку України проблема зайнятості молоді є однією з найактуальніших проблем економічного розвитку держави та однієї з найважливіших характеристик стану макроекономіки. Це пояснюється економічною кризою в Україні, через яку рівень безробіття серед молодих людей у віці до 24 років в I кварталі 2016 року склав 25 %. У порівнянні з минулим роком це ще на 100 тис. більше, – зазначив в. о. голови Державної служби зайнятості України Валерій Ярошенко [3].

Загалом, в 2016 році рівень безробіття склав 9,7 % і це один з найвищих показників за останні 5 років, що представлено в табл. 1.



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

*Таблиця 1*

**Рівень безробіття в Україні, 2012 – 2016 рр.**

Роки	Всього населення	Економічно активне населення	Зайняте населення	Безробітне населення	Рівень безробіття, %
2012	45553	20393,5	18736,9	1656,6	8,1
2013	45426,2	20478,2	18901,8	1576,4	7,7
2014	42928,9	19035,2	17188,1	1847,1	9,7
2015	42760,5	17396	15742	1654,0	9,5
2016	42584,5	17303,6	15626,1	1677,5	9,7

*Джерело: сайт Міністерства фінансів України [2]*

Як зазначає експерт з питань соціальної політики Андрій Павловський, існує ряд об'єктивних причин такого важкого становища на ринку праці – це війна, втрата територій, на яких був розташований промисловий потенціал України і, звичайно ж, економічна криза [3].

Що стосується 2017 року, то рівень безробіття став ще вищим і в другому кварталі 2017 року складає 10 %, що представлено в табл. 2.

*Таблиця 2*

**Рівень безробіття в Україні в I та II кварталі 2017 р.**

2017 р.	Всього населення	Економічно активне населення	Зайняте населення	Безробітне населення	Рівень безробіття, %
I квартал	42522,8	17012,5	15226,1	1786,4	10,50
II квартал	42467	17151,5	15442,1	1709,4	10,00

*Джерело: сайт Міністерства фінансів України [2]*

Що ж провокує такий високий рівень молодіжного безробіття в країні? Щоб відповісти на це питання необхідно з'ясувати причини виникнення.

Працевлаштування молоді є складною і актуальною проблемою, так як попит на молоду робочу силу, яка не має досвіду роботи і додаткових навичок, невеликий. Так, основні причини неможливості працевлаштування молоді можна умовно розділити на п'ять груп.

До першої буде правильно віднести нестабільну економічну ситуацію, що склалася в Україні через військові проблем. Різкий спад економіки безпосередньо відбивається на працевлаштуванні молодого населення. Криза тягне значну податкове навантаження на бізнес з боку держави, яка не сприяє зростанню оплати праці найманих працівників і призводить до неформальних трудових відносин [4].

Друга причина є наслідком першої: криза в Україні не тільки тягне за собою дефіцит робочих місць, а й перешкоджає створенню нових. Проблема з робочими місцями також пов'язана з небажанням пенсіонерів, після досягнення пенсійного віку, залишати свої робочі місця через невисоку пенсії [4].

Третя причина є більш традиційною. До неї можна віднести стереотипи, що склалися у роботодавців про молодого фахівця. В даний час відзначається невідповідність рівня кваліфікації випускників вимогам роботодавців – відсутність досвіду прийняття самостійних рішень, недолік знань, необхідних для роботи в ринкових умовах, відсутність практичних навичок за набутою професією [1].

Четверта – характеризується нереальними уявленнями молоді про шляхи адаптації в сфері праці. Це проявляється у виборі майбутньої професії, а в подальшому – у визначенні перспектив власного працевлаштування. Вибір спеціальності, по якій буде здійснюватися навчання, часто робиться абітурієнтом виходячи з ідеальних уявлень про майбутню роботу, а не в результаті аналізу реальної ситуації в сфері праці [5].

До п'ятої групи відноситься падіння престижу продуктивної праці деяких професій і небажання молоді залишатися працювати в селах в зв'язку низьку оплату праці [4].

Всі ці фактори негативно впливають на розвиток майбутнього країни і тягнуть за собою безліч наслідків, серед яких участь молоді в тіньовому секторі економіки, зростання обсягу витрат на допомогу з безробіття, зниження рівня ВВП і багато інших, які потребують вирішення. На основі цього молодіжні переходи в доросле життя стають все більш важкими і затяжними.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

**Список літератури**

1. Аврамова Є. М. Роботодавці і випускники вузів на ринку праці: взаємні очікування / Є. М. Аврамова // Соціологічні. Дослідження. – 2006. – № 4.
2. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>.
3. РІА Новини України [Електронний ресурс]: веб-сайт. – Режим доступу: <http://rian.com.ua/analytics/20161102/1018324096.html/>- Молодіжне безробіття.
4. Рижкова Г. А. Про проблеми зайнятості молоді в Україні / Г. А. Рижкова О. В. Кузьменко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2015. – № 1. – (18).
5. Синенко Н. Молодєжная безработица в Украине и пути её преодоления / Н. Синенко // Справочник кадровика. – 2011.

**УДК 330.339.91**

**Нестерова А. А.**

старший преподаватель кафедры международных экономических отношений,  
Белорусский государственный университет

**ФАКТОРЫ МИГРАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАН СНГ**

Существует ряд факторов политического, демографического, экономического, социального характера иницирующих мобильность населения, которые, на наш взгляд, формируют благоприятную или неблагоприятную обстановку для принятия решения о мобильности или немобильности.

Интеграционные процессы в Содружестве находят отражение политических и социально-экономических проблем, которые существуют в странах, входящих в региональную интеграционную группировку. Страны Содружества имеют разную структуру экономики и ее степень реформированности, геополитическую ориентацию и социально-экономическое положение, что определяет степень взаимодействия между государствами-участниками СНГ.

Страны Содружества существенно различаются по структуре занятых по секторам экономики. Так, наибольший удельный вес занятых в сельском хозяйстве у Таджикистана (около 65 %), далее у Азербайджана (36,4 %), Армении (35,3 %), Молдовы (31,7 %), Кыргызстана (29,3 %), самый низкий – у России (6,7 %) и Беларуси (9,7 %). Самый высокий уровень занятости в промышленности наблюдается у Беларуси (31,1 %), России (27,7 %), а самый низкий – (6,7 %). Что касается сферы услуг, то в Российской Федерации здесь у Таджикистана занято наибольшее число человек – около 66 % всех занятых в экономике, в Украине – 63 %, в Казахстане – 61,2 %, в Беларуси – 59,2 %, а наименьшее число занятых в Таджикистане – 28,4 % [1, с. 67].

В Таджикистане структура занятости существенно отличается от других государств СНГ. Большинство (67 %) работает в сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве и охоте. Доля занятых в остальных отраслях в Таджикистане ниже, чем по странам СНГ. В особенности низкие доли занятых в промышленности, строительстве, транспорте и связи, торговле, гостиничном и ресторанном бизнесе и финансовой деятельности. Такая структура занятости отражает более низкий уровень развития Таджикистана по сравнению с другими государствами СНГ, а также связана с последствиями гражданской войны, продолжавшейся в этой стране в течение восьми лет [2, с. 29].

Страны СНГ существенно отличаются по объему производимого ВВП, безусловным лидером является Российская Федерация, а самый маленький объем ВВП – в Кыргызстане и Молдове. Статистические данные показывают существенные вариации в 2016 году ВВП на душу населения от 7510,1 долл. США в Казахстане до 795,8 долл. США в Таджикистане. Отличия в экономическом развитии стран-членов Содружества объясняет и дифференциацию в доходах населения, что находит отражение в мобильности населения в регионе и привлекательности рынков труда стран.

В СНГ до 2014 года наблюдался ежегодный рост заработной платы во всех странах, а 2015 году наблюдается ее снижение. Тем не менее, Казахстан и Российская Федерация остаются странами с самыми высокими заработными платами в регионе. Следует отметить, что более высокие темпы роста реальной заработной платы наблюдаются в Таджикистане, а самые низкие в Армении и России.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

*Таблиця 1*

**Показатели средней заработной платы и ВВП  
на душу населения в странах СНГ, 2015 г.**

Страны	Средний уровень зарплаты, в долл.	Средний уровень зарплаты, в % от России	Средний уровень зарплаты, в % от Казахстана	ВВП на душу населения, долл.	ВВП на душу населения, в % от России	ВВП на душу населения, в % от Казахстана
Азербайджан	453,0	80,7	79,7	5496	60,68	52,30
Армения	359,1	64	63,18	3500	38,64	33,31
Беларусь	413,1	73,6	72,68	5639	62,26	53,66
Казахстан	568,4	101,3	100	10508	116,02	100
Кыргызстан	209,2	37,25	36,81	1103	12,18	10,5
Молдова	245,0	43,67	43,1	1843	20,35	17,54
Российская Федерация	561,0	100	98,7	9057	100	86,19
Таджикистан	142,5	25,31	25,1	926	10,22	8,81
Туркменистан	364,0	64,88	64,04	6948	76,71	66,12
Украина	192,5	34,31	33,87	2115	23,35	20,13

*Источник: собственные расчеты автора на основе [1, с. 289]*

В регионе на миграцию влияет множество факторов, среди наиболее важных является экономическое положение страны-донора и страны-реципиента. Россия и Казахстан являются наиболее привлекательными для мигрантов страны. Лидирующее положение по количеству мигрантов принадлежит Российской Федерации. Российская Федерация является основной принимающей страной для мигрантов из стран СНГ из-за относительно более высокого уровня оплаты труда и возможностей найти работу. Казахстан привлекает рабочих из близлежащих стран Центральной Азии (Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана). Экономические факторы трудовой мобильности дополняются такими как: географическая близость и легкость пересечения границ, похожесть культур и русский язык, родственные и деловые связи.

Для стран-поставщиков рабочей силы влияние трудовой миграции оказывает влияние на экономическое развитие стран происхождения в части снижения напряженности ситуации на рынке труда, решения проблем дефицита платежного баланса за счет поступления денежных переводов из-за рубежа и повышения уровня жизни в результате снижения бедности домашних хозяйств.

Среди факторов, которые оказывают сдерживающее влияние на мобильность рабочей силы в рамках СНГ, следует перечислить:

1. На мегауровне: информационные барьеры; различия в языках; стандартах отчетности; незнание иностранных языков; различия стран по религиозным и нравственным ориентирам и ценностям; неэффективная миграционная политика.

2. На макроуровне: отсутствие единого экономического пространства, структурный дисбаланс экономик; несовершенство налогового и правового законодательства, бедность населения, неразвитость рынка доступного жилья, наличие института регистрации (прописки), ограниченность доступа к современным компьютерным технологиям и современным средствам связи.

3. На мезоуровне: несоответствие системы образования структуре спроса на рынке труда и недостаточная эффективность рынка образовательных услуг, недостаточное развитие малого бизнеса, неэффективная работа служб занятости.

4. На микроуровне: недостаточные инвестиции фирм в человеческий капитал, низкий уровень оплаты труда, нежелание работников расстаться с профессией, трудности профессиональной адаптации.

Таким образом, экономический потенциал трудовой мобильности в регионе СНГ реализуется не в полной мере и интенсивность миграционных потоков низка. Росту миграционной активности людей препятствует ряд существующих барьеров.

**Список литературы**

1. Беларусь и страны мира. Статистический сборник. Под ред. И.В. Медведева. – Минск : Национальный статистический комитет, 2016. – 389 с.
2. Мобильность пенсий в рамках Евразийского экономического союза и СНГ. – ЦИИ ЕАБР, 2014. – 102 с.

УДК 331

**Райчева А. О.**

студентка 3 курсу напряму підготовки «Міжнародна економіка»,  
Університет Державної фіскальної служби України,

**Сидорко Н. Л.**

старший викладач кафедри економіки підприємства,  
Університет Державної фіскальної служби України

### **ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ**

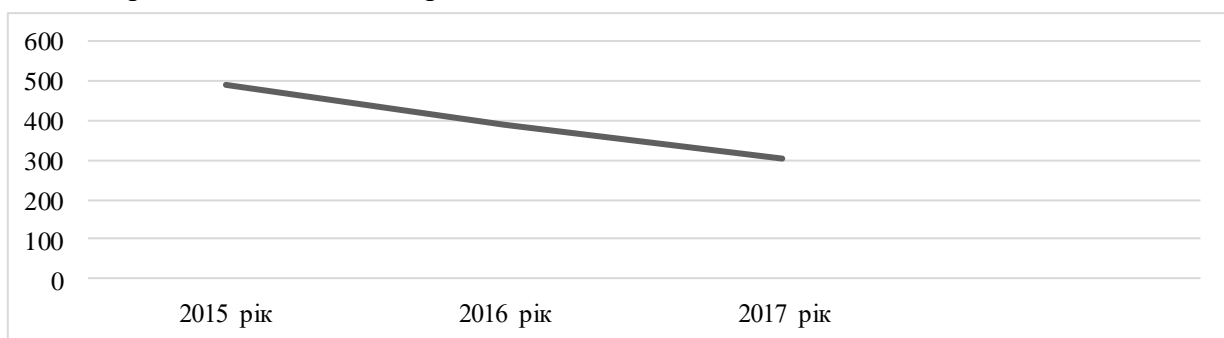
Питання про перспективи зайнятості в Україні є актуальним, адже зараз існує велика кількість кваліфікованих працівників, але, на жаль, низький попит на їх послуги.

Відповідно до закону України «Про зайнятість населення» саме поняття зайнятості трактується як діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб і така, що, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі [1].

Для того, щоб оцінити перспективи зайнятості населення в Україні, необхідно проаналізувати основні показники ринку праці протягом останніх років.

За даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15 – 70 років станом на червень 2017 року становила 17830,6 тис. осіб, у тому числі кількість працездатного населення становила 17151,5 тис. осіб. У 2016 р. кількість економічно активного населення становила 17955,1 тис. осіб, працездатне населення – 17303,6 тис. осіб. Тобто, кількість економічно активного населення скоротилась на 0,7 %, що негативно відзначається на економіці країни в цілому [2]. Причинами цього можуть бути негативні демографічні перетворення в останнє десятиліття, соціальне виключення з ринку праці людей віком понад 45 років, велика кількість загиблих унаслідок проведення АТО тощо. Якщо в найближчі роки відбудеться демографічний вибух, то тільки через кілька десятиліть ми будемо мати достатню кількість економічно активного населення, тим самим маючи перспективи збільшити і кількість зайнятого населення.

Іншим важливим показником ринку праці є рівень безробіття. Він в нашій країні змінюється щороку. Динаміку зміни кількості безробітних протягом 2015 – 2017 року можемо простежити за даними рис. 1.



**Рис. 1. Кількість безробітних за методологією МОП  
у віці 15 – 70 років, 2015 – 2017 рр., тис. осіб**

*Джерело: систематизовано автором за даними Державної служби статистики [2]*

Як бачимо з рис. 1, що кількість безробітних протягом періоду з 2015 року по 2017 рік значно скоротилась. Якщо за показниками 2015 року кількість безробітних (за МОП) становила 490,8 тис. осіб, то за показниками 2017 року кількість безробітних становила 303,0 тис. осіб, тобто вона зменшилася на 38,26 % [2]. Тобто ми маємо позитивну динаміку зміни кількості безробітних, що безпосередньо впливає на покращення перспектив зайнятості населення України в майбутньому.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Ще одним позитивним моментом є те, що вже в 2017 році кількість безробітних, які отримали роботу також зросла – з 89,3 тис. осіб до 108,8 тис. осіб, зросла і кількість вакансій, яка пропонується – з 147,6 тис. од. до 199,1 тис. од., а також середній розмір допомоги по безробіттю – з 1509 грн до 1923 грн, що є надзвичайно вагомим показником в економічній діяльності країни [2].

Основною причиною великої кількості безробітних є велика пропозиція робочої сили, але низький попит на неї [3]. З рис. 2 можемо побачити скільки людей претендувало на 1 вакансію за 2016 і 2017 роки за основними професійними групами.

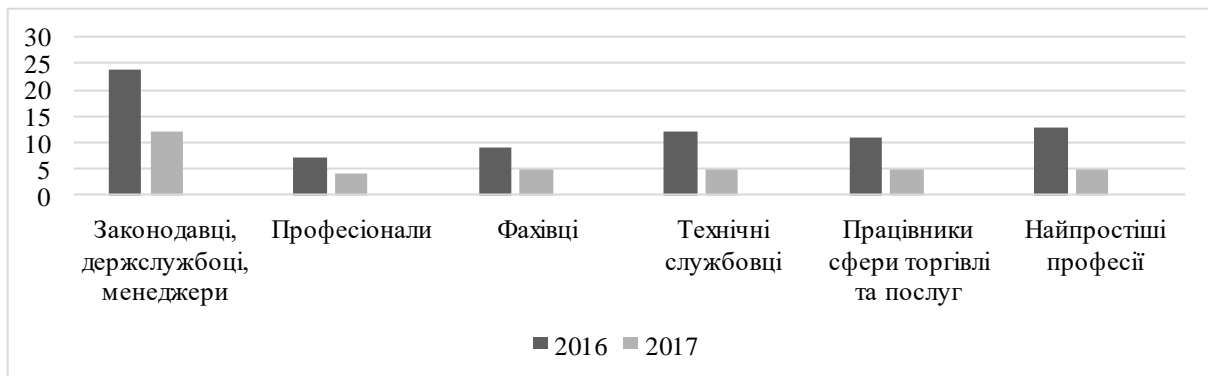


Рис. 2. Кількість претендентів на 1 вакансію, 2016 та 2017 рр., осіб

*Джерело: систематизовано автором за даними Державної служби статистики [2]*

З рис. 2 ми бачимо, що в 2017 році кількість вакантних робочих місць збільшилась, адже кількість претендентів на 1 вакантне місце зменшилась [2]. Це свідчить про зростання попиту на робочу силу на ринку праці, що також є позитивним моментом для покращення зайнятості населення України.

Одним із найважливіших показників оцінки перспектив зайнятості населення є кількість зайнятого населення. В Україні станом на 2017 рік кількість зайнятих становила 16120,9 тис осіб, що становить 56,5 % до загальної кількості населення відповідної вікової групи. Для порівняння з країнами Європи, то наприклад в Угорщині, Польщі, Словаччини цей показник становить 57 %, а в найрозвиненіших країнах Європи (Швейцарія, Норвегія, Швеція, Німеччина) рівень зайнятості становить близько 80 % [3]. Отже рівень зайнятості населення в Україні далекий від рівня зайнятості економічно розвинених країн. Проте він близький до рівня зайнятості деяких європейських держав і в нашій країні є перспективи до його зростання, адже в 2016 році показник рівня зайнятості населення становив 56,3 %.

Характерним для українського ринку праці є те, що більша кількість зайнятих – чоловіки. Причинами цього може бути те, що умови праці для чоловіків є вигіднішими і кращими, ніж у жінок, а також у них більше можливостей реалізувати себе, так як вони мають високу фізичну витривалість. Іншою причиною є небажання жінок реалізувати себе через задоволеність своїм існуючим статусом [3]. Показник рівня зайнятості чоловіків становив у січні 2017 року 8286,6 тис. осіб, а рівень зайнятості жінок становив 8047,6 тис. осіб [2].

Отже, з проведеного дослідження можна зробити висновок, що в Україні є перспективи покращення зайнятості населення, якщо підвищиться кількість економічно активного населення, буде продовжувати знижуватися рівень безробіття, зростати попит на ринку праці, збільшиться рівень зайнятості жінок на ринку праці. Якщо ми звернемо увагу на зарубіжний досвід, то основними заходами задля покращення зайнятості є:

- підтримка підприємництва в Україні, що дає змогу появи на ринку праці нових робочих місць;
- збільшення допомоги по безробіттю, щоб люди не боялися шукати нові перспективи на ринку праці;
- створення вигідних та комфортних умов праці для жінок для того, щоб урівноважити показник рівня зайнятості чоловіків та жінок на ринку праці;
- формування належних умов праці, забезпечення гарантії зайнятості.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

**Список літератури**

1. Закон України «Про зайнятість населення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/803-12>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Можливості зайнятості в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/36\\_PWMN\\_2010/Economics/76518.doc.htm](http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76518.doc.htm).
4. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Employment\\_statistic](http://www.ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Employment_statistic).

УДК 331

**Стойкова Є. С.**

студентка 3 курсу напряму підготовки «Міжнародна економіка»,  
Університет Державної фіскальної служби України,

**Сидорко Н. Л.**

старший викладач кафедри економіки підприємства,  
Університет Державної фіскальної служби України

### **СІМЕЙНИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

У сучасному світі сімейний бізнес здобуває все більшої популярності на світовій арені. Приблизно 30 % всіх компаній з обсягом продажів понад 1 мільярд доларів – це бізнеси сімейного типу. Наприклад, всім відомі світові бренди такі як Volkswagen, Fiat, BMW, Aldi, Auchan, Roche, Ikea, L'oreal, Swatch.

В Україні сімейний бізнес поки що не набув великої популярності, а тільки починає розвиватися. Перш за все проблемою недостатньої поширеності даного явища є те, що це поняття не записане в законодавстві України. Крім того, не існує законів, які б на практиці регулювали дану форму бізнесу. Все ж таки, Асоціація власників сімейного бізнесу визначає, що в Україні близько 80 % малих підприємств є саме сімейним бізнесом [1]. Саме у наш час здійснюється процес першої передачі бізнесу в Україні у друге покоління. Це відбувається через те, що перші приватні підприємства були створені в роки здобуття незалежності.

Отже, можна зазначити, що тема сімейного бізнесу є дуже актуальна на сьогодні.

Можна визначити такі основні сфери застосування сімейного бізнесу як торгівля, сфера послуг, ІТ, розваг, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку, нішеві товари (ексклюзивна парфумерія і тп.), освіта, консалтинг, кадровий бізнес, аудит [1].

Яскравою особливістю сімейного бізнесу є довгострокова перспектива, тобто компанії не мають на меті отримати швидкий прибуток. Їх головною ціллю є збереження бізнесу на ринку протягом найдовшого часу і передача його у спадок. Власники сімейного бізнесу не хочуть ставити під загрозу досягнення минулих поколінь, тому не беруть на себе великі ризики, для збереження компанії.

Також окрім доходу, сімейний бізнес приносить різноманітні нематеріальні прибутки. Як приклад, у працівників, які задіяні в несімейному бізнесі, не завжди складаються міцні дружні стосунки, що дуже впливає на діяльність того чи іншого підприємства. На противагу цьому – сімейний бізнес, де такої проблеми немає, вся робота ґрунтується на довірі. Робота всіх співробітників націлена на один і той самий результат, що досягається більш швидкими темпами [2].

Тому можемо виділити наступні переваги ведення саме сімейного бізнесу [4]:

- високий рівень довіри між родичами-власниками;
- націленість на довгострокову перспективу, а не отримання швидкого прибутку;
- простота і прозорість в управлінні;
- наявність певних цінностей, що передаються з покоління в покоління, а звідси й позитивна репутація сім'ї-власника;
- згуртованість працівників, об'єднаних єдиною метою;
- вищий рівень відповідальності, ніж у несімейному бізнесі;
- бізнес розвивається в рамках одного бюджету, що дозволяє максимізувати прибуток.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Але звичайно ж, сімейний бізнес має й свої недоліки. Однією з найголовніших його проблем є те, що певні робочі проблеми переносяться в сім'ю та навпаки. Труднощі, що виникають на робочому місці, можуть впливати на сімейні стосунки. Крім того, сімейні конфлікти відображаються на робочому процесі тієї чи іншої компанії.

Ті підприємства, що мають у своєму складі велику кількість родичів (перевищує на 3 – 5 %), ризикують втратити висококваліфікованих працівників, які не є родичами. Тому важливо відповідально та уважно підходити до підбору персоналу компанії.

Часто в сімейному бізнесі виникає ситуація, коли «усі роблять все» або «ніхто не робить нічого». Щоб зробити бізнес більш «робочим» і менш «сімейним», необхідна чітка ієрархічна система, де розписано посадові інструкції [2].

Тому можна виділити наступні недоліки ведення сімейного бізнесу:

- 1) суперечки, скандали, небажання ділити відповідальність в компанії і т.д.;
- 2) врата доходу, що спричиняє сімейне банкрутство;
- 3) крах бізнесу за умов смерті, розлучення чи каліцтва;
- 4) непрофесійність найманих працівників та врата кваліфікованих фахівців;
- 5) проблеми в бізнесі призводять до сімейних чвар;
- 6) складнощі при передачі сімейного бізнесу наступному поколінню.

Окрім наведених вище мінусів, в Україні існують ще деякі перешкоди створення та діяльності сімейного бізнесу. Зокрема, не створено досконалу законодавчу базу та систему державної підтримки підприємництва. Крім того, в законодавстві не прописано саме визначення сімейного бізнесу. Держава повинна надавати достатню фінансово-кредитну, інформаційну та консультативну підтримку сімейного бізнесу.

На етапі реєстрації власники також стикаються з певними перешкодами. Бізнесмени зазначають, що іноді необхідно близько чотирьох сотень різноманітних довідок та дозволів. До того ж, перешкоджають високі ставки банківського кредиту.

Для росту економічного потенціалу сімейного бізнесу, та поширенню його в економіці України, слід забезпечити реалізацію організаційно-правових, фінансово-економічних і соціально-психологічних завдань.

Перш за все, до фінансових завдань необхідно віднести вдосконалення системи фінансування, кредитування, страхування; реформування системи оподаткування та митних зборів; урізноманітнення фінансово-кредитної підтримки сімейного бізнесу.

До економічних завдань відносимо зростання надійності національної валюти; полегшення стану економіки в цілому та ін.

Наступними є ресурсні завдання. Це змога сім'ям-початківцям сформувати свій початковий капітал; необхідність доступності науково-технічного та інформаційного потенціалу; розвиток ринку нерухомості та ін.

Не менш важливими є соціально-психологічні завдання. Необхідні оптимізація систем «сім'я» і «бізнес»; розвиток молодіжного та жіночого підприємництва [3].

Отже, відкриття та ведення сімейного бізнесу – це доволі серйозний і складний процес, який має свої тонкощі і особливості. Для процвітання компанії важливо дотримуватися балансу між сімейними взаєминами та бізнесом, необхідно чітко вибудовувати політику управління компанією, адже можуть постраждати або сімейні відносини, або справа, в яку було вкладено чимало часу і фінансів. На даний момент немає єдиної думки в питанні подальших перспектив розвитку сімейного бізнесу в Україні. Тому державній владі необхідно активізувати свою діяльність у цьому руслі та створювати кращі умови для швидшого розвитку сімейних підприємств.

#### Список літератури

1. Сімейний бізнес: за і проти [Електронний ресурс] // Райффайзен банк аваль – 2015. – Режим доступу: <https://msb.aval.ua/news/?id=24778>.
2. Сімейний бізнес: чи можна знайти баланс між сімейними та робочими відносинами? [Електронний ресурс] // Українська правда – 2015. – Режим досупу: <http://life.pravda.com.ua/society/2015/07/1/196370/>.
3. Кужель. А. В. Малий бізнес як індикатор демократії / А. В. Кужель // Дзеркало тижня. – 2002. – № 29 (404). – С. 34 – 36.
4. Сімейний бізнес з мінімальним вкладенням [Електронний ресурс] // Бізнес в Україні – 2017. – Режим доступу: <http://dumka.biz/simejniy-biznes-z-minimalnimi-vkladennyami/#i-2>.

### РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У системі національної економіки та у багатьох економічно розвинених державах готельно-ресторанне господарство займає провідну роль. Дослідження міжнародного досвіду діяльності підприємств у сфері надання готельних та ресторанных послуг підтверджує достатньо високу прибутковість їх функціонування, а отже, й привабливість інвестиційних вкладень у їхню діяльність.

Розвиток туристичного та готельно-ресторанного бізнесу відіграє важливе соціальне та економічне значення для держави: сприяє збільшенню місцевих доходів, створенню нових робочих місць, розвитку всіх галузей, які пов'язані з виробництвом туристичних послуг, соціальної та виробничої інфраструктури, активізує діяльність народних промислів, сприяє розвитку культури, забезпечує зростання рівня життя місцевого населення. Але разом з тим, сучасні тенденції управління і жорстка конкуренція на ринку туристичних та готельно-ресторанных послуг вимагають широкого застосування стратегічного планування для розвитку даної галузі. Україна має унікальні культурно-мистецькі цінності, значний природно-рекреаційний потенціал для розвитку готельно-ресторанного господарства, але не отримує належної віддачі від його функціонування. Основними причинами є низький рівень конкурентоспроможності послуг вітчизняних підприємств готельно-ресторанного господарства, недосконалість державної політики щодо підтримки національних підприємств індустрії гостинності. У зв'язку з цим, проблеми формування системи державного управління, яка передбачає визначення правових, економічних та організаційних засад створення і розвитку відносин на ринку готельних та ресторанных послуг, набувають актуальності [1]. Вивчивши публікації та узагальнивши власні дослідження за даною проблематикою, можемо навести перелік орієнтовних напрямів державного регулювання розвитку готельно-ресторанного господарства:

- адміністративні (контроль і нормування якості харчування та обслуговування клієнтів; сертифікація послуг закладів);
- економічні (застосування справедливої податкової політики в частині оподаткування доходів даної категорії підприємств);
- організаційні (розробка і реалізація державних, регіональних і місцевих стратегій та програм, спрямованих на розвиток готельно-ресторанного господарства);
- нормативно-правові (внесення певних змін до чинного законодавства);
- освітні (державна підтримка профільних навчальних закладів та об'єктів системи перепідготовки кадрів для готелів і ресторанів);
- соціально-психологічні (моральне стимулювання, заохочення до наставництва, встановлення норм взаємовідносин).

Вплив держави на розвиток готельного та ресторанного господарства має здійснюватися на основі використання комплексного підходу щодо регулювання певних напрямків діяльності підприємств готельно-ресторанної індустрії через:

- удосконалення законодавчої нормативно-правової бази, яка регламентує діяльність підприємств готельно-ресторанного господарства;
- розробку нових національних та галузевих стандартів щодо розвитку готельно-ресторанного господарства;
- державну підтримку підвищення якості та конкурентоспроможності послуг, що надаються підприємствами готельного та ресторанного господарства з метою забезпечення збереження прав споживачів;



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

– якісну підготовку кадрів для підприємств готельно-ресторанного господарства з врахуванням міжнародного досвіду;

– створення системних фінансових механізмів підтримки підприємств готельного і ресторанного господарства [2].

Проаналізувавши діяльність держави в управлінні готельно-ресторанним господарством, можна підсумувати, що система державного регулювання має застарілі та недостатньо дієві заходи, які потребують внесення коригувань та визначення готельно-ресторанної сфери як важливої ланки туризму, який є пріоритетним напрямком розвитку держави. Державна політика у сфері готельно-ресторанного господарства повинна опиратися на певну модель управління, яка властива соціально-економічній ситуації в країні з врахуванням закордонного досвіду управління.

**Список літератури**

1. Гук Х. З. Обґрунтування концептуальних характеристик організаційно-економічного механізму державного регулювання в готельно-ресторанному бізнесі / Х. З. Гук // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 4. – С. 193 – 197.

2. Мельниченко О. А. Особливості державного регулювання розвитку ресторанного господарства [Електронний ресурс] / О. А. Мельниченко // Державне будівництво. – 2016. – № 1. – Режим доступу: <http://www.krbuara.kharkov.ua/e-book/db/2016-1doc>.

**УДК 338.48**

**Архипова Т. В.**

к.е.н., доцент кафедри маркетингу,

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## **ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ**

У сучасних умовах туризм став однією з високоприбуткових і динамічних галузей світової економіки, який має високий інтеграційний потенціал та позитивну динаміку розвитку незважаючи на світову та фінансові кризи.

За даними Всесвітньої туристичної організації ООН, вклад туризму у світовий ВВП становить 10 %, а кількість робочих місць, прямо або опосередковано причетних до сфери туризму, – 11 % і прогнози демонструють подальше зростання галузі [5].

Міжнародний туризм у нетоварному експорті за останні десятиліття перетворився на потужне джерело іноземної валюти і став четвертою за величиною категорією експорту після палива, хімічних речовин і продуктів харчування.

Разом з пасажирськими перевезеннями міжнародний туризм генерує експортний дохід близько 1,5 трлн дол. США – 30 % від експорту послуг.

За версією експертів Всесвітнього економічного форуму Україна у 2017 році посіла 88 місце за привабливістю для туристів: 98 місце – щодо екології, 79 місце – авіаційної інфраструктури, 81 місце – портової інфраструктури, 71 місце – туристичного сервісу. Щодо інвестицій у туристичний бізнес країна на 124 місці [5].

Серед чинників, які негативно впливають на динамічний розвиток галузі належать високий ступінь невизначеності ринкової ситуації, сезонна нестабільність попиту на туристичні послуги, жорстка міжнародна конкуренція, нестача фінансових ресурсів, недостатня орієнтація на потреби і можливості клієнта, невисока якість туристичного продукту.

Однак, на думку автора, в умовах інформаційного суспільства, недосконала система комунікацій, не менш впливає на конкурентоздатність українських туристичних підприємств та підприємств сфери гостинності, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках.

Все це обумовлює необхідність створення комунікаційної стратегії розвитку галузі на основі використання сучасних інформаційно – комунікаційних технологій.

Проблемам ефективного використання інформаційно – комунікаційних технологій у туризмі присвячені наукові розробки вітчизняних та закордонних вчених: Бернет Дж., Дейнекін Т. В., Дергачова В. В., М. Желені, Заплатинський В. М., Кастельс М., Ковальов Г. Д., Лэйхіфф Дж. М., Бюзліер Ф., Шарер К., Полані К. та інші.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Проте вітчизняні підприємства, які власне формують туристичну галузь, недостатньо ефективно використовують вироблений зарубіжними туристичними фірмами інструментарій сучасних інформаційних технологій у комунікаційних стратегіях.

В більшості джерелах розглянуті теоретичні аспекти створення комунікаційних стратегій, основними складовими елементами яких є позиціонування, вибір медіа і створення контенту. Однак, технологія реалізації цих інструментів в туристичній галузі має свою специфіку та вимагає особливих навиків та знань в умовах інформаційної турбулентності.

Насамперед, необхідно просувати власну інформацію закордон, поширювати активну присутність на чужих інформаційних майданчиках, агресивніше просувати власний інформаційний продукт, вмонтовуючи в нього конкретні адресні меседжі, що мають стимулювати не лише увагу до якогось туристичного об'єкту або конкретної події, але, й взагалі, повагу до історії та сьогодення нашої держави. Крім цього, необхідно створити власну систему підтримки та лобювання за схемою «свій до свого».

Для прикладу, велика кількість російських туристів на Кіпрі сприяє проведенню російських каналів практично у всіх готелях Кіпру. Так, російські телевізійні канали «ВЕСТИ 24», «Первый», як основні державні ідеологічні носії, присутні майже у всіх кабельних каналах готелів Європи. Крім цього, слід зазначити, що Росія просувається ще й через, відносно, приватні канали, а саме «СТС», «ТНТ» і «8 канал».

Тому майже усі російські туроператори, які працюють із західними європейськими туроператорами, нав'язують присутність в готелях російських каналів, як основної вимоги російських туристів.

Наявність такого потужного російського інформаційного пулу в Європі унеможлиблює приїзд в Україну, в якості туристів, російськомовного населення Німеччини, Америки, Ізраїлю, які відпочивають на курортах Європи.

Разом з тим, присутність такого потужного російського інформаційно – комунікативного майданчику негативно впливає й на імідж України як туристично привабливої, історично унікальної території, оскільки працюють в умовах війни з агресивним щодо України контентом практично на всю російськомовну аудиторію в Європі.

Що ж необхідно зробити нам?

Насамперед прийняті рішення мають бути як системно обґрунтовані так і взаємозамінними.

Програючи на короткій дистанції ми насправді втрачаємо можливість не лише інформаційного захисту, але й формування іміджу нашої країни як потужного туристичного анклаву Європи. Тим паче, що відбулася ціла низка міжнародно - вагомих іміджевих подій серед яких полегшення візових процедур, які існують майже для всіх європейських країн, фінал ЄВРО – 2012, Євробачення – 2017, що стимулювало розвиток туристичної інфраструктури: а саме відмінно функціонуючі аеропорти, різноманітні готельні послуги, транспортно-логістичні послуги, сервіс і розгалужені готельні мережі, які присутні не лише в столиці та в обласних центрах, але й віддалених екологічно чистих куточках Прикарпаття, Слобожанщини, Галичини.

Доцільно на наш погляд, проведення спільних заходів, таких як круглі столи, конференції за участі Національної Ради з питань телебачення і радіомовлення, як регулятора галузі, крупних туроператорів, туристичних асоціацій, представників міністерства інформації, телеканалів і продакшин студій, з метою створення рекомендацій для формування нової синтетичної галузі, що включає створення і просування спеціального контенту, який стимулюватиме просування вищезазначених інформаційних проєктів на європейську, практично, зайняту територію.

Разом з цим, визначення загальних позицій передбачає агресивну, насичену інформаційну хвилю, яка не лише протистоятиме російським каналам, але й просуватиме, власне, історичні і туристичні цінності, чітко позиціонуючи не лише україномовним, але й російськомовним та англомовним потенційним туристам, які зацікавилися або виявили бажання ознайомитися з автентичними пам'ятками Київської Русі. В контенті, звичайно, слід враховувати можливість нового читання і реставрацію історичних подій.

Для реалізації програмних дій необхідно найближчим часом, можливо на початковому етапі, в примусовому порядку при укладенні договорів між туроператорами, проведенні та

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

участі у туристичних виставках, взяти до уваги можливість обов'язкової присутності українських телевізійних каналів, оскільки укладаючи договір ми лобіюємо через просування наших телевізійних каналів власне наші пропозиції до європейських та інших тур агенцій та зарубіжного туристу.

**Список літератури**

1. Лэйхифф Дж. М. Бизнес-коммуникации: Стратегии и навыки / Дж. М. Лэйхифф / Пер. с англ. Е. Бугаевой, Т. Виноградовой. – Санкт-Петербург : Питер и др., 2013. – 686 с.
2. Морозов М. А. Информационные технологии в социально-культурном сервисе и туризме. Оргтехника : учебник для студ. высш. учеб. заведений / М. А. Морозов, Н. С. Морозова. – 6-е изд., перераб. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 240 с.
3. Ковалев Г. Д. Инновационные коммуникации / Г. Д. Ковалев. – М. : Юнити-Дана, 2009. – 286 с.
4. Кожухівська Р. Б. Напрями застосування інформаційних технологій у комунікаційних стратегіях українських туристичних підприємств і підприємств індустрії гостинності / Р. Б. Кожухівська // Бізнес Інформ. – 2015. – № 10. – С. 219 – 224.
5. Жмеренецький О. Глобальні економічні тренди та Україна без майбутнього. [Електронний ресурс] / О. Жмеренецький // Українська правда. Режим доступу.: <http://www.epravda.com.ua/publications/2017/07/17/627005/>

**УДК 338**

**Гльїна В. М.**

студентка економічного факультету,

Національний університет «Острозька академія»

**Науковий керівник:**

**Аверкина М. Ф.**

д. е. н., професор,

Національний університет «Острозька академія»

### **ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ**

Для успішного та ефективного бізнесу в умовах, що характеризуються динамікою, інформацією та глобалізацією, необхідно бути гнучкими та швидко реагувати на будь-які зміни на ринку. Це також стосується туризму як форми людської діяльності. Постійне розвиток інформаційних технологій протягом останнього десятиліття має глибоке значення для туризму.

Вивчення застосування сучасних інформаційних систем у діяльності компаній туристичної галузі та туризмі в цілому здійснювали: С. Арімов, А. Галиновський, В. Гуляев, М. Єфремова, І. Калашников, Д. Купінський, Ю. Миронов, Т. Новгородцев, М. О कोरोков, М. Скопень, Ф. Уллах, М. Хайдеггер, А. Шлевков та інші. Але проведені дослідження частково розкривають проблеми впливу інформаційних технологій у формуванні туристичного бізнесу.

Комп'ютеризація – найважливіше досягнення сфери туризму. Персональний комп'ютер та мережа Інтернет дали можливість формувати доступну, та, порівняно з іншими інформаційно-технологічними системами, недорого й швидко інформаційну інфраструктуру, їх доступність та надійність сприяли входженню в усі без винятку 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 можливості бронювання та доступ до баз даних постачальників туристичних послуг по всьому світу [1, с. 75].

Одним з останніх досягнень у введенні інформаційних технологій в сферу туризму стало прагнення створити в мережі Інтернет єдиний інформаційний простір, легкодоступний так само як туристичним компаніям, так і іншим організаціям, що беруть участь в забезпеченні туристичного процесу [2, с. 25]. В Україні створено автоматизований інформаційно-рекламний центр «Українська туристична інформаційна система», що має вихід в Інтернет [3, с. 138]. Це – значний крок у напрямку створення українського інформаційного туристичного простору та його інтеграції у світовий інформаційний туристичний простір.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Вищесказане дає можливість узагальнити, що туристичний бізнес повністю переходить на технологічні методи роботи, так як автоматизація дозволяє істотно прискорити здійснення багатьох завдань, що стоять перед турфірмою, економити грошові кошти, збільшити результативність роботи як кожного туроператора окремо, так і усього і цілому туристичного бізнесу. Це безпосередньо впливає на конкурентоспроможність компанії на ринку послуг в наш час. З цієї причини дані процеси є вкрай актуальними для українського туристичного бізнесу. Використання мережі Інтернет, Інтернет-технологій, програмних продуктів наскрізної автоматизації всіх бізнес-процесів туристичного бізнесу сьогодні не просто питання лідерства і створення конкурентних переваг, однак і виживання на ринку послуг в найближчий час.

**Список літератури**

1. Восколович Н. А. Маркетинг туристичних послуг / Н. А. Восколович. – К.: вид-во «Теіс», 2016. – 253 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Гостинність. Туризм / Ф. Котлер, Дж. Боуен, Дж. Мейкенз. – М.: ЮНІТІ, 2003. – 154 с.
3. Ополченцев І. І. Маркетинг в туризмі: забезпечення ринкової позиції: навч. пос. / І. І. Ополченцев. – К, 2003. – 321 с.

**УДК 21:908:069(727.7)**

**Орлов В. М.**

к. і. н., науковий співробітник  
науково-дослідного сектору науково-освітньої роботи  
Полтавського музею авіації і космонавтики, відділу  
Полтавського краєзнавчого музею ім. Василя Кричевського

**ПОЛТАВСЬКИЙ МУЗЕЙ АВІАЦІЇ І КОСМОНАВТИКИ ЯК КРАЄЗНАВЧО-  
ТУРИСТИЧНИЙ ОБ'ЄКТ РЕГІОНУ (ІСТОРІЯ СПОРУДИ,  
ОСОБЛИВОСТІ ЛОКАЦІЙНОГО РОЗМІЩЕННЯ)**

Середмістя «історичної» Полтави відзначене унікальною архітектурою, незвичними для інших міст центральної України туристичними об'єктами. До цієї когорти варто віднести споруди ансамблю Круглої площі, Успенського собору, Полтавського краєзнавчого музею імені Василя Кричевського (будинок Полтавського земства). Упродовж останніх років з'являється ряд праць з історії окремих будівель Полтави за авторством О. Белявської [1], К. Гладиша [2 – 5], Н. Кочерги [6], І. Пістоленко [7], В. Ревегука [8], В. Ханка [9; 10] та інших.

Однак, поряд із найбільш відомими «помпезними» краєзнавчими і туристичними об'єктами міста є оригінальні споруди, можливо не надто масштабні, але з не менш цікавою історією. Це, зокрема, будинок Полтавського музею авіації і космонавтики (цей туристичний об'єкт відомий як Перша полтавська пожежна частина або споруда першої поліцейської частини міста).

Будинок Полтавського музею авіації і космонавтики (мал. 1) є унікальною будівлею, спорудженою в стилі імперського російського класицизму («олександрійського ампіру»).

Існування подібної споруди безпосередньо залежало від формування нової адміністративно-територіальної одиниці на теренах Лівобережжя – Полтавської губернії, яка була створена 9 березня 1802 р. Упродовж більше, аніж одного століття (де-факто, до початку Російської революції 1917 р.) в будинку функціонувала перша у Полтаві міська поліцейська частина. Упродовж радянського періоду в приміщенні функціонували різні установи та організації. У період нацистської окупації, як зауважує В. Ревегук, планувалося створити на розі вулиць Першотравневої і Шевченка ресторан, їдальню і готель [8, с. 55]. Наближення бойових дій не дали можливості зреалізувати подібний план. В останні дні окупації, у вересні 1943 рр., будинок був значно пошкоджений. Загалом будинок було зруйновано на 71,23 % [11]. Упродовж 1946 – 1948 рр. тривало відновлення будинку, який було заплановано передати обласній конторі Торгбанку СРСР на правах безстрокового користування [12, с. 8]. У цій відновленій споруді до 1987 р. діяли фінансово-банківські установи. З 1987 р. і по сьогодні у будинку діє музей.



Мал. 1. Будинок Полтавського музею авіації і космонавтики  
*Фото 2016 р.*

Заклад вдало розміщений у контексті транспортних комунікацій на розі двох важливих транспортних артерій Полтави – вулиць Шевченка та Першотравневого проспекту (за імперських часів Келінського). Музей розташований достатньо композиційно щодо інших унікальних архітектурних споруд та культурних осередків, наприклад, за сусідньою адресою функціонує Полтавський літературно-меморіальний музей імені І. П. Котляревського, який розміщений в так званому «будинку В. Капніста» – унікальній садибі першої чверті XIX століття. Також поближем до будинку колишньої першої поліцейської частини міста є Полтавський літературно-меморіальний музей В. Г. Короленка, який є знаним об'єктом туризму Полтави [13].

Як відзначено на сайті «Полтави туристичної» (одного з найбільш відвідуваних та авторитетних сайтів щодо туристичних об'єктів регіону) зауважено, що «... будівля Музею авіації та космонавтики, (колишня будівля першої пожежної команди Полтави), внесена до Списку пам'яток архітектури національного значення...» [14].

Музей репрезентований шістьма експозиційними залами і охоплює період від перших зацікавлень небом ранньомодерної доби й до сьогодення і залишається цікавим об'єктом для пізнання аерокосмічної історії полтавцями та гостями міста.

Таким чином, потенціал Полтавського музею авіації і космонавтики залишається помітним, цьому факторові сприяє вдале геопросторове розміщення закладу, а також сусідство (крокова доступність) з іншими об'єктами культурної спадщини регіону.

#### **Список літератури**

1. Белявська О. Образно-стильові характеристики архітектурного розвитку Полтави 1920 — 1932 років / О. Белявська // Традиції та новачі у вищій архітектурно-художній освіті: зб. наук. праць. – Харків: Харківська державна академія дизайну і мистецтв, 2013. – Вип. 1. – С. 127 – 129.
2. Гладіш К. В. Перші будівничі губернського міста / К. В. Гладіш // Тези доповідей і повідомлень Другої Полтавської наук. конф. з історичного краєзнавства. – Полтава, 1991. – С. 12 – 13.
3. Гладіш К. В. Свідки давнини і сьогодення / К. В. Гладіш. – Харків: Прапор, 1972. – 106 с.
4. Гладіш К. В. Архитектура и памятники Полтавщины: путеводитель / К. В. Гладыш. – Харьков: Прапор, 1982. – 104 с.
5. Гладыш К. В. История строительства и архитектурный облик города Полтавы в XIX столетии: доклад / К. В. Гладыш. – Полтава: б. и., 1964. – 11 с.
6. Кочерга Н. Институт шляхетних дівчат як складова частина архітектурного ансамблю м. Полтави / Н. Кочерга // Полтава: архітектура, історія, мистецтво: матер. першої наук. конф. «Вайнгортівські читання» (листопад 2002 р.). – Полтава: б. в., 2002. – С. 29 – 31.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

7. Пістоленко І. О. Полтавський музей авіації і космонавтики: путівник / І. О. Пістоленко. – Полтава: Скайтек, 2009. – 89 с.
8. Ревегук В. Я. Полтавщина в роки радянсько-німецької війни (1941 – 1945): монографія / В. Я. Ревегук. – Полтава: Дивосвіт, 2010. – 292 с.
9. Ханко В. Мистецькознавча думка на Полтавщині: монографія / В. М. Ханко. – Полтава: б. в., 2007. – 136 с.
10. Ханко В. Полтавщина: плин мистецтва, діячі. Мистецтвознавчі праці / В. Ханко. – Київ: Видавець О. Ханко, 2007. – 512 с.
11. Архів Полтавського Бюро технічної інвентаризації «Інвентаризатор». – Спр. Д. 27767 на домовладення №16 просп. Первомайський г. Полтава. Октябрьський район. Хранить 585 лет. ОР 33685582. – Вкладка. 8 арк.
12. Відбудований будинок торговельного банку в Полтаві: фото Л. Кулікова. // Зоря Полтавщини. – 1948. – № 55 (5315) 17 березня. – С. 8.
13. Музеї Полтави: путівник. – Полтава: ФОП Говоров С. В., 2015. – 68 с.; Полтава: путівник. – Полтава: Арта, 2006. – 128 с.; Полтава / упоряд. І. Розум. – Київ: Державне видавництво «Мистецтво», 1963. – 67 с.; Полтава: фотоальбом / упоряд., фото В. Школьного. – Київ: Мистецтво, 1987. – 144 с.
14. Полтава туристична [Електронний ресурс]: [Сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: [http://www.tourism.poltava.ua/muzei/Muzej\\_aviatsii\\_i\\_kosmonavtiki/www.nbu.gov.ua](http://www.tourism.poltava.ua/muzei/Muzej_aviatsii_i_kosmonavtiki/www.nbu.gov.ua). – Назва з екрана.

**УДК 649.9**

**Побережна Н. М.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,

**Колесніченко А. С.**

асистент кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

### **ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ**

Сьогодні у превалюючої більшості суспільства не залишається сумнівів, що туризм є феноменом ХХ століття. Зважаючи на давню історію подорожей і мандрівництва, ця галузь світової й національної економіки зазнала інтенсивного розвитку лише в минулому сторіччі. При цьому, цікавим та корисним для дослідження еволюції економічних процесів й визначенні тенденцій розвитку галузі є досвід, набутий у витоках зародження туристичної індустрії та її складових.

Інтеграція України у світовий туристичний бізнес вимагає формування відповідної інфраструктури його підсистем, однією з домінуючих виступає гостинна діяльність. Цій тематиці присвячені наукові надбання таких вчених, як: Г. Круль [1], У. Левкович [2], М. Мальська [3], І. Пандяк [3] та ін. Однак, історичні аспекти становлення готельного господарства, його сутність, види та проблеми функціонування залишають чимало відкритих й дискусійних питань для обговорення та аналізу.

У науковій літературі, присвяченій дослідженню зародження й трансформації інституту гостинності, еволюційний розвиток готельного господарства умовно поділяють на чотири основні етапи: стародавній, середньовіччя, новий час, сучасний період (рис. 1).



Рис. 1. Ключові етапи становлення світової готельної індустрії

Джерело: [1, 3]

Про виникнення готелів в сучасному їх розумінні, можна говорити вже в часи Древньої Греції. Головним критерієм спорудження таких засобів вираження гостинності виступала близькість до місць, де відбувалися громадські свята, знаходилися храми та інші культові й курортні визначні пам'ятки. В епоху античності населення характеризувалося високою мобільністю, що відіграло важливу роль для прийняття рішення відносно побудови гостинного комплексу тих часів.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Масштабне виникнення приватних постійних дворів і заїздів у Римській імперії було обумовлено високою розвиненістю мережі транспортних шляхів. Ці дороги призначалися в першу чергу для військових загонів, а також для збирачів податків, купців, окремих верств інтелігенції тієї епохи, до яких відносилися: художники, архітектори, лікарі, музиканти і актори. Невід'ємною складовою складених транспортних розв'язок була мережа «поштових станцій», де подорожуючі з державною місією могли змінювати коней або мулів, а також одержувати їжу і ночівлю. Крім цього, на таких станціях можна було замовити послуги гіда, скласти маршрут, одержати карту й опис визначних пам'яток тощо. Однак, притулки (готелі) для подорожуючих відрізнялися низьким рівнем обслуговування і комфорту, що виражалося у протіканні дахівок, небезпечними умовами власне проживання.

Цікавим фактом є те, що термінологія готельного бізнесу знаходить свої витoki саме у Римській імперії. Слово «hospitality», або гостинність походить від латинського поняття «hospitium», що означає госпіції. Однокорінними словами є «host» (хазяїн), «hospice» (притулок), «hotel» (готель) [3].

Готель римського типу асоціювався з досить складним комплексом приміщень, які мали широке функціональне призначення: це були не лише кімнати для розміщення подорожуючих й надання їм місць для ночівлі, але і складські приміщення, стайні, крамниці, майстерні тощо, тобто мали супутні додаткові послуги. Слід зазначити, що вже в ті часи деякі готелі обслуговували лише офіційних осіб. Для отримання подібних привілеїв таким поселенцям необхідно було пред'явити спеціальні документи, що видавалися державною владою. Ця традиція збереглася і до наших днів, що виражається у наданні окремих приміщень особливо важливим персонам в аеропортах, вокзалах.

Другий етап, на який припадає розквіт готельної справи, належить до Середньовіччя. У середні віки на характер і динаміку розвитку підприємств гостинності значний відбиток накладали релігійні традиції. Це виражалося у масових поїздках купців, підмайстрів, духівництва, що обумовлювало новий формат надання притулку. Крім цього, змінювалася модель економічних взаємовідносин: від безкоштовного обслуговування й забезпечення притулком до перетворення в спеціальні структури, націлені на отримання прибутку, що вже на значний крок наближувало до появи ознак сучасного готельного підприємства.

Третій період розвитку готельного господарства охоплює відрізок, що відповідає XVI ст. – початку XX ст., який історично припадає на Новий час. Під впливом появи ранніх ознак капіталізму відбувається нарощення інтенсивності розвитку окремих підсистем готельної справи. Концентрація виробництва й підприємницьких структур переважно в містах, пошук суб'єктами господарювання вигідних ринків збуту виготовленої продукції та послуг, розширення міжрегіональної торгівлі та налагодження міжнародних зв'язків сприяли процесам міграції значної частини населення. Ці обставини стали значною передумовою зростання кількості готелів у багатьох країнах світу.

Саме у цей період різко збільшується число готелів не лише в Європі, але і на Близькому Сході, північній частині африканського континенту та Північній Америці.

Сучасний етап пов'язаний із інтенсивною інформатизацією бізнес-середовища, прогресом у транспортній сфері, особливо щодо автомобільного та авіаційного будівництва, активізацією міжнародної торгівлі і налагодженням культурного співробітництва між країнами й подальшим розквітом туризму.

В сучасних реаліях туризм набуває масштабного зростання: із предмета розкоші він стає необхідною частиною життя для більшості населення високорозвинених індустріальних країн. Формується потужна індустрія відпочинку, яка надає істотного поштовху для появи своїх інститутів, послуг, розробляє власний виробничий цикл й систему методів організації та управління виробництвом, створює комплекс механізмів для регулювання діяльності.

Готель XXI ст. відтворює якісно нове структурне утворення, що має свою систему організаційно-технічних характеристик, комплекс інструментів керування й механізмів впливу на інші ринкові інститути. Невід'ємною сферою готельного й ресторанного бізнесу виступає гостинність, яка виступає провідним чинником і базою величезної індустрії туризму.

Таким чином, гостинна індустрія пройшла величезний шлях від античного слабо сформованого уявлення щодо призначення готельної справи до сучасного системоутворюючого компоненту туристичного бізнесу, від ефективності управління й

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

аналізу діяльності якого залежить розвиток цілої галузі економіки. Сьогодні важко представити країну, яка б прямо чи опосередковано не надавала або не відкривала можливості для своїх громадян залучитися до будь-якого виду технології гостинності: для одних країн туризм став перспективним джерелом наповнення бюджету, а для інших – невід’ємним складником стилю життя населення.

**Список літератури:**

1. Круль Г. Я. Основи готельної справи. Навч. Посіб./ Я.Г. Круль. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 368 с.
2. Левкович У. Історія розвитку готельного господарства, суть, види та становлення готельної індустрії [Електронний ресурс] / У. Левкович // Молодь і ринок. – 2014. – № 5. – С. 156 – 161. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mir\\_2014\\_5\\_36](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mir_2014_5_36). – Назва з титул. екрану.
3. Мальська М. П. Готельний бізнес: теорія та практика / М. П. Мальська, І.Г. Пандяк [Підручник. 2- вид. перероб. та доп.]. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.

**УДК 359.09**

**Смирнов І. Г.**

д. геогр. н., професор, професор кафедри країнознавства та туризму  
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

**РЕГІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ РЕСУРСНОЇ БАЗИ ДЛЯ  
РОЗВИТКУ ВІЙСЬКОВОГО ТУРИЗМУ У США**

Військовий туризм, як окремий вид туризму, у світі відомий досить давно, але набув особливої популярності нині. Зокрема цей вид туризму успішно розвивається у таких країнах, як США, Ізраїль, Франція, Чехія, Німеччина, Україна тощо. У даній роботі досліджено ресурсну базу для розвитку військово-історичного туризму у США, тому що це одна з провідних туристичних країн світу, де отримали розвиток усі види туризму, включаючи військово-історичний. На прикладі цієї країни видно, як незважаючи на порівняно коротку історію, можна отримувати значний дохід від мілітарі-туризму. У США відкритими для туристів є такі військово-історичні об’єкти, як військові музеї, військові бази, військові академії, мілітарі-парки, меморіали, історичні будинки, пов’язані з важливими постатями та військовими подіями цієї країни. Військовий туризм (або воєнний туризм, мілітарі-туризм, зброярський туризм) – це різновид туризму, метою якого є відвідання місцевості, пов’язаної з військовими та воєнними діями [1, с. 205]. Інше визначення окреслює поняття «військовий туризм», як туризм на місцях боїв і історичних битв для усіх зацікавлених, а також для ветеранів і родичів загиблих воїнів, відвідання існуючих та історичних військових об’єктів і полігонів, бойових морських кораблів, підводних човнів, катання на військовій техніці, стрільба зі зброї на полігонах і в тирах, участь у військових навчаннях та маневрах, перебування на полігонах в якості глядачів (military tour), сюди також можна віднести і тури з відвідування воєнних концтаборів та в’язниць. Військовий туризм поділяють на такі підвиди: а) військово-історичний туризм: відвідування місць історичних битв та музеїв, а також сучасних «гарячих» точок; б) зброярський туризм: стрільба з різних видів зброї, стрітбол чи пейнтбол, відвідування магазинів вогнепальної та холодної зброї; в) мілітарі-туризм: життя в армійських умовах і участь у програмах військової підготовки, скаутинг, відвідання різних об’єктів і полігонів, катання на військовій техніці, польоти на військових літаках і гвинтокрилах, танкові тури; г) військово-історичні фестивалі та реконструкції: відвідування та участь у реконструкціях історичних боїв та військових подій певного періоду [1, с. 205]. Зазначимо, що цей різновид екстремального туризму відомий досить давно: наприклад, «батько» сучасної туристичної індустрії Томас Кук пропонував тури британським туристам та заможним американцям на поля битв ще під час Громадянської війни в США.

Військовий туризм як вид активного відпочинку найбільш популярний у тих країнах, де збройні сили мають розвинуту технічну базу і давню історію. Наприклад, США характеризуються досконалою сучасною військово-технічною базою, і хоча їхня військова історія не така вже й давня, але вона викликає велику цікавість як у вітчизняних, так і у закордонних туристів. Один прем’єр-міністр Канади свого часу сказав, що у його країні



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

забагато географії та замало історії. Те саме можна сказати і про США, історія яких охоплює трохи більше 200 років. Мабуть, саме тому американці так поважно відносяться до усіх важливих подій з історії своєї країни. Вагоме місце у такому списку займають Війна за Незалежність та Громадянська війна США, Перша та Друга світові війни тощо. Цікавим є також те, що відвідування більшості військово-історичних туристичних об'єктів США є безкоштовним. Військово-історичні туристичні об'єкти США, пов'язані з Війною за незалежність та Громадянською війною показано у табл. 1, а ті, що пов'язані з участю США у I та II Світових, Корейській та В'єтнамській війнах – у табл. 2. Регіональний розподіл ресурсної бази військового туризму США подано у табл. 3.

Таблиця 1

**Ресурсна база військового туризму США (XVIII – XIX ст.)**

№ з/п	Пам'ятка, назва		Місцезнаходження (місто, штат)
	українською	англійською	
Війна за незалежність, англ. War for Independence (1775 – 1783 pp.)			
1.	Монумент Вашингтона	The Washington Monument	м. Вашингтон, Федеральний округ Колумбія
2.	Маунт-Вернон	Mount Vernon	м. Александрія, штат Вірджинія
3.	Музей битви «Йорктаун» та Центр Перемоги	Yorktown Battlefield and Victory Center	м. Йорктаун, штат Вірджинія
4.	Національний військово- історичний парк «Саратога»	Saratoga National History Park	м. Саратога, штат Нью-Йорк
5.	Національний військово- історичний парк «Гілфорд Кортхаус»	National Military Park Guilford Courthouse	м. Гілфорд, штат Північна Кароліна
6.	Музей армії США Військової Академії «Вест-Пойнт»	Museum of US Army, United States Military Academy «West Point»	м. Вест-Пойнт, штат Нью-Йорк
Громадянська війна, англ. Civil War (1861 – 1865 pp.)			
1.	Меморіал Лінкольна	Lincoln Memorial	м. Вашингтон, Федеральний округ Колумбія
2.	Національний музей Громадянської війни	The National Civil War Museum	м. Гаррісбург, штат Пенсильванія
3.	Національний монумент «Форт Самтер»	The Sumter Fort National Monument	м. Чарльстон, штат Південна Кароліна
4.	Національний військовий парк «Шайло»	The Shiloh National Military Park	м. Шайло, штат Теннесі
5.	Музей битви при Антітамі	The Antietam National Battlefield Museum	м. Шарсберг, штат Меріленд
6.	Національний військовий парк «Віксберг»	The Vicksburg National Military Park	м. Віксберг, штат Міссісіпі
7.	Музей битви «Петерсберг»	The Petersburg National Battlefield	м. Петерсберг, Пенсильванія
8.	Національний військово- історичний парк «Геттісберг»	The Gettysburg National Military Park	м. Геттісберг, штат Пенсильванія

*Джерело: авторська розробка за [2]*

Таблиця 2

**Ресурсна база військового туризму США (XX – XXI ст.)**

№ з/п	Пам'ятка (назва)		Місцезнаходження (місто, штат)
	українською	англійською	
1	2	3	4
I Світова війна			
1.	Національний музей і меморіал I Світової війни	II National World War I Museum and Memorial	м. Канзас, штат Міссурі
2.	Музей Першої дивізії	First Division Museum	м. Вітон, штат Іллінойс
3.	Могила Невідомого солдата, загиблого у I Світовій війні	Tomb of the Unknown Soldier of the World War I	м. Арлінгтон, штат Вірджинія
II Світова війна			
1.	Меморіал II Світової війни	The World War II Memorial	м. Вашингтон, округ Колумбія

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

*Продовж. табл. 2*

1	2	3	4
2.	Національний музей II Світової війни	The National World War II Museum	м. Новий Орлеан, штат Луїзіана
3.	Музей авіації «Вайлдвуд»	The Naval Air Station Wildwood Aviation Museum	м. Кейп-Мей, штат Нью-Джерсі
4.	Льотний музей	The Museum of Flight	м. Сіетл, штат Вашингтон
5.	Історичний парк «Манзанар»	Manzanar Historic Site	м. Індепенденс, штат Каліфорнія
6.	Музей «Бухта броненосців»	The Battleship Cove Museum	м. Фоллз-Рівер, штат Массачусетс
7.	Військово-морська база підводних човнів «Нью-Лондон»	The Naval Submarine Base «New London»	м. Гротон, штат Коннектикут
Корейська війна			
1.	Меморіал ветеранів Корейської війни	The Korean War Veterans Memorial	м. Вашингтон, Федеральний округ Колумбія
В'єтнамська війна			
1.	Меморіал ветеранів В'єтнаму	The Vietnam Veterans Memorial	м. Вашингтон, Федеральний округ Колумбія
Інші об'єкти			
1.	Арлінгтонський національний цвинтар	The Arlington National Cemetery	м. Арлінгтон, штат Вірджінія
2.	Будівля Міністерства оборони США «Пентагон»	The Pentagon	м. Арлінгтон, штат Вірджінія

*Джерело: авторська розробка за [3]*

*Таблиця 3*

**Регіональний розподіл ресурсної бази військового туризму США**

№ з/п	Штати	Усього об'єктів	У тому числі пов'язаних з							
			Війною за не залежність	Громадянського війською	I Світовою війською	II Світовою війською	Корейською війською	В'єтнамською війською	Інші об'єкти	
1.	Федеральний округ Колумбія, м. Вашингтон	5	1	1			1	1	1	
2.	Вірджінія	5	2		1					2
3.	Пенсильванія	3		3						
4.	Нью-Йорк	2	2							
5.	Північна Кароліна	1	1							
6.	Південна Кароліна	1		1						
7.	Теннесі	1		1						
8.	Меріленд	1		1						
9.	Міссісіпі	1		1						
10.	Міссурі	1			1					
11.	Іллінойс	1			1					
12.	Луїзіана	1					1			
13.	Нью-Джерсі	1					1			
14.	Вашингтон	1					1			
15.	Каліфорнія	1					1			
16.	Массачусетс	1					1			
17.	Коннектикут	1					1			
	<b>РАЗОМ</b>	<b>29</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	

*Джерело: авторська розробка за [4]*

**Список літератури**

1. Кляп М. П. Сучасні різновиди туризму : навч. посіб. / М. П. Кляп, Ф. Ф. Шандор. – К. : Знання, 2011. – 334 с.
2. Смирнов І., Бурніс В. Ресурсна база військового туризму США (XX – XXI ст.) // Матеріали XXVIII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. «Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації»: Зб.наук.праць – Переяслав-Хмельницький, 2017. – Вип. 28. – С. 120 – 126.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

3. Смирнов І. Ресурсна база військового туризму США (XX – XXI ст.) / І. Смирнов, В. Бурніс // Матеріали XXVIII Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. «Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації»: Зб.наук.пр. – Переяслав-Хмельницький, 2017. – Вип. 28. – С. 16 – 23.

4. Смирнов І. Г. Ресурсна база військового туризму у США / І. Смирнов, В. Бурніс // Туристичний бізнес: Світові тенденції та національні пріоритети. Матеріали VIII міжн. наук.-практ. конф. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2017. – С. 198 – 200.

УДК 338.48

**Стеганець С. С.**

аспірантка кафедри міжнародної економіки і туризму,  
Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля

**МАРКЕТИНГОВИЙ ТА ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ  
СУЧАСНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

На сьогоднішній день туристична галузь є однією з найважливіших складових світової економіки. На жаль, туристична сфера в Україні хоча і має позитивні тенденції розвитку, але ще не перетворився на провідну галузь економіки нашої країни через низку проблем. До найбільш значних проблем, які перешкоджають розвитку туризму, можна віднести: військовий конфлікт на Донбасі; недостатнє державне фінансування туристичної галузі; незадовільний стан транспортної інфраструктури (розбиті дороги, застарілі літаки та занедбані аеропорти, повільні та некомфортабельні поїзди та автобуси); невідповідність європейським стандартам інфраструктури закладів розміщення та громадського харчування.

Луганська область як одна із найбільш проблемних та економічно відсталих регіонів України, потребує формування сучасної туристичної інфраструктури. Ще до початку воєнно-політичного конфлікту в 2014 році регіон належав до депресивних областей України. Головними проблемами туристичної інфраструктури на той час були: невідповідність більшості туристичних об'єктів міжнародним стандартам; незадовільний стан туристичної, сервісної та інформаційної інфраструктури уздовж автомобільних доріг та міжнародних транспортних коридорів [1, с. 51].

Сьогоднішня ситуація мало відрізняється, а навпаки загострилася і не досліджується. Так, наприклад, в аналітичному дослідженні процесів розвитку інфраструктури регіонів України за 2015 рік, Донецьку та Луганську області взагалі не аналізують [2].

Згідно Закону України «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про туризм» туристична інфраструктура – сукупність різних суб'єктів туристичної діяльності (готелі, туристичні комплекси, кемпінги, мотелі, пансіонати, підприємства харчування, транспорту, заклади культури, спорту тощо), які забезпечують прийом, обслуговування та перевезення туристів [3].

Таким чином, це будівлі і споруди, засоби комунікації, транспортна система, які задіяні в наданні туристичних послуг.

Туристична інфраструктура регіону представлена санаторно-курортними та рекреаційними установами, на території області розташовано: 16 готелі; 12 оздоровчих комплексів, 10 музеїв, 20 баз відпочинку, тощо. Більшість об'єктів розташовані в крупних містах: Северодонецьку, Лисичанську, Рубіжному. Інші 12, підконтрольних Україні, районів мають різний рівень забезпеченості туристичною інфраструктурою. На підконтрольній Українській владі території Луганської області близько 80 % доріг знаходяться в незадовільному стані, що негативно відображається на соціально-економічному розвитку області. Але вже розроблено і впроваджено в дію Регіональну цільову програму дорожнього будівництва в Луганській області на 2016 – 2019 роки. В процесі реалізації першочергових заходів Програми («Кільце життя»), передбачено відновлення ділянок доріг загальною протяжністю 90 км, що дозволить відновити рух на 1200 км доріг Луганщини. Для покращення транспортної інфраструктури в перспективі є відкриття нових залізничних станцій (м. Северодонецьк), побудова нового аеропорту на базі старого летовища (м. Северодонецьк), запуск нового поїзду Лисичанськ-Ужгород, який стане сполученням Сходу та Заходу України [4].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Для аналізу рівня забезпеченості регіону туристичною інфраструктурою необхідно визначити динаміку потоків туристів. Аналіз статистичних даних показав, що за останні три роки хоча кількість обслугованих туристів і збільшилась в майже в два рази, але це показники кількості туристів-громадян України, які виїжджали за кордон. Луганська область за 2015 – 2016 рр. не відвідав жодний іноземний турист, а з 2014 року продовжується негативна тенденція з внутрішніми туристами області, їх кількість не досягає навіть 100 чоловік за рік [5, с. 4].

Отже, проаналізувавши сучасний стан та перспективи розвитку туристичної інфраструктури можна зробити висновок, що регіон відносно забезпечений всіма необхідними ресурсами. Проблема узгодження туристичних потоків із розвитком туристичної інфраструктури вимагає від учасників такого ринку особливої уваги на наявність не тільки туристичних ресурсів, а й на можливості кожного регіону формувати свої специфічні напрямки туризму. Для Луганської області, відповідно до аналізу туристичних потоків, таким видом туризму повинен стати внутрішній туризм. Адже, незважаючи на те, що регіон поки що залишається непривабливим для внутрішніх туристів, є перспектива для покращення цієї ситуації. Так, наприклад, вже офіційно скасовано заборону на проведення туристичних подорожей, екскурсій і походів на території області, окрім Станично-Луганського, Новоайдарського і Попаснянського районів, розташованих уздовж лінії зіткнення сторін між блокпостами першого та другого рубежів (Розпорядженням голови облдержадміністрації – керівника обласної військово-цивільної адміністрації від 09.08.2016 № 464) [4].

Незважаючи на складний та несприятливий період в регіоні, Луганська область має всі перспективи для створення сучасної туристичної інфраструктури, завдяки наявному туристичному потенціалу. В обставинах, що склалися, необхідно застосовувати маркетинговий та логістичний підходи, завдяки яким стане можливим упорядкування територіальної структури попиту на регіональному туристичному ринку, та формування ефективної логістичної організації туристичного простору. Завдяки використанню вищезазначених підходів стане можливим:

- складання нових, або удосконалення існуючих регіональних туристичних маршрутів, які будуть безпечними і доступними для внутрішніх туристів, при цьому застосовувати різні, не традиційні, для регіону, види транспорту (кінний, водний та ін.);
- розробка туристичних продуктів, враховуючи доступність та забезпеченість туристичними ресурсами відповідного району чи міста області;
- формування комплексу інноваційних інструментів маркетингу, за допомогою яких буде організована ефективна реклама і популяризація туризму в регіоні;
- популяризація туризму серед місцевого населення, залучення коштів міжнародних грантів для розбудови існуючих та створення нових об'єктів інфраструктури;
- створення нових робочих місць, збільшення місцевих доходів і як наслідок зростання рівня життя місцевого населення.

Отже, можна зробити висновок, що Луганська область, незважаючи на всі перешкоди та проблеми, має всі перспективи для формування сучасної туристичної інфраструктури. Завдяки впровадженню маркетингового та логістичного підходу стане можливим не тільки раціональне використання туристичного простору, створення регіонального туристичного продукту, але і популяризація та розвиток внутрішнього туризму.

**Список літератури**

1. Стан та перспективи розвитку інфраструктури регіонів України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/InfrASTRUKTURA.pdf>.
2. Інфраструктура регіонів України. Пріоритети модернізації. Аналітичне дослідження // ГО «Поліський фонд міжнародних та регіональних досліджень», Фонд імені Фрідріха Еберта. – Київ, 2017. – 108 с.
3. Закон України «Про туризм» / Про внесення змін до Закону України «Про туризм» / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2004. – № 13, 180 с. – (Бібліотека офіційних видань).
4. Офіційний сайт Луганської обласної військово-цивільної адміністрації. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.loga.gov.ua>.
5. Туристичний паспорт Луганської області. [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://loga.gov.ua/sites/default/files/turistichniy\\_pasport\\_2017.pdf](http://loga.gov.ua/sites/default/files/turistichniy_pasport_2017.pdf).

**Боднар В.**  
студентка,  
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка  
**Науковий керівник:**  
**Швець В. Г.**  
д. е. н., професор кафедри обліку та аудиту,  
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

### **ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

У сучасному світі туризм відноситься до найбільш потужних та динамічних галузей економіки та регіонального розвитку, адже він являє собою багатогранне явище, тісно пов'язане з економікою, історією, географією, архітектурою, медициною, культурою, спортом та іншими науками. Саме тому питання організації бухгалтерського обліку на туристичних підприємствах є досить актуальним.

За даними Державної служби статистики України у 2016 році кількість суб'єктів туристичної діяльності становила 3506 підприємств, з яких 1838 юридичних осіб та 1668 фізичних осіб-підприємців. Найбільша їх частка зосереджена в Київській області – 27 % туристичних підприємств, а найменша – в Луганській (0,54 %). За 2016 рік було реалізовано 1612002 туристичні путівки загальною вартістю 27421545,8 тис. грн., що на 8495128,3 тис. грн. більше, ніж було реалізовано у 2015 році [8, с. 5 – 6].

Відповідно до статті 5 Закону України «Про туризм», суб'єктами, що здійснюють або забезпечують туристичну діяльність, є: туристичні оператори, туристичні агенти, інші суб'єкти підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг; гіді-перекладачі, екскурсоводи, спортивні інструктори та інші фахівці туристичного супроводу тощо [2].

Бухгалтерський облік діяльності туроператора та турагента здійснюється згідно зі Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1].

Організація обліку у туроператорів та турагентів залежить від особливостей документального оформлення господарських операцій та здійснення розрахунків, можливості застосування спрощеної форми обліку (для туроператорів і турагентів, які не мають власної матеріальної бази) [7, с. 38 – 39].

Оскільки турагент здійснює посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту, туристичних послуг, то кошти, отримані від реалізації таких послуг, є транзитними. Вартість туристичних послуг, отриманих від постачальника за посередницькою угодою, у відповідності з вимогами П(С) БО 15 «Дохід» вираховується з доходу від реалізації турпродукту. Такі суми повинні відображатися на рахунок 704 «Вирахування з доходу» в момент нарахування доходу від реалізації туристичного продукту, туристичних послуг (передачі документів туристу), а в кінці звітного періоду списуються на субрахунок 791 «Результат операційної діяльності». Заборгованість перед туроператором (або іншим суб'єктом туристичної діяльності), з яким укладено посередницьку угоду, відображається на підставі звіту, який повинен оформлятися до моменту передачі документів туристу.

Для обліку сум, що належать таким постачальникам, пропонуємо до рахунку 39 «Майбутні витрати» відкрити субрахунок 391 «Майбутні відрахування з доходів», на якому обліковувати вартість реалізованих послуг на підставі посередницьких угод з постачальниками [3; 5, с. 60 – 61].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Оскільки винагорода посередника є платою за надання посередницької послуги, податкові зобов'язання такого суб'єкта туристичної діяльності збільшуються за першою з подій: зарахування коштів в оплату послуги від замовника на банківський рахунок або до каси суб'єкта туристичної діяльності чи оформлення документа, що засвідчує факт надання послуг. У цей момент слід скласти й податкову накладну [6].

У бухгалтерському обліку туроператора дохід згідно з п. 10 П(С)БО 15 «Дохід» визнається при виконанні певного обсягу послуг. Як правило, при передачі туристу документів, що підтверджують право на отримання послуг, послуга туроператора закінчується і в бухгалтерському обліку відображається дохід по кредиту субрахунка 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» [3]. Облік бланків турпутівок (ваучерів) придбаних у постачальника, ведеться на активному рахунку 20 «Виробничі запаси» та на позабалансовому рахунку 08 «Бланки суворого обліку» [4].

Так, Кифяк В. Ф. пропонує вести облік витрат туропера на створення туру на рахунках 23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», 95 «Фінансові витрати», субрахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт та послуг». Іноді туроператор може використовувати рахунки класу 8 «Витрати за елементами» і класу 9 «Витрати діяльності» [6].

Але, на наш погляд, буде доцільно відкрити субрахунки 231 «Виробництво туристичних послуг», 911 «Загальновиробничі витрати туристичних послуг» та субрахунок другого порядку 9031 «Собівартість реалізованих туристичних послуг», що дозволить розмежувати та згрупувати інформацію про туристичну діяльність підприємства.

Можна зробити висновок, що організація бухгалтерського обліку в туризмі значною мірою обумовлена особливостями цієї сфери економіки. Під час організації бухгалтерського обліку туристичної діяльності слід враховувати вид діяльності суб'єкта господарювання. Так, туроператор може вести облік за автоматизованою, журнальною, спрощеною формами, тоді як турагент – тільки за спрощеною. Прибуток туроператора визначається як різниця між ціною придбання послуг у постачальників і ціною реалізації сформованої путівки, а в турагента – як комісійна винагорода, яку виплачує туроператор за реалізацію свого туристичного продукту.

Отже, організація бухгалтерського обліку на підприємствах туристичної галузі має свої складнощі, що обумовлені специфікою діяльності. Внесені пропозиції дадуть змогу правильно організувати бухгалтерський облік, підвищити ефективність туристичної діяльності та досягти максимальних прибутків.

**Список літератури**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р., № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 р. № 325/95-ВР зі змінами від 15.01.2015 № 124-VIII (124-19) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
4. Балченко З. А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України [Електронний ресурс] : навч. посіб. / З. А. Балченко. – К. : Ліра-К, 2010. – 232 с.
5. Данканич Т. П. Облік турагентської діяльності та операцій по її оподаткуванню [Текст] / Т. П. Данканич // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2010. – Спец. вип. 29. Ч. 2. – С. 57 – 63.
6. Кифяк В. Ф. Організація туризму: [Електронний ресурс] : [навч. посібник]. – Чернівці: Книги-XXI, 2008. – 344 с.
7. Момонт Т. В. Особливості організації бухгалтерського обліку підприємствами туристичної сфери / Т. В. Момонт // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Сер.: Економічні науки. – Житомир : Вид-во ЖДТУ. – 2014. – № 1 (67). – С. 34 – 40.
8. Статистичний бюлетень «Туристична діяльність в Україні» за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publtur\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publtur_u.htm).

УДК 336.226

**Браценюк М. С.**

студентка,  
Національний університет водного господарства  
та природокористування

### **ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

В даний час в Україні оподаткування підприємництва є однією з актуальних проблем. Оподаткування відіграє важливу роль у процесі формування сприятливого клімату для розвитку малого бізнесу, який є важливим фактором мобільності економічних процесів.

Метою дослідження є виявлення особливостей оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Відповідно до ст. 55 п. 3 Господарського кодексу України [1]: суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Законодавство України передбачає можливість вибору малими підприємствами двох систем оподаткування, обліку та звітності: загальна та спрощена. Загальна система оподаткування передбачає сплату малими підприємствами усіх видів податків і зборів, що відповідають обраному ними виду діяльності. Головний податок, який сплачують суб'єкти господарювання на загальній системі оподаткування, обліку і звітності – це податок на прибуток [2]. Ставка податку, за роки незалежності, без врахування пільгових режимів оподаткування за зазначений період знизилася до 18 %. Сам факт зниження податкового тиску є позитивним.

Загальна система має ряд недоліків для платників, зокрема: значна кількість обов'язкових платежів, фіскальна мета впроваджених податків та зборів, складність ведення обліку та нарахування податків та зборів, потреба в ресурсах для ведення діяльності тощо.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності є доступною далеко не для всіх малих підприємств. Обмеження щодо застосування даної системи стосуються підприємств, що займаються господарською діяльністю пов'язаною з виробництвом, реалізацією, експортом і імпортом підакцизних товарів, товарів, робіт та послуг виробництво, або продаж яких потребує отримання ліцензії, підприємств, що мають податкові борги не залежно від обсягів їх виручки за попередній рік [2]. Окрім цього на сьогодні існує вичерпний перелік тих видів діяльності, для яких існує заборона щодо переходу на спрощену систему оподаткування.

Спрощена система була введена Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 727/98 в 1998 році [3, с. 127]. Суб'єкти господарювання, які обрали спрощену систему розподіляються на 4 групи.

Суть спрощеної системи оподаткування полягає в тому, що підприємець сплачує тільки один вид податку: єдиний – у місцевий бюджет. Крім нього підприємці сплачують єдиний соціальний внесок, що зараховується на рахунки органів Міністерства доходів і зборів.

Спрощена система оподаткування являє собою механізм, що дозволяє підприємцю не вираховувати свій прибуток, тобто не вести бухгалтерського обліку. Замість податку на прибуток та кількох інших податків такий підприємець сплачує єдиний податок за фіксованою ставкою [3, с. 127].

В цілому ж, спрощена система оподаткування має ряд переваг [4, с. 998]:

- легкість реєстрації суб'єкта господарювання – платника податку;
- простота ведення обліку та звітності підприємством;
- економія на затратах для ведення роботи по нарахування, сплаті податків та відправленні звітності в контролюючі органи;
- зниження рівня податкового тиску на платників;

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

- скорочується кількість звітності, яку платник подає контролюючим органам;
  - спрощується розрахунок податкового зобов'язання платника, яке він має погасити перед державою;
  - можливість включення ПДВ до складу єдиного податку або ж самостійної сплати на власний вибір (для III групи);
  - можливість не використовувати при розрахунках РРО;
  - не потребує в суб'єктів господарювання глибоких знань в усій податковій системі, обмежуючись лише її окремою частиною;
  - полегшує державний контроль за нарахуванням, сплатою податків та звітністю платників;
  - знижує кількість порушень порядку нарахування та подання звітності, порівняно з загальною системою оподаткування.
- Проте попри всі переваги є в цій системі й ряд недоліків, які держава повинна ліквідувати для удосконалення податкової системи загалом, до них належать [4, с. 998]:
- можливість зловживання спрощеною системою та ухиляння від оподаткування;
  - обмеження обсягів доходу єдино платників;
  - низька фіскальна ефективність;
  - обмеження щодо кількості працівників, яких може залучити до своєї діяльності платник податку (для I та II груп);
  - не врахування витрат платника, а лише доходу (для III групи);
  - фіксована сплата податку, не залежно від факту отримання доходу;
  - залежність від конкретних місцевих органів влади при призначенні ставки податку (для I та II груп).

Отже, система оподаткування намагається будь-яким чином захистити представників малого підприємництва від надмірного тиску з боку держави, хоч і має певні недоліки. Малому бізнесу надано право вибору тих умов, які йому більше всього сприятливі для ведення діяльності.

**Список літератури**

1. Господарський Кодекс України 16.01.2003 № 436- IV [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Сокотенюк С. М. Аналіз та методичні підходи до вибору системи оподаткування суб'єктами малого підприємництва / С. М. Сокотенюк // Ефективна економіка. – 2017. – № 6 / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5662>.
3. Солованюк С. М. Спрощена система малого бізнесу в Україні / С. М. Солованюк // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2017. – № 2 (2). – С. 126 – 129.
4. Черепанин М. І. Оподаткування суб'єктів малого бізнесу: сучасний стан та напрями реформування / М. І. Черепанин // Науковий журнал «Молодий вчений». – 2016. – № 12.1 (40). – С. 996 – 1001.

**УДК 657.422.1**

**Долішня Т. І.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,

**Чучук В. І.**

магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»,  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

**ОГЛЯД НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ  
ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

Беззаперечно, що підприємства енергетичної галузі здійснюють величезну кількість розрахункових господарських операцій, які пов'язані з оплатою та одержанням грошових коштів. Це, в свою чергу, обумовлює потребу дослідження нормативно-правового забезпечення обліку грошових коштів.

Підприємства енергетичної галузі керуються чинним законодавством України, що регламентує та визначає на основі нормативно-правових документів законність здійснення



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

операцій з грошовими коштами. На наш погляд, нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку грошових коштів в контексті його регулювання можна представити як ієрархію із трьох рівнів (рис. 1).

I рівень					
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Закон України «Про банки і банківську діяльність»	Податковий Кодекс	Закон України «Про Національний банк України»	Господарський Кодекс	Цивільний Кодекс та інші
II рівень					
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	П(С)БО 22 «Вплив інфляції»	П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» та інші	МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів»	МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів»	МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» та інші
III рівень					
Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [9]	Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні	Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах, Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті	Постанова Правління Національного банку України «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою	Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності	Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань та інші

Рис. 1. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку грошових коштів  
Джерело: розроблено на основі [1 – 6]

Перший рівень – державні правові норми, що регулюють організацію та ведення обліку грошових коштів, зокрема, на підприємствах та мають найвищу юридичну силу. Це Закони України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України», Кодекси, а саме Податковий, Господарський, Цивільний та цілий ряд інших нормативно-правових актів [1].

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Ним передбачено відображення операцій в іноземній валюті, також у валюті розрахунків та платежів по кожній іноземній валюті окремо [1].

Однією із основних цілей Закону «Про банки і банківську діяльність» є забезпечення захисту законних інтересів вкладників і клієнтів банків, створення сприятливих умов для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника, а функцією Національного банку є забезпечення стабільності грошової одиниці України [1].

Господарський Кодекс регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання [1]. Питання щодо використання грошових коштів, які знаходяться на банківських рахунках, а також питання щодо строку позовної давності дебіторської заборгованості висвітлено в Цивільному кодексі України.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

У Податковому кодексі України розкрито сутність поняття «кошти» та зазначено, що позитивна курсова різниця від зміни курсу включається до складу доходів, а негативна – до витрат. В п. 4.2 ст. 135 зазначено, що доходи за кредитно-депозитними операціями включаються до оподаткованого доходу підприємства [1].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО), Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) [1] – це другий рівень. Вони носять рекомендаційний характер. Порівняльний аналіз вітчизняних стандартів з міжнародними в частині обліку грошових коштів уможливив встановлення відмінностей. Зокрема, у міжнародній практиці, для всіх операцій, які були здійснені в іноземній валюті протягом тижня або місяця, можна застосувати середній валютний курс цієї валюти за умови якщо не було зафіксовано суттєвих коливань. У П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» такого положення не передбачено.

Третій рівень – це інструкції, положення, накази, постанови тощо, що регулюють безготівкові та готівкової операції.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що сьогодні в Україні існує доволі велике розмаїття нормативно-правових актів, що регламентують облік грошових коштів. Однак більш ефективну організацію обліку грошових коштів на даних підприємствах забезпечить гармонізація українського законодавства відповідно до вимог МСФЗ, що в свою чергу, вимагає подальших досліджень.

**Список літератури**

1. Верховна Рада України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Київ, 2017. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws> (дата звернення 02.11.2017) – Назва з екрана.
2. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах [Електронний ресурс]: Постанова НБУ від 12 листоп. 2003 року № 346. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03>.
3. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті [Електронний ресурс]: Постанова НБУ від 21 січн. 2004 року за № 22 із наступними змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою [Електронний ресурс]: Постанова НБУ від 06 червн. 2013 р. за № 210. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1109-13>.
5. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності [Електронний ресурс]: наказ Мін-фіну України 28 березн. 2013 року за №433.- Режим доступу: <http://zia.pp.ua/blogs/mon-toring-zm-p-zakonodavstva>.
6. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [Електронний ресурс]: наказ Мін-фіну України від 02 вересн. 2014 року за №879. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.

УДК 657

**Заклинська А. І.**  
студентка ОА-31,

Національного університету водного господарства та природокористування

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА  
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Для нормального функціонування будь-якої ланки ринкової економіки конче потрібно, щоб учасники, приймаючи рішення, мали достовірну та об'єктивну інформацію про майно, фінансове становище, результати роботи (прибутки чи збитки), а також про процеси їх формування як на власному підприємстві, так і в партнерів на підставі попередніх даних. Сьогодні Україна йде шляхом євроінтеграції, що вимагає активізації діяльності підприємств, спонукає до збільшення потреби управління економічною діяльністю на всіх рівнях, а відтак – зростає роль і значення бухгалтерського обліку.

Метою дослідження є визначення ролі бухгалтерського обліку як інформаційної системи для прийняття ефективних рішень в умовах управління підприємством.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Голячук Н. зазначає, що успішна діяльність підприємств у сучасних умовах передбачає обов'язкове володіння необхідною інформацією та на її основі вчасне прийняття управлінських рішень. Важлива роль при цьому відводиться бухгалтерському обліку, оскільки своєчасна обліково-аналітична інформація дозволяє оперативнo стежити за станом зовнішнього середовища та оцінювати внутрішню ситуацію на підприємстві [2].

Інформаційні потреби користувачів визначають цілі бухгалтерського обліку у суспільстві, які за сучасних умов визначаються як «... надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства».

Досягнення цієї мети можливе за умови дотримання основного об'єктивного закону розвитку бухгалтерського обліку: забезпечення його відповідності вимогам економічної системи, оскільки бухгалтерський облік виступає забезпечуючою ланкою управління.

Облікова інформація повинна забезпечувати виконання всіх функцій бухгалтерського обліку. Серед науковців єдиної думки щодо них немає. Цікавою є думка Л. М. Васильєвої, що облік виконує такі функції, як інформаційна (забезпечує відображення фактичного стану господарської діяльності); контрольна (забезпечує контроль збереження і раціонального використання господарських активів, капіталу, зобов'язань та господарської діяльності); функція управління (забезпечує економічною інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, можливості активного впливу на хід господарських процесів); виховна (сумління і бережливе використання ресурсів господарства) [1, с. 253]. Оскільки метою бухгалтерського обліку є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан і діяльність підприємства, то можна стверджувати, що інформаційна функція вважається домінантною.

Система бухгалтерського обліку є ґрунтовним якісним інформаційним джерелом для управління, а розвиток та поглиблення глобалізаційних та інтеграційних процесів зумовили формування принципово нових вимог до системи управління підприємствами. При застосуванні комп'ютерних систем обліку та аналізу автоматизується контроль ведення бухгалтерського обліку, що сприяє підвищенню достовірності й правильності облікових даних [3].

В умовах інформаційних технологій основою забезпечення належного ведення обліку є створення на підприємстві автоматизованих робочих місць бухгалтера, які складаються з програмно-технічного комплексу, інформаційного, інструктивно-методичного й організаційно-технологічного забезпечення та використовуються для автоматизації функцій обліку, аудиту і контролю [3, с. 14]. Застосування комп'ютерних систем бухгалтерського обліку дозволяє якісно покращити обліковий апарат та його функції.

Висновки. В умовах ринкових відносин закладена пряма залежність між ефективністю управління і якістю інформації та рівнем її використання. Бухгалтерський облік, як інформаційна система, є рушійною силою функціонування підприємства, що може сприяти його економічному зростанню в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки.

**Список літератури**

1. Васильєва Л. М. Бухгалтерський облік як наука і практична діяльність / Л. М. Васильєва // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 4 (21). – С. 252 – 254.
2. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н. Голячук // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 408 – 410.
3. Левицька С. О. Інформаційне забезпечення системи бухгалтерського обліку / С. О. Левицька, О. В. Король // Вісн. Нац. ун-ту водного господарства та природокористування. Економіка: зб. наук. пр.–Рівне, 2009. – Вип. 3 (47). Ч. 1. – С. 367 –372.
4. Писаревська Т. А. Інформаційні системи обліку та аудиту: навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2004. – 369 с.

УДК 657

**Зінченко О. В.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,  
Київський національний університет технологій та дизайну,  
**Сайко К. І.**

магістрант спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,  
Київський національний університет технологій та дизайну

### **АНАЛІЗ І АУДИТ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

Питанню обліку виробничих запасів приділяється значна увага, оскільки від належної організації облікової системи залежить розвиток як підприємства, так і економіки країни, загалом. Структура виробничих запасів кожного підприємства має галузеві особливості. Проте, не залежно від галузі, виробничі запаси наявні в операційному процесі та складають значну питому вагу оборотних засобів підприємства. Вирішити актуальні проблемні питання в сфері економіки не можливо без удосконалення облікової системи підприємства. Чітко організований бухгалтерський облік своєчасно забезпечує потреби управління необхідною та вірогідною інформацією для виконання всебічного аналізу господарської діяльності та обґрунтування відповідних управлінських рішень [3, с. 284].

Серед низки заходів щодо створення ефективної системи облікової системи суттєва роль належить формуванню повної і достовірної інформації наявності, руху і використання виробничих запасів. Окрім того, трансформаційні зміни в економічному секторі, вимагають альтернативних підходів щодо вирішення питань методики і організації облікової системи виробничих запасів.

Аналітичну роботу на підприємстві здійснюють всі служби зокрема: служба головного механіка – аналізує стан ремонтів та їх витрати; служба головного енергетика – перевіряє витрати на енергію; планово-економічний відділ – проводить комплексні аналітичні роботи, організовує аналітичну роботу та контролює виконання її результатів.

З метою удосконалення аналітичної роботи слід створити громадське бюро економічного аналізу на підприємстві для пошуку резервів виробництва. Це забезпечить впродовж незначного часу розробити організаційно-технічні заходи щодо мобілізації резервів. Окрім того, доцільно розділити роботу щодо економічного аналізу між економічними службами і громадським бюро. Економічні служби мають робити комплексний аналіз результатів виробничо-господарської діяльності підприємств його окремих дільниць і служб; громадське бюро мають вивчати як використовувались окремі види матеріальних ресурсів, яка ефективність окремих технологічних і організаційних рішень [4, с. 204].

Створення в автоматизованій системі управління підприємством окремої підсистеми аналізу є найпрогресивною формою організації аналітичної роботи. Завдання такої підсистеми – одержувати своєчасно всю необхідну інформацію, оперативно опрацьовувати її в потрібних для кожної функціональної підсистеми розрізах і бути сполучною ланкою, яка узгоджує роботу окремих підсистем для досягнення спільної мети. Ця підсистема має включати всі аналітичні завдання, потрібні для інших функціональних підсистем [1, с. 220].

Використання такої підсистеми значно підвищить аналітичність інформації, дасть змогу вихідні дані розробляти у вигляді таблиць, графіків, діаграм, тобто наочних формах, що полегшить їх використання в процесі виконання необхідних завдань.

Останній етап аналізу ефективності використання виробничих запасів потребує встановлення можливості подальшого зниження норм витрат матеріалів та матеріальних витрат, невикористаних у звітному році. Вивчення умов виробничо-господарської діяльності дозволяє констатувати, що такі можливості у підприємства є. Також, наявні

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

умови для впровадження у виробничий процес нових промислово-технічних заходів щодо вдосконалення виробництва, яке б дало можливість знизити витрачання матеріалів, палива, запасних частин та малоцінних та швидкозношуваних предметів [2, с. 321].

В практичній діяльності підприємства, об'єктивність та повнота підрахунку резервів залежить від цілеспрямованості їх пошуку, яка визначається структурою витрат на виробництво. Резервами росту обсягу наданих послуг є удосконалення плану матеріально – технічного забезпечення, підвищення ефективності використання виробничих запасів, зменшення їх матеріаломісткості.

На рівень матеріаломісткості значний вплив мають чинники, які слід виділити і виключити із суми матеріальних витрат та обсягу продукції для оцінки рівня її матеріаломісткості. Щоб уявити формування рівня матеріаломісткості в цілому, необхідно знати долю участі кожного підприємства в формуванні цього показника [1, с. 252].

Аналіз питомої матеріаломісткості готової продукції, дозволяє з'ясувати ефективність виробництва однорідної продукції на різних підприємствах галузі. Особливу увагу підприємства повинні приділяти заходам з удосконалення виготовлення продукції [2, с. 321].

Зниження матеріаломісткості при наданні послуг сприяє економії витрат виробничих запасів, яка дає змогу отримати додаткову продукцію (послуги), внаслідок, зростає продуктивність праці, фондівіддача основних засобів, прибуток підприємства, рентабельність виробництва. Збільшення витрат на виробничі запаси, змушує підприємство додатково залучати їх виробництво.

Щоб попередити помилки розрахункового відділу, бухгалтерії (інших відділів) керівництву підприємства слід застосовувати у своїй роботі комп'ютерну техніку, а також необхідно використовувати нові пакети прикладних програм, які зараз існують у великій кількості і асортименті. Вони дозволяють поліпшити полегшити працю людини [1, с. 253].

Отже, узагальнення результатів аналізу є дуже важливим етапом роботи, оскільки, на цій стадії узагальнюють висновки та приймають управлінські рішення щодо руху виробничих запасів.

Практика свідчить, що аудиторська перевірка потребує певні зусилля та кошти. Доцільним є з метою поліпшення умов роботи аудиторів здійснювати перевірку за допомогою комп'ютерної техніки, що зменшить вартість аудиторських послуг та забезпечить можливість проведення більшої кількості перевірок.

Загалом, напрямками вдосконалення облікової системи підприємства за ділянкою виробничих запасів є:

- підвищення оперативності інформаційного забезпечення їх управління;
- удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт та обґрунтування раціональних методів проведення їх інвентаризації;
- обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки та технології виробництва;
- чітка організація обліково-контрольних процедур їх руху (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення виробничих запасів).

**Список літератури**

1. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств / За ред. Шкарабана С. І., Сапачова М. І. – Тернопіль: ТАНГ, 1999. – 405 с.
2. Економічний аналіз: навчальний посібник / За ред. Чумаченка М. Г. – К: КНЕУ, 2001. – 540 с.
3. Малюга Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи / Н. М. Малюга. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 384 с.
4. Олійник Т. О. Проблеми організації обліку на складах підприємств / Т. О. Олійник, Н. В. Резніченко // Всеукр. наук.-вироб. журнал «Сталий розвиток економіки». – 2011. – № 7. – С. 204 – 207.

УДК 631

**Льченко Л. Б.**

к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку та аналізу,  
Вінницький кооперативний інститут,

**Вечірко О. Г.**

викладач кафедри фінансів, обліку та аналізу,  
Вінницький кооперативний інститут

### **ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Виробничі підприємства різних форм власності визначають промисловий потенціал національної економіки і безупинно змінюються в міру розвитку продуктивних сил і поглиблення виробничих відношень.

На кожному етапі розвитку економіки переважне поширення одержують ті або інші типи виробничих організацій. У національній економіці відбувається безупинне удосконалювання чинних організаційних структур управління і пошук нових, більш раціональних форм організації управління. Пізнання закономірностей і теоретичне пояснення цих процесів мають велике значення для підвищення ефективності промислового виробництва. Суспільство ніколи не було байдужим до витрат на досягнення того або іншого успіху.

В основі прогресу лежить підвищення ефективності виробництва. Тут розуміється економічна і соціальна результативність господарської діяльності. При знаходженні ефективності потрібно порівнювати очікувану цінність того, що буде отримано, з очікуваною цінністю того, що буде загублено. В практичних розрахунках цей показник знаходиться відношенням результатів виробництва до витрат [1].

Процес управління виробничим підприємством передбачає отримання достовірної інформації, необхідної для прийняття оптимальних рішень. Формування та надання такої інформації є головним завданням управлінського обліку.

Організаційна структура управлінського обліку на підприємстві залежить від організаційної та виробничої структури. Організаційна структура забезпечує узгодженість окремих видів діяльності підприємства, та зусиль по виконанню основних завдань та цілей.

Виробнича структура підприємства показує склад та структуру цехів, служб, їх потужність, форми побудови та взаємозв'язку на кожному рівні управління підприємством. Побудова виробничої структури підприємства залежить від типу, масштабу підприємства, складності технологічних процесів [3].

В різних галузях облік для потреб управління ведеться по різному, але загальні принципи організації управлінського обліку є наступні:

1. Задоволення потреб персоналу різних рівнів управління у необхідній для прийняття рішень інформації;

2. Обґрунтованість по відношенню до кожного виробничого підрозділу, де виникають відносини типу: витрати – обсяг діяльності – прибуток.

Узагальнення інформації за центрами виникнення витрат, центрами відповідальності і центрами рентабельності. Контроль за обсягами виробництва, власними витратами, та прибутком кожного підрозділу базується на використанні планів та кошторисів.

Організаційна структура управління є одним з ключових понять менеджменту, яке тісно пов'язане з метою, функціями, процесом управління, роботою менеджерів і розподілом між ними повноважень. В рамках цієї структури протікає весь управлінський процес (рух потоків інформації і прийняття управлінських рішень), в якому беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій і професійної спеціалізації. Структуру можна порівняти з каркасом будинку управлінської системи, побудованим для того, щоб всі процеси, які протікають в ній, здійснювались вчасно і якісно [2].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Під структурою управління розуміється упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують функціонування і розвиток організації як єдиного цілого, її визначають також як форму розподілу і кооперації управлінської діяльності, в рамках якої здійснюється процес управління за відповідними напрямками, спрямованими на вирішення поставлених завдань. До структури управління існує низка вимог, що відбивають її ключове значення для менеджменту. Головні з цих принципів можуть бути сформульовані таким чином:

1. Організаційна структура управління повинна відповідати стратегії компанії, її масштабам і специфіці діяльності;

2. Повинен бути передбачений оптимальний розподіл праці між органами управління і окремими працівниками, що забезпечує творчий характер роботи і нормальне навантаження, а також належну спеціалізацію.

Формування структури управління потрібно пов'язувати з визначенням повноважень і відповідальності кожного співробітника й органу управління, зі встановленням системи вертикальних і горизонтальних зв'язків між ними. Між функціями і обов'язками, з одного боку, і повноваженнями та відповідальністю з іншого, необхідно підтримувати баланс, порушення якого призводить до дисфункції системи в цілому.

Організаційна структура управління повинна бути адекватною соціально – культурним умовам організації, то виявляє істотний вплив на рішення відносно рівня централізації і деталізації, розподілу повноважень і відповідальності, міри самостійності і масштабів контролю керівників і менеджерів.

**Список літератури**

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. – Житомир : ЖІТІ, 2011. – 416 с.
2. Карпенко О. В. Управлінський облік: навч. посібник / О. В. Карпенко, Д. В. Карпенко. – К.: ЦУЛ, 2012. – 296 с.
3. Фаріон І. Д. Управлінський облік: підручник / І. Д. Фаріон, Т. М. Писаренко. – К.: ЦУЛ, 2012. – 792 с.

**УДК 657.222**

**Ясінська А. І.**

к. е. н., доцент кафедри обліку та аналізу,  
Національного університету «Львівська політехніка»

**УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА**

Ефективність господарської діяльності будь-якого підприємства залежить від якісного інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень в системі управлінського обліку. Чітко налагоджена система управлінського обліку сприяє дослідженню та управлінню основних об'єктів, зокрема доходів, витрат та фінансових результатів підприємства. Вагому частку у загальних витратах підприємства займають трансакційні витрати. Даний вид витрат є відносно новим і єдиного тлумачення сутності трансакційних витрат сьогодні не визначено, не знайшли вони свого відображення і у системі бухгалтерського обліку. Поряд з цим, трансакційні витрати мають значний вплив на фінансові результати підприємства, їх частка постійно зростає, тому варто приділити сьогодні значну увагу дослідженню та відображенню таких витрат у системі бухгалтерського обліку, і в подальшому при організації управлінського обліку.

Тлумачення сутності, класифікації, складу трансакційних витрат, а також відображення їх в обліку знаходять своє відображення у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон, Г. Кірейцев, М. Шигун, І. Костирко, О. Замазій та інших.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Розглядаючи трансакційні витрати, як один з основних об'єктів в системі управлінського обліку, насамперед необхідно визначити їхню сутність, склад, величину для кожного окремого підприємства, здійснити їх класифікацію, а також визначити на яких рахунках бухгалтерського обліку вони можуть бути відображені. Більшість науковців [1 – 6; 8] при визначенні сутності трансакційних витрат, схилиються до думки, що це витрати пов'язані з проведенням переговорів, оформленням контрактів, укладанням угод, тощо. Крім того, науковці в системі бухгалтерського обліку пропонують різні варіанти їхнього обліку: доповнення і виділення окремих субрахунків у складі таких рахунків: дев'ятого класу: 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші операційні витрати», 95 «Фінансові витрати», 97 «Інші витрати», 97 «Інші витрати»; доповнення і виділення окремих субрахунків восьмого класу «Витрати за елементами» або застосування додаткового рахунку 86 «Трансакційні витрати»; застосування транзитного рахунку «Трансакційні витрати» тощо. Звичайно, що для відображення в обліку трансакційних витрат на певних рахунках підприємство має право самостійно приймати рішення, але необхідним є врахування при цьому основних факторів, які впливатимуть, як на результати операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, так і на прийняття управлінських рішень загалом. Зокрема, такими факторами впливу і які необхідно враховувати можуть бути [7, с. 22]:

– вид підприємницької діяльності, галузь та підгалузь виду діяльності, форма та рівень спеціалізації й кооперації підприємства, організаційна структура підприємства, тип виробництва, наявність та застосування інновацій тощо;

– склад калькуляційних статей витрат, методи оцінювання об'єктів обліку, організація внутрішньогосподарських відносин, повнота включення витрат у собівартість, використання нормативів витрат, особливості розподілу виробничих витрат тощо;

– особливості технології виробництва, характер і особливості продукції, перервність (неперервність) технологічного циклу, методи виготовлення продукції, гнучкість виробництва, характер організації робочих місць, особливості продукції (складність, віднесення до основної чи допоміжної) тощо.

Специфіка трансакційних витрат безумовно є складною, адже вони здійснюють безпосередній вплив на собівартість продукції (робіт, послуг) і на фінансовий результат діяльності підприємства. Виникають трансакційні витрати на різних етапах господарської діяльності підприємства і у різних структурних підрозділах, тому одним з важливих завдань системи управління є контроль та аналіз трансакційних витрат впродовж життєвого циклу підприємства. Ефективність контролю трансакційних витрат за місяцями їх виникнення, дозволить надати користувачам необхідної інформації про їхній склад, величину, дослідити поведінку цих витрат, а також за потреби провести аналіз та прийняти відповідні управлінські рішення.

#### Список літератури

1. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Е. Вільямсон; наук. ред. укр. перекладу: С. Бушуєв. – К.: «АртЕк», 2002. – 472 с.
2. Замазій О. В. Проблеми обліку трансакційних витрат у діяльності суб'єктів господарювання / О. В. Замазій // Научные труды ДонУЕУ. Серия экономическая. – 2004. – Выпуск 70. – С. 95 – 100.
3. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Фирма, рынок и право. Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
4. Кирейцев Г. Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета: Научный доклад. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Житомир: ЖГТУ, 2008. – 76 с.
5. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки: пер. з англ. / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
6. Костирко І. Г. До питання обліку трансакційних витрат / І. Г. Костирко, Н. П. Молоко // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 9 (2). – 2012. – С. 140 – 146.
7. Управлінський облік: підручник / Г. О. Партин, А. Г. Загородній, Т. І. Свідрик, А. І. Ясінська, Т. М. Бойчук. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 280 с.
8. Шигун М. М. Методичні підходи до бухгалтерського обліку трансакційних витрат / М. М. Шигун // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 3 (5). – С. 30 – 35.



### **ОЗНАКИ НЕДОБРОСОВІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА**

Діяльність на страховому ринку супроводжується різного роду ризиками. Конкурентна боротьба стає все гострішою, призводить до оцінювання переваг кожної зі страхових компаній. При цьому держава повинна забезпечити функціонування конкурентного середовища, але вберегти страхові компанії від недобросовісної конкуренції. Перед ними виникає багато проблем, які потребують якнайшвидшого вирішення.

Насамперед страховий ринок являє собою особливу сферу економічних відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає саме страховий захист. На вітчизняному страховому ринку величезну роль, як важелі конкурентної боротьби, відіграють способи продаж, кваліфікація продавців, реклама та популяризація страхування.

Недобросовісна конкуренція – це порушення загальноприйнятих правил і норм конкуренції. При цьому порушуються не тільки існуючі закони, а і неписані правила. Недобросовісна конкуренція також проявляється у діях страхових компаній, які спрямовані на отримання переваг, що суперечать законодавству України, вимогам добропорядності, розумності і справедливості та які заподіяли чи можуть заподіяти збитки іншим страховим компаніям – конкурентам або завдали або можуть завдати шкоди їхній діловій репутації.

У статтях Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» визначено недобросовісну конкуренцією через відзначення дій конкурентів, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності [1].

Також згідно норм цього закону суб'єктам господарювання надано право розробляти правила професійної етики у конкуренції для відповідних сфер господарської діяльності, для певних галузей економіки, які мають бути погоджені Антимонопольним комітетом України в установленому ним порядку. Проте у положеннях закону, котрий визначає розвиток страхового ринку України, а саме у Законі України «Про страхування», не визначено основ конкуренції та загальних аспектів забезпечення і розвитку здорової конкуренції на страховому ринку [2].

Сьогодні на стан конкуренції на ринку страхування України впливає ціла низка чинників: концентрація страхового і перестрахового капіталу через операції «злиття та поглинання»; інтеграція страхового, банківського і позичкового капіталу через зрощення страхових і фінансових послуг і утворення на цій основі альтернативного страхування та перестраховування; концентрація споживачів послуг страхування життя через зростання капіталізації транснаціональних компаній (ТНК) та відповідні зміни у попиті на традиційні страхові послуги; лібералізація торгівлі страховими послугами та відкритий доступ іноземних страховиків і перестраховиків на ринки Східної Європи відповідно до вимог СОТ [3, с. 72 – 73].

Компанії, які не переймаються питанням адаптації власної системи управління до вимог сучасного ринку, як правило, не витримують конкуренції та припиняють діяльність. Тому безперервна модернізація систем управління страховою компанією, застосування нових технологій, що спрямовані на покращення конкурентоспроможності, стають головним механізмом фінансово стійкого розвитку страхового бізнесу в умовах глобалізації. Завданнями конкуренції є спонукання суб'єктів страхового ринку до збільшення асортименту продуктів і послуг; покращання співвідношення ціна/якість; ефективний перерозподіл фінансових ресурсів; покращання якості обслуговування; збільшення капіталізації та фінансової стійкості.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

На страховому ринку, так само як і на інших ринках, може розвиватися суперництво за досягнення високих фінансових результатів між страховими компаніями. Для того, щоб досягти високих фінансових результатів страхові організації повинні залучити страхувальників, за рахунок вигідного інвестування накопичених коштів та інших способів. Залучити страхувальників можна за рахунок: зниження тарифної ставки, реклами, досвідчених фахівців, додаткових послуг та іншого.

Але з розвитком страхових відносин дедалі більшу небезпеку становить недобросовісна конкуренція між суб'єктами страхового ринку. Недобросовісні дії використовують як нові страхові компанії, які застосовують їх з метою швидкого залучення більшої кількості клієнтів, так і страхові компанії, які хочуть швидко збільшити обсяги отриманих страхових премій, бо знаходяться на етапі продажу новим акціонерам.

Недобросовісна конкуренція на страховому ринку полягає в: шпигунстві; переманюванні досвідчених фахівців; в оформленні договорів із зазначенням зниженого ризику при високій тарифній ставці, або, навпаки; спотворення чи приховування інформації; встановлення великої кількості винятків при укладанні договорів страхування; введення споживачів страхових послуг в оману; навмисне поширення неправдивих відомостей; неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці; використання щодо окремих страхових послуг демпінгу.

Усі ці дії заважають виживанню добросовісних страхових компаній. Багато страхових компаній вдаються до неприпустимого зниження рівня нетто-премій, призначених для майбутніх страхових виплат. Такі дії страхових компаній є безкарними через відсутність контролю за недорезервуванням.

Проведений аналіз конкурентного регулювання страхового ринку дає змогу стверджувати, що створення значної кількості страхових компаній в Україні ще не означає якісних змін у страховому ринку або наявності конкурентної боротьби між ними. Лише незначна кількість страхових компаній ведуть конкурентну боротьбу за збільшення частки на ринку. Така конкурентна боротьба є активною як між вітчизняними, так і іноземними суб'єктами страхового ринку. Деякі ринки страхових послуг конкурентними є лише формально, бо страхові послуги пропонують визначені страхові компанії, прив'язані до одного виду страхування, одного партнера чи одного споживача. Майже немає конкуренції у страховій інвестиційній діяльності.

Зважаючи на вищесказане, слід зазначити по-перше, держава має ініціювати розвиток системи організаційно-правової підтримки функціонування конкурентного середовища та протидії монополізму через прийняття відповідних законодавчих і нормативно-правових документів. Таким правовим документом має стати Закон «Про захист конкуренції на ринках фінансових послуг», у якому б обґрунтовувалися основні цілі конкурентної політики на ринках фінансових послуг; по-друге, у процесі реалізації конкурентної політики повинен забезпечуватися ефективний зв'язок між органами державної влади з питань регулювання конкуренції й органами влади, що здійснюють регулювання у різних секторах економіки. Тобто йдеться про взаємодію, співпрацю й обмін інформацією між Антимонопольним комітетом України та відповідними органами державного регулювання і контролю, зокрема Нацкомфінпослуг і НБУ з приводу співпраці між страховими компаніями й банківськими установами; по-третє, зобов'язати Антимонопольний комітет здійснювати оцінювання стану конкуренції на фінансовому ринку, зокрема страховому, більш розгорнуто та подавати отримані результати у щорічних звітах.

**Список літератури**

1. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/236/96>.
2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 89/96 ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/85/96>.
3. Нечипорук Л. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації : монографія [Текст] / Л. Нечипорук. – Х. : Право, 2010. – 280 с.

УДК 336.14

**Бей І. М.**

студентка IV курсу факультету управління фінансами та бізнесу,  
Львівський національний університет ім. Івана Франка,  
**Західна О. Р.**

к. е. н., доцент кафедри державних та місцевих фінансів  
Львівський національний університет ім. Івана Франка

### **ВПЛИВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА НАПОВНЕННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ**

Місцеві бюджети відіграють важливу роль у кожній країні, тому що вони є фінансовим підґрунтям місцевого самоврядування та одним із важелів перерозподілу валового внутрішнього продукту. За рахунок коштів місцевого бюджету фінансуються найбільш значні заходи держави в галузі освіти, охорони здоров'я, соціального захисту. В свою чергу, для міцності місцевих бюджетів необхідний достатній обсяг фінансових ресурсів, який забезпечить виконання як власних, так і делегованих повноважень. Для вирішення проблем наповнення дохідної частини місцевих бюджетів, наша країна впровадила реформу децентралізації. Бюджетна децентралізація як одна зі складових процесу управління здатна не тільки зберегти свій статус каналу перерозподілу коштів від бюджетів одного рівня до іншого, а й набути ознак регуляторного механізму, що здатен реально впливати на регіональний розвиток.

Схвалення Парламентом наприкінці 2014 року змін до бюджетного та податкового законодавства ознаменувало початок бюджетної реформи та продовження процесів реформування місцевого самоврядування в Україні. Аналіз виконання місцевих бюджетів за 2015 рік показав, що реформа бюджетної децентралізації, незважаючи на песимістичні настрої на стадії впровадження змін, уже на першому етапі її реалізації дала позитивні результати: доходи місцевих бюджетів з урахуванням міжбюджетних трансфертів становили 294,4 млрд. грн., що на 40 % більше показника 2014 року. Результати виконання місцевих бюджетів у 2016 році підтверджують позитивні тенденції, які сформувалися у 2015 році [2]. Підтвердженням ефективності фінансової децентралізації є і щомісячне накопичення залишків бюджетних коштів на рахунках місцевих бюджетів, обсяг яких на початок 2017 року становив 47,7 млрд. грн. (33,6 млрд. грн. по загальному фонду та 14,1 млрд. грн. по спеціальному фонду). Приріст залишків коштів проти початку 2016 року становив 12,5 млрд. грн. або 35,5 %. Збільшення залишків коштів на рахунках місцевих бюджетів свідчить про вагоме зростання дохідної частини місцевих бюджетів [1].

Важливим чинником забезпечення розвитку регіонів є кошти Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР), які спрямовуються на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку. У 2015 році було профінансовано 876 проектів, з яких 532 були завершені [2]. Загалом у 2016 році на реалізацію реформи бюджетної децентралізації було виділено понад 6 млрд. грн. [4].

Як засвідчила практика, основними недоліками виконання завдань реформи бюджетної децентралізації стали такі:

- неузгодженість норм податкового та бюджетного законодавства із іншими нормативними актами щодо реалізації бюджетного процесу;
- незбалансованість доходів та видатків місцевих бюджетів у зв'язку з відсутністю джерел покриття переданих на місцевий рівень повноважень, що зумовлює порушення ст. 142 Конституції України, згідно з якою витрати органів місцевого самоврядування, що виникли внаслідок рішень органів державної влади, компенсуються державою;
- відсутність соціальних стандартів та нормативів в описовому та вартісному вигляді за повноваженнями, які закріплені та делеговані державою місцевому самоврядуванню, що

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

призводить до невідповідності нормативів бюджетної забезпеченості за галузями реальних потреб споживачів, спричиняючи дефіцит фінансового ресурсу на фінансування делегованих повноважень;

– незавершеність процесу об'єднання територіальних громад, що викликає додаткове навантаження при збалансуванні бюджетної системи, а низький рівень якості підготовки регіональних програм та проектів зумовлює зниження ефективності використання коштів державного фонду регіонального розвитку [3].

Подальша реалізація реформи бюджетної децентралізації та забезпечення ефективності механізму бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку потребує розширення прав місцевих органів влади, зміцнення їх бюджетної самостійності та визначення відповідальності. Першочерговими кроками на нинішньому етапі мають стати такі:

1) розробка та затвердження державних соціальних стандартів, що дасть змогу оптимізувати кількість і структуру бюджетних установ, а також забезпечити підвищення ефективності планування та використання бюджетних коштів бюджетів усіх рівнів;

2) забезпечення збалансованості видатків місцевих бюджетів на оплату праці працівникам бюджетної сфери та забезпечення відповідним ресурсом бюджетів ОТГ з урахуванням ряду факторів;

3) забезпечення адресності соціальних пільг шляхом розробки та затвердження Міністерством фінансів України та Міністерством політики дієвого механізму адресного надання пільг і визначення їх фінансової оцінки;

4) забезпечення зміцнення фінансового забезпечення місцевого самоврядування шляхом розробки Міністерством фінансів України та Державною фіскальною службою України змін до бюджетно-податкового законодавства, зокрема в частині перенесення надходження екологічного податку із спеціального фонду до загального фонду місцевих бюджетів;

5) підвищення ефективності місцевих податків і зборів шляхом удосконалення Державною фіскальною службою України та Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України механізмів їх адміністрування та формування єдиної бази даних для забезпечення повної та прозорої системи обліку, що дасть змогу забезпечити ефективний фіскальний контроль;

б) забезпечення удосконалення системи планування регіонального розвитку шляхом розробки і затвердження методичних рекомендацій щодо проведення моніторингу та оцінки результативності регіональних стратегій і планів заходів, а також методичних рекомендацій щодо формування і виконання плану соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади.

Отже, аналіз доходів місцевих бюджетів після запровадження реформи децентралізації дає підставу визнати останню як прорив у місцевому самоврядуванні, оскільки місцеві бюджети наростили дохідну базу, що створило умови для набуття повної фінансової самостійності органами місцевого самоврядування та розвитку кожної територіальної громади.

#### **Список літератури**

1. Децентралізація. Виконання доходів місцевих бюджетів за 9 місяців 2016 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/11/Broshura-9-misyatsiv-ostat-var.pdf>.
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. Звітність про виконання бюджетів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
3. Пальчук В. Місцеві бюджети в умовах фінансової децентралізації [Електронний ресурс] / В. Пальчук // Україна: події, факти, коментарі. – 2017. – № 6. – С. 41 – 51. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr6.pdf>.
4. Результати реформи децентралізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/rezultaty-reformy-decentralizaciyi>.

УДК 336.71

**Голікова-Тінтулова Н. В.**

к. е. н., старший викладач кафедри економіки,  
Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова,

**Колесник О. О.**

старший викладач кафедри економіки,  
Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова

### **КАДРОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В ПЕРІОД КРИЗИ**

Світова фінансова та банківська системна криза, яка останнім часом особливо гостро впливає на економіку держави у зв'язку з синергетичним ефектом військового конфлікту на сході країни, підняла на поверхню проблему відвертої слабкості кадрового менеджменту вітчизняних банків, що стала однією з основних причин фактичного банкрутства більшості великих українських банків в силу великої кількості помилок і прорахунків банківських HR-менеджерів, помилкового вибору пріоритетів розвитку банків, відсутність продуманої, науково обґрунтованої кадрової політики, що проводиться в області підбору банківського персоналу і нездатності ряду вищих банківських менеджерів приймати адекватні рішення та управляти банками в критичних ситуаціях.

Проблема управління персоналом є комплексною, що складається з цілого ряду найважливіших напрямків роботи з персоналом. В даний час, у вітчизняній та зарубіжній літературі, в загальнотеоретичному плані, дана проблематика розроблена досить широко. Так, основні підходи до організації управління персоналом, питання підбору, оцінки, розстановки, навчання, мотивації персоналу, основи ведення діловодства, нормативно-методичного забезпечення кадрового менеджменту досить докладно викладені в наукових працях Мостенська Т. Л. [5], Кондаурова І. О. [2], Сарахман О. М. [6], Чмутова І. М. [7] та інших. У той же час, відчувається брак робіт, що визначають необхідний інструментарій розв'язання окремих завдань управління персоналом, які розкривають особливості вирішення актуальних проблем управління персоналом прикладного характеру, зокрема, у фінансово-банківській сфері. Незважаючи на те, що ряд авторів (А. А. Мещеряков [4], О. С. Любунь [3], А. Т. Головка, В. І. Грушко [1]), висвітлюючи сутність і зміст банківського менеджменту, торкнулися окремих аспектів управління банківським персоналом, в цілому, можна зробити висновок, що досліджувані в роботі проблеми, поки не отримали достатньої уваги в українській науці, що можна пояснити як їх недооцінку і відсутністю в необхідній методологічній бази.

Метою статті є підкреслення специфіки та обґрунтування ефективності основних принципів менеджменту персоналу в комерційному банку період кризових явищ: мотиваційні моделі, тренінги з підвищення кваліфікації, семінари та наукові конференції.

В сучасних умовах в теорії управління організаціями відбувається суттєва зміна загальної парадигми управління. Сьогодні персонал розглядається як основний ресурс організації, який в значній мірі визначає успіх всієї її діяльності. На зміну теорії визначення людського капіталу як витрат виробництва прийшла теорія управління людськими ресурсами, відповідно до якої персонал являє собою один з основних ресурсів організації, який потребує адекватного управління, створення оптимальних умов його розвитку, інвестування необхідних коштів. Інвестиції в трудовий потенціал і кадрову роботу стають довгостроковим фактором конкурентоспроможності і виживання банку.

В даний час важко уявити собі ефективну роботу комерційного банку, що володіє сучасною системою відбору і оцінки персоналу, але, в той же час, має незбалансовану організаційну структуру, обтяжену великою кількістю малокваліфікованої і навіть зайвої робочої сили, яка не має належної системи колективної та індивідуальної оцінки ефективності праці персоналу, а також його менеджменту. Такий банк практично приречений на постійну плінність кадрового складу, систематичне зростання вибуття персоналу і інші негативні явища, які неминуче позначаються, в першу чергу, на ефективності роботи банку в цілому.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Аналіз діяльності українських кредитних установ і впровадженої ними кадрової політики показує, що у вітчизняній банківській системі, поки що не скрізь знаходить місце інноваційний підхід до персоналу як до найважливішого ресурсу комерційного банку. Банк, як роботодавець, зацікавлений в скороченні загальних витрат виробництва, але, як показує практика, – в основному, за рахунок встановлення найнижчих цін на використовувані їм людські ресурси і періодичного скорочення персоналу. В період кризи, як загальноекономічної, так і окремого суб'єкта господарювання, загострюються протиріччя між цілями менеджменту організації та основною метою працівників. В період, коли основним мотивом керівництва банку є залишитися на ринку як економічна одиниця, основним мотивом працівника банку є не втратити роботу. Оскільки набутий досвід та застарілі методи управління персоналом спонукають менеджмент застосовувати скорочення витрат саме за рахунок персоналу, конфлікт інтересів, який настає в організації, робить атмосферу взаємовідносин між керівництвом та підлеглими ще більш напруженою, що на виході призводить до ще глибшої кризи самої організації. Тому окрім застосовуваних методів аутсорсingu (аутстафінгу) та лізингу трудових ресурсів, слід звернути увагу на більш інноваційні методи антикризового управління персоналом.

Основна мета антикризового управління – відновлення керованості організацією (можливості оперативно приймати і реалізовувати управлінські рішення, ефективно вирішувати наявні проблеми). За всю історію економічної думки основною концепцією виходу з будь-якої кризи завжди були інновації. На теперішньому етапі слід також звернути увагу на інноваційний підхід у правлінні персоналом. Задля збереження конкурентних позицій банку, на наш погляд, можна не лише залишити штат банку недоторканим, але й розширити його за рахунок контингенту робітників більш низької кваліфікації, які зацікавлені в отриманні досвіду більше, ніж в розмірі заробітної платні. Це контингент складають випускники ВНЗ з рівнем бакалаврату та молодших спеціалістів, або тимчасово безробітні, які хочуть пройти професійну переорієнтацію та працевлаштуватись. Так, сучасна, досить популярна кластерна концепція банківського бізнесу, могла б набути дещо іншого формату, об'єднавши зусилля не тільки банків певного географічного простору, а й науково-освітньої спільноти, що допомогло б банкам знайти компетентну наукову базу для інноваційного розвитку та постачальника трудових ресурсів за умов об'єднання зусиль з науково-дослідними інститутами, університетами та коледжами. Інноваційно-орієнтований підхід до управління людськими ресурсами, на наш погляд, передбачає підвищення іннованого потенціалу і конкурентоспроможності кожного працівника і організації в цілому. Концепція повинна включати і економічну складову, і організаційно-адміністративну, і соціальний (гуманітарний) аспект, і компетентнісну і кар'єрну компоненти, які посилюють ринкові позиції персоналу. Звісно, що такий підхід дозволить максимально використовувати інноваційний потенціал для досягнення інноваційних цілей банку. Грунтуючись на філософському розумінні концепції як системи теоретико-методологічних поглядів на будь-які явища і процеси, виділяючи парадигму їх розвитку, вихідні принципи, сутність, змістоутворюючі категорії та поняття, структурно-організаційні моделі і механізми їх реалізації, можна сформулювати поняття інноваційно-орієнтованого управління людськими ресурсами. Під інноваційно-орієнтованим управлінням людськими ресурсами розуміється система управлінських відносин, орієнтована на підвищення інноваційного потенціалу організації і функціонує на принципах комплексності, вмотивованості та методичної забезпеченості його розвитку.

Одна з головних відмінностей кваліфікованого HR-менеджменту від управління персоналом полягає в тому, що виконувати специфічні функції управління персоналом сьогодні змушені не тільки кадрові органи, а й керівники всіх ланок управління – від лінійного керівника до керівника банку. Більшість же кадрових підрозділів сьогодні, як і раніше, орієнтовані на виконання традиційних для них функцій: прийом, звільнення з роботи, оформлення документів при вибутті працівників у відпустки, відрядження, тощо. Що вже не відповідає сучасним вимогам економіки. По суті, відбулася зміна парадигми управління людськими ресурсами: від управління працею до управління кадрами, далі до

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

управління персоналом, від управління персоналом до управління людськими ресурсами як ключового фактору управління людським капіталом.

На основі викладеного можна зробити висновок, що зазначені вище недоліки вітчизняного кадрового менеджменту істотно ускладнюють і уповільнюють перебіг процесу виходу з системної банківської кризи та реформування фінансової системи взагалі. Тому в силу перерахованих причин проблема управління персоналом для українських банків поки залишається гострою та актуальною.

**Список літератури**

1. Головка А. Т. Система банківського менеджменту: [навч. посіб.] / А. Т. Головка, В. І. Грушко, М. П. Денисенко та ін.; За ред. О. С. Любуна та В. І. Грушко. – К.: Фірма «Інкос», 2004. – 480 с.
2. Кондаурова І. О. Моделювання банківських інновацій в умовах економіки знань / І. О. Кондаурова, М. В. Ющенко // Економічний простір. – 2011. – № 51. – С. 148 – 155.
3. Любунь О. С. Система банківського менеджменту: [навч. посіб.] / О. С. Любунь. – К.: Кондор, 2007. – 356 с.
4. Мещеряков А. А. Організація діяльності комерційного банку: [навч. посіб.] / А. А. Мещеряков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 608 с.
5. Мостенська Т. Л. Управління кадровим потенціалом сучасного банку / Т. Л. Мостенська, Я. Ю. Соколяк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2012. – № 33. – С. 52 – 59.
6. Сарахман О. М. Банківська інновація – передумова ефективної діяльності банку / О. М. Сарахман, О. Р. Галько // Українська академія банківської справи НБУ: Збір. наук. пр. – 2007. – С. 35 – 43.
7. Чмутова І. М. Теоретико-методичне забезпечення управління процесами відтворення у банку / І. М. Чмутова, Ю. С. Тисячна // Бізнесінформ. – 2013. – № 1. – С. 287 – 292.

**УДК 336.717**

**Динь Т. Х. Тхам**  
студентки групи ЭФ-61,  
Харьковский национальный университет  
им. Василия Назаровича Каразина

**УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В УКРАИНЕ**

Понятие банковских рисков до сих пор является неоднозначным. Изучением этой экономической категории занимаются учёные – экономисты Азрилиян А. Н., Гаретовский Н. В., Воронин Ю. М., Калинина Т. В., Кушлин В. И., Чичканов В. П. Они рассматривают самые различные определения банковских рисков.

Наиболее полным мы считаем определение Коваленко О. Г., Игонина О. В. поскольку оно отражает не только результат, но и учитывает внутренние и внешние факторы. Банковские риски (bank risks) – это возможность потери ликвидности, а также финансовых потерь (убытка), связанных с неопределенностью прогноза внутренних и внешних факторов, негативно влияющих на деятельность банка [1].

Эффективное управление активами коммерческого банка вызывает необходимость изучения методических подходов к оценке риска, где приоритетным направлением является анализ качества кредитного портфеля банка, а также минимизации влияния кредитного риска на деятельность банка, используя нормативные требования НБУ.

Современным банковским структурам важно проводить качественную оценку уровня кредитного риска, выявляя возможности снижения его влияния на финансово-хозяйственную деятельность с применением соответствующего комплекса нейтрализующих мероприятий. Но объективная оценка кредитного риска банка возможна при проведении детального комплексного анализа совокупности факторов, приводящих к возникновению риска при кредитовании. [2, с. 456 – 457].

Имеется множество различных классификаций банковских рисков в зависимости от сферы действия рисков, состава клиентов, масштабы рисков, уровни риска, времени

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

возникновения, характера учета операций и т. д. В общем случае к банковским рискам относят кредитный, процентный, валютный, портфельный риски и риск упущенной финансовой выгоды. [3, с. 236 – 336].

В современных условиях функционирования банковской системы все большее значение приобретают методы эффективного управления рисками банковской деятельности. Ввиду того, что кредитные риски являются основным видом банковских рисков, их минимизации уделяется особое внимание. Минимизация банковских рисков является одним из этапов процесса управления риском, который также включает в себя идентификацию риска, его качественную и количественную оценку. На всех этапах управления банковским риском перед банками стоит задачи их полномасштабной адекватной оценки с целью определения реальной вероятности потерь по сделке и принятию мер по ее снижению[4].

Основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка. Самыми основными из них являются: диверсификация портфеля ссуд, анализ кредитоспособности и финансового состояния заемщика, квалификация персонала. Наиболее распространенным в практике банков мероприятием, направленным на снижение кредитного риска, является оценка кредитоспособности заемщика.

Банк должен очень хорошо разбираться в текущих проблемах своего клиента, понимать, что раскрывает показатели в финансовой отчетности, насколько перспективна та область, в которой сегодня работает предприятие. В вопросах кредитования, инвестирования необходим взвешенный подход, сочетающий практические навыки с научными разработками.

Таким образом, каждый банк устанавливает индивидуальную систему оценки кредитных рисков и способов их регулирования, исходя из конкретных условий сделки, приоритетов в деятельности банка, его специализации, места на рынке, конкурентоспособности, взаимоотношений с клиентской базой, уровня экономической и политической стабильности в стране и других факторов информационной среды.

**Список литературы**

1. Коваленко О. Г. Сущность и классификация банковских рисков / О. Г. Коваленко, О. В. Игонина // Молодой ученый. – 2016. – № 12. – С. 1296 – 1299.
2. Жарковская Е. П. Банковское дело : учебник / Е. П. Жарковская. – М. : Омега-Л, 2010. – 476 с.
3. Кабушкин С. Н. Управление банковским кредитным риском : учеб. пособие / С. Н. Кабушкин. – 4-е изд., стер. – М. : Новое знание, 2009. – 336 с.
4. Алиев С. Н. Современные методы минимизации кредитных рисков / С. Н. Алиев // Молодой ученый. – 2016. – № 20. – С. 244 – 250.
5. Давыдов Р. А. Управление кредитными рисками и методы их оценки при кредитовании / Р. А. Давыдов // Банковское кредитование. – 2009.

**УДК: 336.74**

**Довга М. В.**  
студентка,

Харківський національний університет  
ім. Василя Назаровича Каразіна

**СУЧАСНА ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ ГОТІВКОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ**

Останніми роками спостерігається зростання обсягів готівки у загальному грошовому обігу України, що відображає рис. 1.

На початок 2016 року в готівковому обігу країни перебувало банкнот і монет на загальну суму 308,3 млрд. грн., що на 3,4 млрд. грн., або на 1,1 % більше, ніж на початок 2015 року (на початок 2015 року – 304,9 млрд. грн., що на 43,0 млрд. грн., або на 16,4 % більше, ніж на початок 2014 року) [2].



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

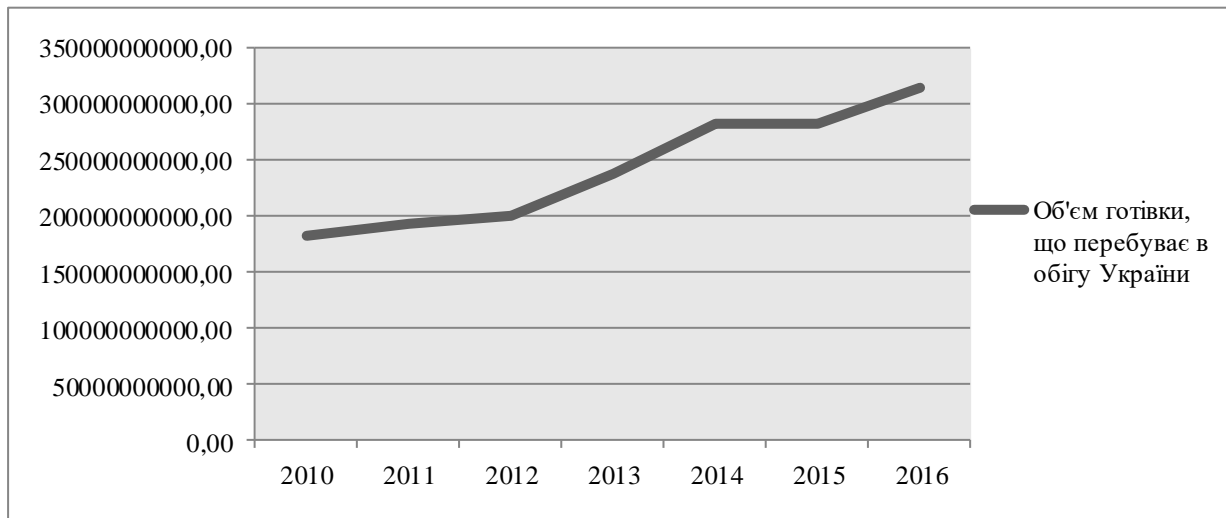


Рис. 1. Об'єм готівки, що перебуває в обігу України, 2010 – 2016 рр.  
Джерело: розроблено автором за даними НБУ [2]

З метою поліпшення організації готівкового обігу проводилася робота, спрямована на оптимізацію номінального ряду банкнот і монет. На виконання постанови Правління Національного банку України від 08.07.2011 № 224/8т «Про розроблення банкнот гривні нового зразка» (зі змінами) 09 березня 2015 року в обіг було введено банкноту номіналом 100 гривень зразка 2014 року та наприкінці грудня 2015 року проведено презентацію щодо введення в обіг з 11 квітня 2016 року нової банкноти номіналом 500 гривень зразка 2015 року (рис. 2) [1].



Рис. 2. Банкноти гривні, номіналом 100 гривень зразка 2014 р. та номіналом 500 гривень зразка 2015 р.

Джерело: [1]

В Україні у 2015 році співвідношення M0 до ВВП, яке відображає рівень готівки в економіці, почало зменшуватись, хоча обсяг готівки в 2014 і 2015 роках залишався без змін, що вказано на рис. 3.

У економічно розвинених країнах частка готівкових розрахунків стає все меншою, а безготівкових зростає.

Національний банк України також спостерігає позитивну динаміку зростання безготівкових платежів в Україні та прогнозує, що частка безготівкових платежів продовжить зростати у майбутніх періодах. Так, наприклад, протягом 2016 року частка безготівкових платежів з використанням карток в Україні зросла аж до 35 %.

Але все ж, частка готівково-грошового обігу в нашій країні посідає більш значне місце, ніж безготівкова, що свідчить про низький рівень розвитку економіки країни. Частка готівки у загальній грошовій масі України перевищує рівень передових країн світу [3]. Така динаміка пояснюється зниженням довіри населення до банківської системи внаслідок фінансової кризи, значним рівнем інфляції, що призводить до збільшення готівки на руках у населення.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

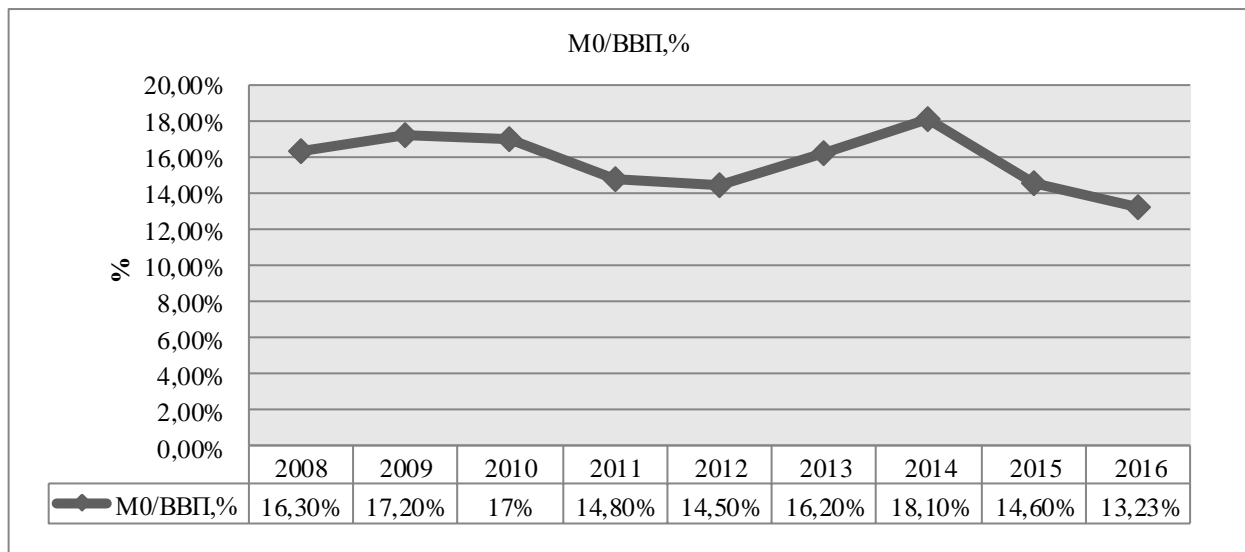


Рис. 3. Відношення M<sub>0</sub> до ВВП України, 2008 – 2016 рр., %

*Джерело: офіційний сайт НБУ [2]*

Сучасний стан економіки України характеризується як кризовий, оскільки в період економічної кризи порушується система безготівкових розрахунків, збільшується попит на готівку і кредити банків. Використання та удосконалення системи безготівкових розрахунків має суттєві переваги та відкриває значні перспективи в розвитку економіки України в цілому. Застосовуючи дану безготівкової системи розрахунків, держава звільняється від значних затрат, які необхідні для підтримки і оновлення великої маси готівки.

І хоч навіть кількість безготівкових платежів зростає, однак ринок безготівкових платежів в Україні все ще не насичений. Він буде зростати, особливо після закінчення кризи і впровадження реформ в Україні.

**Список літератури**

1. Національний банк України [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
2. Річний звіт Національного банку України 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31669311>.
3. Юров А. В. Готівкові гроші та електронні засоби платежу: оцінка перспектив / А. В. Юров // Гроші і кредит. – 2007. – № 7. – С. 37 – 42.

**УДК 368.041**

**Журавель Т. М.**

старший викладач кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування,  
Харківський навчально-науковий інститут  
Університету банківської справи,

**Гарна І. В.**

студентка 4 курсу, спеціальність «Фінанси та кредит»,  
Харківський навчально-науковий інститут  
Університету банківської справи

**МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ І  
ПЕРЕШКОДИ НА ШЛЯХУ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ**

Завданням будь-якої економічної системи і економіки в цілому спрямовані на формування добробуту та задоволення матеріальних потреб людей. Адже стан розвитку і соціально-економічне становище держави вимірюється не лише обсягами ВВП чи

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

інвестиціями в економіку, а й рівнем розвитку людського капіталу в країні. Якість людського капіталу тісно пов'язана з розвитком системи охорони здоров'я в країні.

Медичне страхування – одна із найголовніших соціальних гарантій, яка надається громадянам в розвинутих країнах. Саме страхування власного здоров'я дозволяє бути впевненим що в разі настання страхового випадку будуть покриті компенсаційні витрати на лікування і не треба буде чекати чи шукати гроші для отримання належної допомоги.

Цьому питанню приділяло уваги багато науковців, серед них Школіна В. В., Сергета І. В., Пилипчук В. Л., Краснова Л. І., Пащенко В. М., Капшук О. Г., Ситник А. П. та ін. Також досліджували це питання директорами та менеджерами страхових компаній, а саме Гузек А., Сірахов І., Дольник В., Дробязко О. та ін.

На сучасному етапі розвитку економіки України це питання є актуальним, адже в нашій країні спостерігається такий процес як «старіння нації», рівень суспільного здоров'я в країні знаходиться на низькому рівні, а рівень соціального навантаження на економіку в цілому дуже високий. За оцінками Світового банку, витрати українців на медицину складають 3,5 % ВВП України. А тривалість життя українців, яка є визначальним показником рівня охорони здоров'я, одна з найнижчих в Європі. Україна посідає 104 місце серед 183 країн [1].

Таким чином впровадження страхової медицини є необхідним кроком у процесі реалізації державної політики у сфері охорони здоров'я. Так як це дасть можливість, в майбутньому зняти частку державних витрат на медицину, підійняти рівень довіри населення до влади, та приблизити якість життя українців до європейських стандартів.

У Франції, Канаді, Німеччині, Швеції, Бельгії та інших розвинутих країнах медичне страхування має обов'язкову форму і ефективно показує дієвість та ефективність такої системи охорони здоров'я населенню своєї країни та іншим.

Фінансування медичного страхування у кожній державі різний: бюджетний, соціальний чи приватний. Жоден із зазначених у чистому вигляді нашій країні не підходить. Україна має обрати свій вектор, враховуючи свій соціально-економічний стан можливості населення та потреби суспільства, а не сліпо копіювати діючі моделі.

Медичне страхування поділяється за формами на обов'язкове медичне страхування (ОМС) і добровільне медичне страхування (ДМС). Вирішальну роль у реформуванні системи медичної допомоги України відіграє перехід до обов'язкового медичного страхування. Обов'язкове державне медичне страхування регламентується законодавством щодо сфери його поширення, механізму визначення страхової суми та способів використання страхових фондів. У Законі України «Про страхування» та у «Основах законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» воно названо першим у переліку обов'язкових видів страхування. Ґрунтується на принципах державності, обов'язковості, некомерційного характеру та загальності [2].

19 жовтня 2017 року ВРУ ухвалила урядовий закон «Про державні фінансові гарантії надання медичних послуг та лікарських засобів» (№ 6327). Закон набирає чинності через один місяць з дня його опублікування та вводиться в дію з 1 січня 2018 року поетапно, крім положення щодо оплати надання медичних послуг та лікарських засобів за програмою медичних гарантій, яка набирає чинності та вводиться в дію з 1 серпня 2018 року. З 1 січня 2018 року запроваджується реалізація держгарантій медичного обслуговування населення за програмою медичних гарантій для первинної медичної допомоги у порядку, встановленому Кабміном [3].

Україна активно стала на шлях впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування. Популярність серед населення теж помітно зростає, так на 30.06.2017 рік у структурі чистих страхових виплат медичне страхування займає друге

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

місце після автострашування, і становить 825,9 млн. грн. (або 17,9 %). Кількість укладених договорів страхування здоров'я на випадок хвороби збільшилась на 2 457,0 тис. одиниць (до 2952,4 тис. одиниць) у порівнянні з відповідним показником станом на кінець I півріччя 2016 року [3].

Але збільшення популярності, нажаль, не дає гарантії впровадження стовідсотково якісної програми ОМС, адже перешкод на шляху до втілення ідеї зустрічається дуже багато. Основною проблемою є те що потрібно врахувати інтереси всіх верств населення, врахувати можливості кожного бути застрахованими.

Впровадження ОМС в перспективі дасть можливість вирішити всі проблеми які існують в сучасній системі охорони здоров'я (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні**

<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Медичне страхування дає можливість контролювати власний бюджет, так як більше чим на страховку, на медицину на рік не витратиш.</li> <li>2. Ефективність використання коштів у системі охорони здоров'я збільшиться.</li> <li>3. Зменшення навантаження на бюджет, підвищить стійкість фінансової системи в цілому.</li> <li>4. Завдяки цільовому характеру та підвищенню прозорості системи зменшиться рівень корупції на всіх етапах роботи.</li> <li>5. Оплата праці за результатом – буде стимулювати медичних працівників до кращої роботи, а значить зробить систему охорони здоров'я ефективнішою.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Великі можливості ухиляння платників від обов'язкових відрахувань.</li> <li>2. Підвищення вартості робочої сили, що потягне за собою великі фінансові витрати підприємців та скорочення робочих місць на підприємствах;</li> <li>3. Великі витрати державних коштів на підготовку до реформи, а саме створення фонду медичного страхування, контролюючих органів за цільовим використанням коштів</li> <li>4. Відсутність соціальної справедливості до людей які мають високий ризик захворювань( їх не будуть страхувати).</li> </ol>
<b>Перешкоди</b>	<b>Перспективи</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відсутність відповідної законодавчої бази</li> <li>2. Система фінансування охорони здоров'я застаріла та неефективна</li> <li>3. Негативне ставлення суспільства до якості надання медичних послуг, так як в лікарнях застаріле технічне обладнання, постійні черги та незадовільний рівень надання послуги</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Підвищення рівня соціальних стандартів</li> <li>2. За рахунок оновлення діагностичного та лікувального устаткування підвищиться конкурентоспроможність українських медичних закладів.</li> <li>3. Покращить рівень соціального здоров'я</li> <li>4. Доступність медичної допомоги для всіх</li> <li>5. Створення прозорих механізмів фінансових, правових і соціально- економічних взаємовідносин між лікарнями та пацієнтами</li> </ol>

Отже, запровадження страхової медицини в Україні дуже важкий і трудомісткий процес, який на своєму шляху повинен подолати багато перешкод. Але саме розвиток такої системи охорони здоров'я дозволить створити умови для найбільш повного задоволення потреб населення в одержанні доступної і високоякісної медичної допомоги, суттєво зменшити навантаження на державний та місцеві бюджети; зменшити частку тіньової медицини в системі медичного забезпечення та підвищити рівень соціальних стандартів до європейських норм.

**Список літератури**

1. Букатюк У. Медична реформа: відповіді на всі питання / [Електронний ресурс] / У. Букатюк – Режим доступу :<https://espresso.tv/article/2017/10/19>.
2. Троцька А. О., Русул Л.В. Перспективи розвитку медичного страхування в Україні / А. О. Троцька, Л. В. Русул // Збірник статей та доповідей II Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих вчених (14 – 15 травня 2009 р.). – 2009. – Т. 2. – С. 122 – 123.
3. Верховна Рада ухвалила закон про медичну реформу / [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.unian.ua/politics/2195784-verhovna-rada-uhvalila-zakon-pro-medichnu-reformu.html>.
4. Підсумки діяльності страхових компаній за I півріччя 2017 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://nfp.gov.ua/files/sk\\_II\\_kv\\_%202017.pdf](https://nfp.gov.ua/files/sk_II_kv_%202017.pdf).

УДК 336.7

**Західна О. Р.**  
к. е. н., доцент кафедри державних та місцевих фінансів,  
Львівський національний університет ім. Івана Франка,  
**Самбірська О. Р.**  
студентка,  
Львівський національний університет ім. Івана Франка,  
**Трачук С. О.**  
студентка,  
Львівський національний університет ім. Івана Франка

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Ринкова економіка вимагає особливої уваги до налагодження в країні ефективної та потужної фінансової системи та адекватного цій системі законодавчого регулювання.

У рамках фінансової системи відбувається первісне нагромадження капіталу, продукування національного доходу і всього сукупного продукту, а за тим здійснюється розподіл та перерозподіл останніх заради задоволення індивідуальних, приватних та суспільних проблем.

Інноваційний розвиток суспільства можливий лише за наявності потужної фінансової системи. В Україні фінансова система поки що не вирішує складних господарських, соціальних завдань. Саме тому створення ефективної фінансової системи потребує нових наукових досліджень, глибокого аналізу причин і наслідків створення та використання фондів фінансових ресурсів [1, с. 121].

Серед науковців, що присвятили свою увагу проблемам та перспективам розвитку фінансової системи України варто виділити В. Л. Андрущенко, І. В. Бураковського, З. С. Варналій, О. Д. Василик, А. І. Даниленко, О. П. Кириленко, В. М. Суторміна, В. М. Федосова, С. І. Юрія та багато інших, які наслідували давню традицію викладання фінансової думки, започатковану М. М. Алексеєнком, М. Х. Бунге, І. І. Янжулом та іншими.

Фінансова система – сукупність різноманітних видів фондів фінансових ресурсів, які є у розпорядженні держави. Вона складається із внутрішньої будови та організаційної структури. Внутрішня будова складається із сфер та ланок, і представлена такими складовими: державні фінанси, фінанси суб'єктів господарювання, міжнародні фінанси та фінансовий ринок. До складу організаційної структури входять органи управління в сфері бюджету, контрольно-регулюючі, фінансові інститути та цільові фонди [2, с. 96].

Узагальнений аналіз фінансової системи свідчить про її незбалансований характер: як за обсягом ресурсів, так і за роллю у суспільстві провідне місце посідають державні фінанси, насамперед бюджет, фінанси суб'єктів господарювання перебувають у стадії трансформації, фінансові інститути перебувають у стадії формування. У нас створені комерційні банки, страхові та клірингові компанії, фондова біржа, державні та недержавні цільові фонди, фінансові посередники, однак їх роль поки що недостатня, що пояснюється слабкою потужністю, яка визначається обсягом фінансових ресурсів.

Серед проблем, з якими стикається держава є розвиток тіньової економіки, що приховує справжній фінансовий стан багатьох підприємств. Сюди слід віднести незахищеність прав інвесторів на ринку фінансових послуг, повільні темпи ринкових перетворень реального сектору. Крім того, для України характерна невизначеність моделі розвитку фінансової системи, низька якість і конкурентоспроможність фінансових послуг, відсутність консолідованого нагляду за фінансовими установами [3, с. 112].

Одним із актуальних та найболючіших питань є пошук шляхів збалансування фінансової системи. На загальнодержавному рівні уже робилися спроби у частині затвердження та виконання бюджету, хоча вони приводили лише до формальної відповідності, а на практиці – дефіцит та зростання державного боргу. На регіональному рівні ситуація також складається не найкраще, оскільки в різних регіонах дохідна та видаткова частини не співпадають. Звітність та подання інформації до реєстру банками не

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

має досконалих механізмів оперативності і прозорості, це зумовлює високий рівень несприятливого вибору і морального ризику, що впливає на розвиток фінансової системи.

У зв'язку з цим чи не найскладнішим завданням даного періоду розвитку держави є органічне поєднання фінансової та грошової стабілізації. Йдеться про утвердження фінансової стабілізації в широкому розумінні, що передбачає, насамперед, зміцнення підприємств та організацій, домашніх господарств з одночасним зниженням інфляцій, зменшенням дефіциту бюджету, подоланням платіжної кризи, дефіциту платіжного балансу, поліпшенням розрахунків за внутрішніми та зовнішніми боргами [4, с. 119].

В Україні сьогодні основні групи фінансових ресурсів, які могли б забезпечити зростання фінансової системи, розвинуті недостатньо і не можуть забезпечувати потреби інвестування економіки. Важливим механізмом зміцнення фінансової системи є капіталізація активів.

Дослідження фінансової системи в цілому, окремих її аспектів, і, зокрема, здійснення інвестування є досить перспективною темою. На нашу думку, заслуговує на увагу дослідження основних груп фінансових ресурсів, шляхи їх зростання та ефективного використання.

Таким чином, для подолання проблем фінансової політики, та фінансової системи загалом, варто сприяти збільшенню обсягу фінансових ресурсів країни, проводити контроль за ефективністю використання наявних фінансових ресурсів та їх цільовою направленістю. Також слід звернути більше уваги на проблеми економічного розвитку та зростання, розробці законодавчо-нормативної бази. Єдиним способом збалансування фінансової системи є застосування системи міжбюджетних розрахунків, хоча в деяких випадках він неефективний [5, с. 105].

Першочерговим завданням розвитку фінансової системи в Україні є нарощування фінансового потенціалу банківської системи, створити групу потужних банків, зменшити податковий тиск, упорядкувати фінансові потоки, розпочати структурно-інституційні перетворення банківської системи, ефективну реорганізацію підприємств. На це повинні бути спрямовані всі зусилля органів законодавчої та виконавчої влади.

**Список літератури**

1. Юрій Е. О. Фінанси : [навчальний посібник] / Е. О. Юрій. – Чернівці: БДФА, 2006. – 14 – 19 с.
2. Крупка М. І. Вплив оперативної банківської інформації на розвиток фінансової системи України / М. І. Крупка // Фінанси України. – 2012. – № 11. – С. 107 – 110.
3. Стукало Н. В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н. В. Стукало // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 29 – 35.
4. Львовчкін С. Трансформація та розвиток фінансової системи України / С. Львовчкін, В. Опарін, В. Федосов // Ринок цінних паперів України. – 2009. – № 1 – 2. – С. 13 – 14.
5. Карпінський Б. А., Герасименко О.В. Основи збалансованості фінансової системи держави / Б. А. Карпінський, О. В. Герасименко // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 77 – 79.

**УДК 368.2**

**Кисленко А. Г.**

студентка групи ЕФ-17-маг

Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара,

**Бовсуновська Г. С.**

к. е. н., доцент кафедри фінансів,

Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

**ЗМІННІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА РИНКУ  
АВТОТРАНСПОРТНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Ринок страхових послуг є одним з найбільш капіталізованих небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2017 рік становила 300, у тому числі – 36 компаній зі страхування життя та 264 компанії, які здійснюють інші види страхування. Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так на кінець першого півріччя 2017 року порівняно з аналогічним періодом 2016 року, кількість

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

страхових компаній зменшилася на 43, що становить 12,5 % від загальної кількості. Однак, оскільки ринок страхових послуг є специфічним сегментом фінансового ринку, страхові відносини на якому мають свої власні закономірності, зміни окремих аспектів його функціонування не можуть бути оцінені за аналогією з іншими подібними ринками.

Страховання автотранспортних ризиків пов'язане з глибокими економічними і соціальними змінами, що відбуваються в суспільстві в зв'язку з масовою автомобілізацією, зростанням парку автомобілів і інтенсивності дорожнього руху, а також величезними матеріальними втратами в результаті дорожньо-транспортних пригод.

На рис. 1 зображена динаміка валових страхових виплат та премій з автотранспортного страхування за 2013 – 2017 роки. Як бачимо з рис. 1 валові страхові виплати та премії мають тенденцію к зростанню, але це не відображає реальної ситуації на ринку. Якщо врахувати темпи інфляції та нестабільність курсу валюти, то ми побачимо, що знецінення національної валюти відбувається швидше, ніж реальне збільшення страхових премій та виплат у гривні.

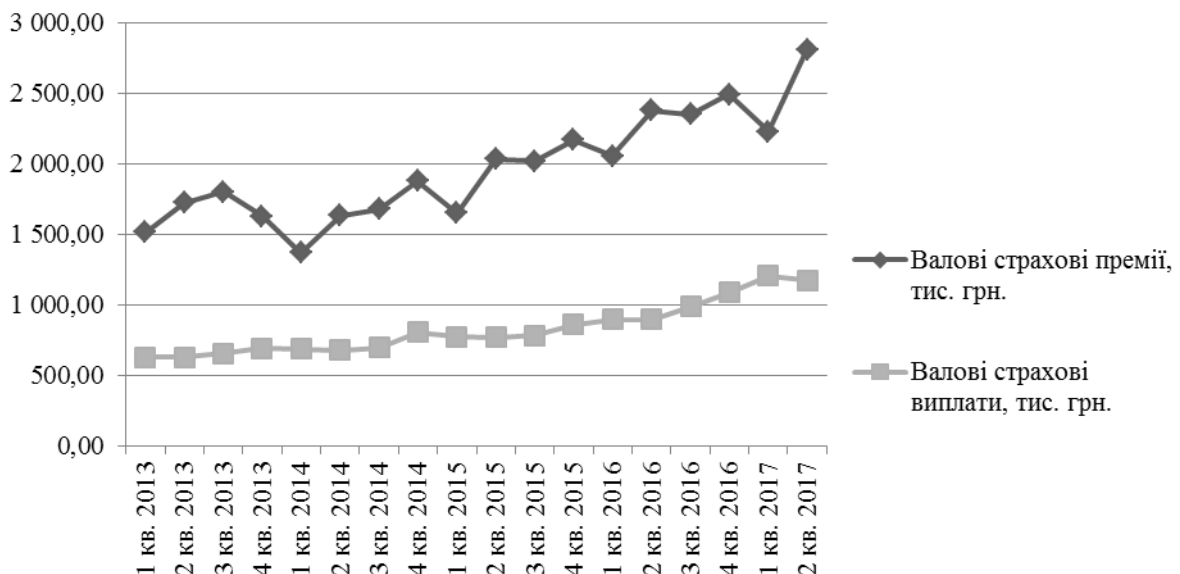


Рис. 1. Динаміка валових страхових виплат та премій з автотранспортного страхування, 2013 – 2017 рр., тис. грн.

Прогнозування ризику розвитку ринку автотранспортного страхування зменшує рівень невизначеності, виявляє проблемні зони ринку, що в свою чергу дає змогу менеджерам компаній вчасно здійснити превентивні заходи. Оскільки ризик – досить складна економічна категорія, то оцінювати його потрібно за системою кількісних характеристик. Для більш детального аналізу змінності грошових потоків на автотранспортному страхуванні ми розрахуємо наступні коефіцієнти: варіація, зміщена варіація, осциляція, семіваріація, семіквадратичне відхилення та щільність розподілу.

У табл. 1 розраховані показники волатильності (ризикованості) валових страхових виплат та премій у автотранспортному страхуванні в Україні.

Таблиця 1

**Показники волатильності ринку автотранспортного страхування України, 2017 р.**

Показники	Валові страхові премії	Валові страхові виплати
Коефіцієнт варіації	19,44 %	21,89 %
Коефіцієнт зміщеної варіації	22,97 %	35,70 %
Коефіцієнт осциляції	73,15 %	69,79 %
Коефіцієнт семіваріації	0,063	0,068
Коефіцієнт семіквадратичного відхилення	0,324	0,318

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Варіація – це відносна величина, що служить для характеристики коливання (мінливості) ознаки [2, с. 354]. Коливність можливого результату (варіація) являє собою ступінь відхилення очікуваного значення від середньої величини. Чим більший даний коефіцієнт, тим сильніша коливність, а виходить, сильніша невизначеність ситуації [3, с. 253]. У нашому випадку, варіація склала 19,44 % – відсоток змінності валових страхових премій, 21,89 % – відсоток змінності валових страхових виплат. У літературі встановлено, що коефіцієнт варіації від 10 % – 25 % вважається помірною коливністю.

Коефіцієнт осциляції характеризує відносну коливність крайніх значень показника біля математичного сподівання [4, с. 83]. Тобто це відношення розмаху варіації до середньої величини ознаки. У нашому випадку вона склала 73,15 % – валові страхові премії та 69,78 % – валові страхові виплати. Що свідчить про достатньо високу коливність аналізованих показників.

Семіваріація – це половинчаста дисперсія, яка є важливим показником оцінки ризику. Розрізняють додатну та від’ємну семіваріації [4, с. 83]. Додатна семіваріація характеризує середній квадрат відхилень тих значень страхових премій та виплат, які більші від середнього. Від’ємна семіваріація характеризує середній квадрат відхилень значень страхових премій та виплат, менших від середнього.

Отже, можемо сказати, що ринок автотранспортного страхування в Україні має високу невизначеність розвитку у майбутньому, що обумовлюється відносно високими значеннями коефіцієнтів осциляції та семіквадратичного відхилення.

Щільність розподілу (густина імовірності) – один із способів завдання ймовірнісної міри на евклідовому просторі [5, с. 17]. У випадку, коли імовірнісна міра є розподілом випадкової величини, говорять про щільність випадкової величини, а її графік називають кривою розподілу.

На рис. 2 та 3 зображені криві розподілу валових страхових премій та виплат відповідно за 2013 – 2017 роки.

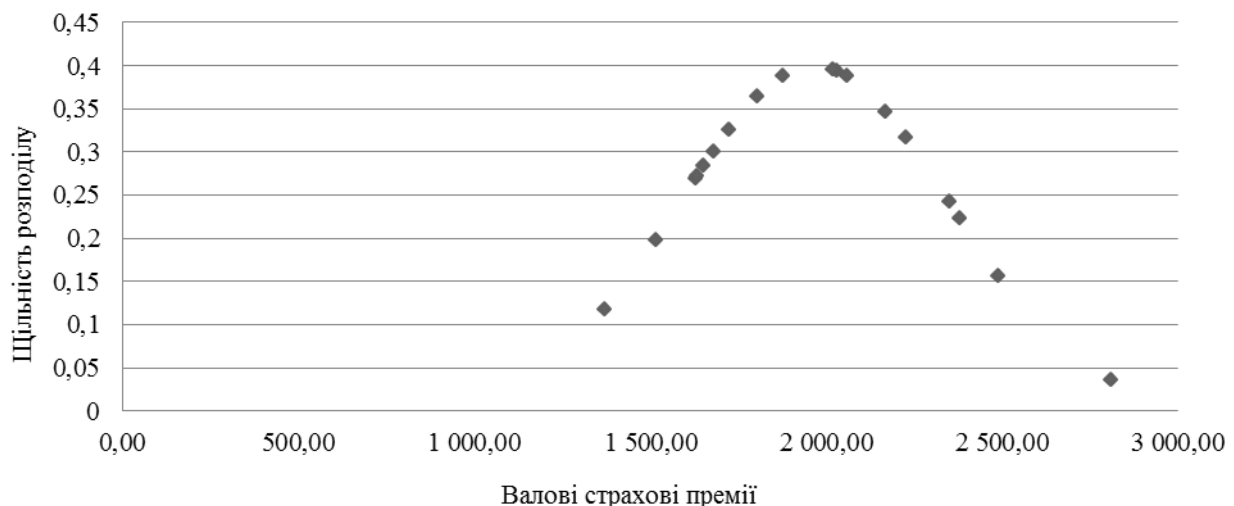


Рис. 2. Крива розподілу валових страхових премій в Україні, 2013 – 2017 рр.

Як бачимо криві розподілу мають форму нормального розподілу. Тобто, яким би законам розподілу не підпорядковувались окремі елементарні похибки, особливості цих розподілів в сумі великої кількості доданків нівелюються і сума підпорядковується закону, що близький до нормального [3, с. 271]. Підсумовані похибки в загальній сумі грають відносно малу роль у невизначеності на ринку автотранспортного страхування України. Криві розподілу страхових виплат та премій мають правосторонні асиметрії, тобто їх моди менше за медіани.



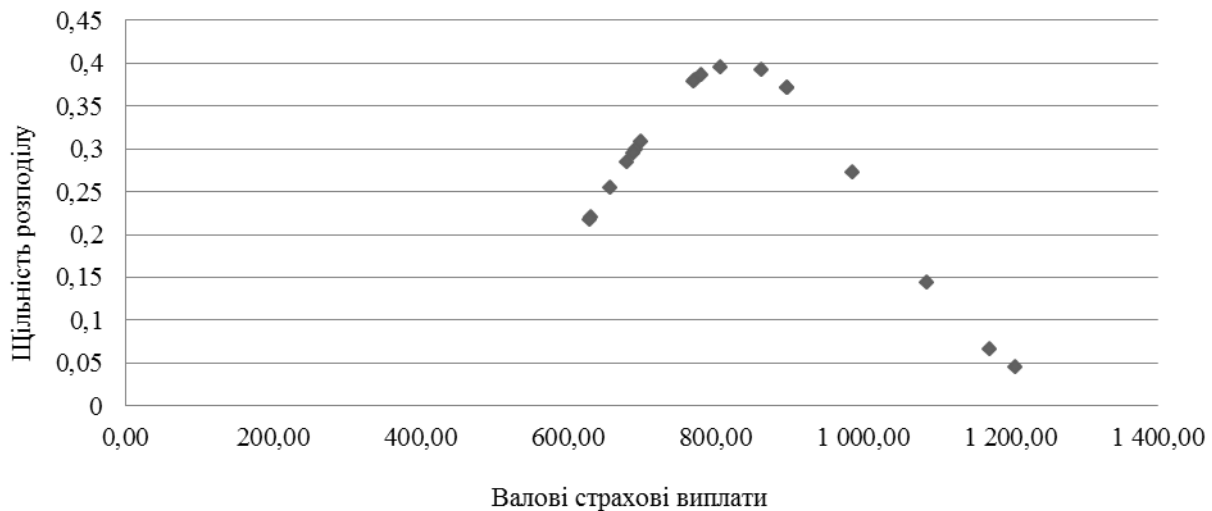


Рис. 3. Крива розподілу валових страхових виплат в Україні, 2013 – 2017 рр.

За результатами дослідження, як висновок, можемо сказати, що проаналізовані показники мають помірну коливність, але страхові премії мають все ж таки більшу коливність ніж страхові виплати, криві розподілу зміщені вправо, що свідчить про збільшення ризику у майбутньому.

Таким чином, результати аналізу змінності грошових потоків на ринку автотранспортного страхування відповідають ситуації нестабільності його грошових потоків та невизначеності розвитку ринку автотранспортного страхування у майбутньому.

#### Список літератури

1. Підсумки діяльності страхових компаній на перше півріччя 2017 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://nfp.gov.ua/files/sk\\_II\\_kv\\_%202017.pdf](https://nfp.gov.ua/files/sk_II_kv_%202017.pdf).
2. Вентцель Е. С. Теория вероятности / Е. С. Вентцель. – М.: «Наука», 1986. – 564 с.
3. Герасименко Г. Г. Статистика / Г. Г. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єріна – К.: КНЕУ, 2000. – 467 с.
4. Бовсуновська Г. С. Розвиток ринку автотранспортного страхування України: дисертація / Г. С. Бовсуновська. – м. Дніпро, 2016. – 223 с.
5. Ляшенко Н. В. Аналіз сучасного стану та тенденції розвитку ринку автотранспортного страхування в Україні / Н. В. Ляшенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2015. – №8. – С. 16 – 20.

**УДК 368.9**

**Кіт Г. В.**  
студентка 6-го курсу,  
Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна,  
**Загорська Д. М.**  
к. е. н., доцент кафедри фінансів та кредиту,  
Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна

### **ОСОБИСТЕ СТРАХУВАННЯ, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ**

Особисте страхування є одним з головних елементом соціальної системи будь-якої держави. Особисте страхування сприяє успішному вирішенню багатьох суспільних проблем, а також паралельно задовольняти потреби населення в забезпеченні стабільних гарантій захисту їх економічних інтересів, підтримка та збереження добробуту і здоров'я. Страхування відноситься до особи як до об'єкта, який наражається на ризик, знаходиться у тісному зв'язку з життям, рівнем фізичної працездатності, станом здоров'я чи пенсійним забезпеченням.

Сьогодні дуже важко уявити суспільство без страхової діяльності, яка охоплює та впливає на різноманітні сфери. Забезпечуючи, збільшуючи з роками потреби суспільства в компенсації широкого спектру збитків, страхування еволюціонувало поряд з досягненнями

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

людства в галузі науки і техніки, промислового і сільськогосподарського виробництва, сфер послуг і транспорту та інше. Згодом страхування прийняло вид розвиненої та гнучкої системи соціально-економічних відносин, що містять сукупність диверсифікованих форм і методів формування цільових фондів грошових коштів, а також є їх безпосереднє використання для відшкодування збитків, при безлічі різноманітних ризиків, які всебічно зачіпають інтереси суспільства, як в економічній, так і соціальній сфері.

Вагомий внесок у дослідженні питань особистого страхування зробили В. Д. Базилевич [1], Н. М. Внукова [5], С. С. Осадець [4] та інші.

Економічною сутністю особистого страхування є замкнутий перерозподіл страхових платежів між учасниками особистого страхування через спеціальний страховий фонд. Однак особисте страхування пов'язано з особливою стороною суспільного виробництва - відтворенням робочої сили.

Особисте страхування є автономної галуззю страхування, об'єктами якої виступають інтереси громадян, майнові інтереси застрахованих пов'язані зі здоров'ям, життя та пенсійним забезпеченням. До системи особистого страхування належать наступні види страхової діяльності: страхування життя та пенсії; страхування від нещасних випадків; медичне страхування.

Кожен із вище перерахованих видів має свій певний об'єкт страхування, перелік страхових ризиків на випадок настання яких укладаються договори страхування (рис. 1).

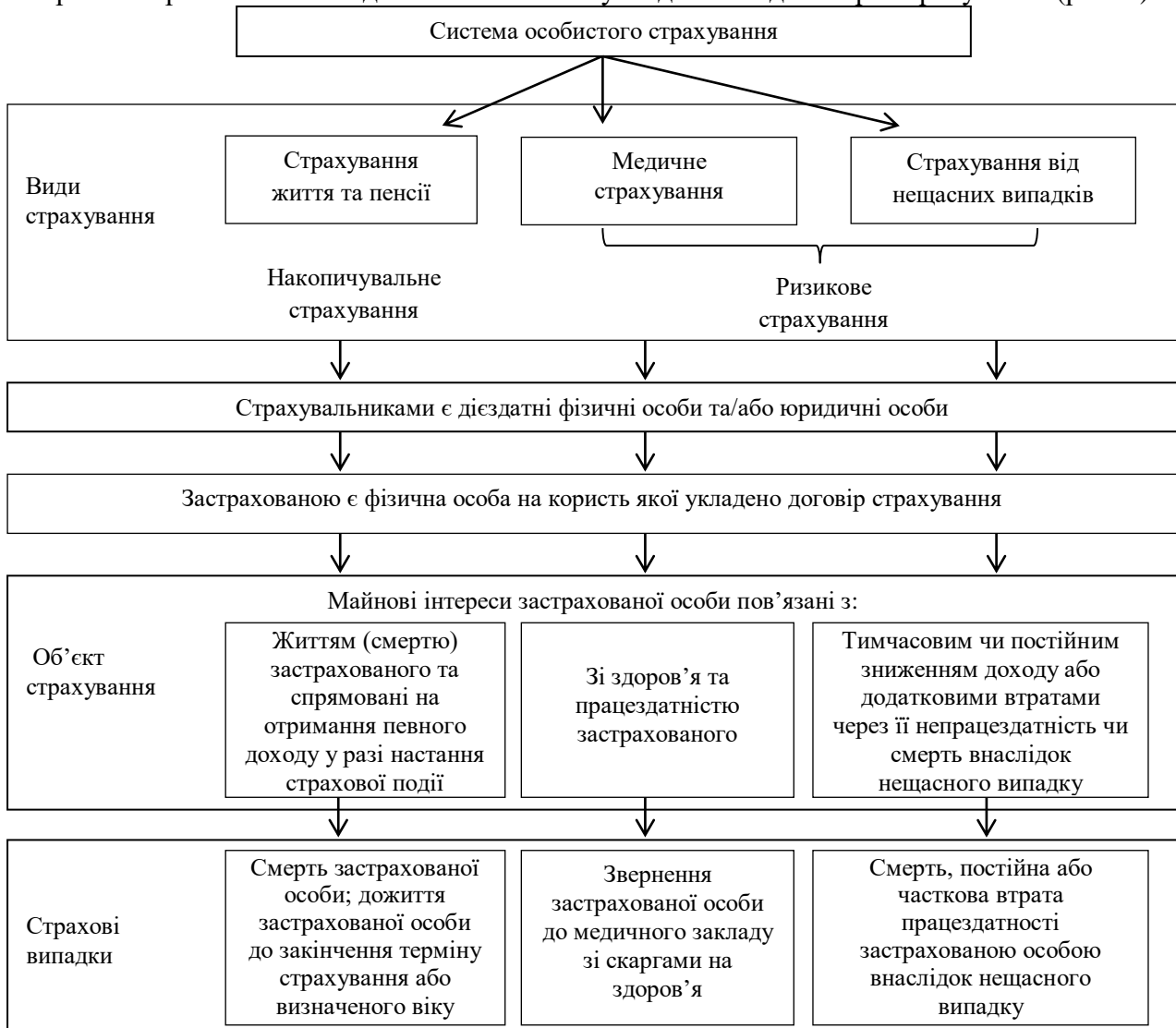


Рис. 1. Структура системи особистого страхування

*Джерело: складено автором на підставі даних [1, с. 167 – 191]*

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Особистому страхуванню, в умовах ринкової економіки йому властиві загальні та спеціальні функції: ризикова; попереджувальна; ощадна; контрольна; соціальна значимість; сприяння поліпшенню демографічної ситуації; інвестиційна; кредитна; мотиваційна.

Дуже часто особисте страхування ототожнюють та прирівнюють до соціального страхування, що є не цілком коректно. Відмінністю між особистим та соціальним страхуванням є джерела формування страхових фондів. У соціальному страхуванні фундаментальною основою реалізації страхового продукту є кошти підприємства, організації, установи та лише частково персональні доходи. В той час в особистому страхуванні доходи населення є основним джерелом формування фондів страхування, а кошти підприємства, організації, установи виключно коли особисте страхування є обов'язковим. Соціальне страхування може проводитись винятково в обов'язковій формі, а особисте як в обов'язковій так і в добровільній.

Особисте страхування спрямовано на доповнення соціального страхування. Між ними, як формами прояву економічної категорії страхування, є взаємозв'язок [3, с. 144].

Щоб оцінити стан та виявити тенденції на ринку особистого страхування, проаналізуємо динаміку страхових премій та виплат по основним види страхової діяльності в галузі особистого страхування, та зробимо прогноз на I півріччя 2018 року (рис. 2).

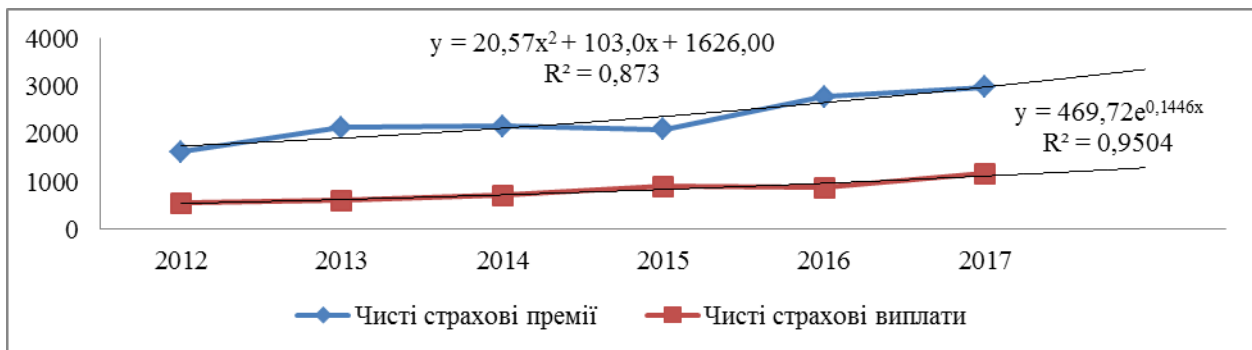


Рис. 2. Динаміка чистих страхових премій та виплат в галузі особистого страхування життя, 2012 – 2017 рр., млн. грн.

*Джерело: розроблено автором на підставі даних звітів Нацкомфінпослуг о підсумках діяльності страхових компаній [2]*

Серед чинників, які негативно впливають на розвиток ринку особового страхування можна виділити наступні: 1) низький рівень доходів громадян; 2) відсутність довіри до сфери страхування; 3) низький рівень страхової культури; 4) слабкий розвиток регіональних ринків та інфраструктури; 5) відсутність державних механізмів стимулювання розвитку галузі особистого страхування.

Беручи до уваги вище перераховані чинники, що негативно впливають на розвиток ринку особистого страхування, можна з упевненістю говорити, що проблема дуже складна і на її вирішення потрібно багато часу. Лише подолання цих проблем про стимулює розвиток особистого страхування.

Як бачимо, на рис. 2, впродовж аналізованого періоду ринок особистого страхування демонструє позитивні тенденції, про це свідчить як збільшення страхових надходжень страхових платежів, так і збільшення страхових виплат. З вірогідністю в 87 % можна стверджувати, що страхові премії будуть збільшуватися, та с 95 %, що страхові виплати також будуть демонструвати позитивну тенденцію.

Узагальнюючи вище наведені дані можна зробити висновок, що український ринок особистого страхування знаходиться фактично лише на початку свого формування. Але з огляду на динаміку чистих страхових премій та страхових виплат, можемо зробити висновок, що довіра до страхових компаній поступово зростає.

**Список літератури**

1. Базилевич В. Д. Страхова справа : підруч / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – Київ, 2008. – 351 с.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua>.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

3. Плиса В. Й. Страхування: навч. посіб./ В. Й. Плиса. – Київ.: 2012. – 206 с.
4. Страхування: підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – Київ.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
5. Страхування: теорія та практика: Навчально-методичний посібник / Внукова Н. М., Успаленко В. І., Временко Л. В. та ін.; За загальною редакцією проф. Внукової Н. М. – Харків: Бурун Книга, 2004. – 376 с.

**УДК 657.016.8**

**Лобань М. А.**  
магістр з спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
Донецький державний університет управління,  
**Ясинська Н. А.**  
д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів, обліку та оподаткування,  
Донецький державний університет управління

### **ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА**

Під час активізації процесів трансформації ринкових відносин, які нині мають місце в Україні, питання банкрутства підприємств мають важливе практичне значення в розбудові вітчизняного бізнесу. В умовах, коли майже всі ланки фінансової системи опинилися в кризі, необхідність проведення санації підприємств стало однією з найгуманніших заходів попередження можливого банкрутства [1, 3]. Тим не менш, виникає об'єктивне питання щодо результативності санаційних дій в межах чинного законодавства та економічної реальності. Так, визначальний нормативний акт – Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» у 2017 р. (доповнення, внесені законом № 1983-VIII від 23.03.2017) формалізував зміни організаційного механізму подолання банкрутства. Тим не менш, залишив класифікаційну характеристику видів банкрутства [2]:

1. Реальне банкрутство, характеризує повну нездатність підприємства відновити в майбутньому свою фінансову стабільність і платоспроможність за наявних ресурсів та правил роботи з ними.

2. Технічне банкрутство, характеризує стан неплатоспроможності підприємства, викликаний істотним простроченням дебіторської заборгованості, неадекватної дебіторсько-кредиторської політики, що веде до зменшення вартості активів.

3. Навмисне банкрутство, характеризує навмисне створення (або збільшення) керівником підприємства чи власником бізнесу його неплатоспроможності через особисті інтереси або інтереси стейкхолдерів; свідомо некомпетентне фінансове управління.

4. Фіктивне банкрутство, характеризує свідомо помилкове оголошення підприємством про свою неспроможність із метою введення в оману кредиторів для одержання від них відстрочки (розстрочки) виконання своїх кредитних зобов'язань або знижки щодо суми кредитної заборгованості.

Слід відмітити, що механізм подолання банкрутства підприємством є поточною проблемою конкретного суб'єкту господарювання. І в межах конкурентного середовища такий стан речей є прийнятним та виправданим. Але, в умовах уповільнення економічного розвитку, що негативно позначилося на низці сегментів та ринків, проблема окремого підприємства набуває більш широкого резонансу виходячи за межі суб'єктивності. Ця проблема визнана урядом країни. Так, Проектом розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року та затвердження плану заходів щодо її реалізації» визначено активну державну позицію з формування стратегії швидкого переходу до Індустрії 4.0 [4]. Тому, санація, як виправданий та сталий захід подолання можливого банкрутства, в нових економічних реаліях не буде дієвою.

Відповідно, вбачається за необхідне опрацювання в наукових колах, дослідницьких центрах, у бізнес-середовищі тощо нових методів подолання банкрутства підприємств.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Вони мають увібрати передові компетенції економічного й фінансового секторів, повинні підтримуватися формально та мати сталу практику напрацювань. Змістовно це прописано зазначеним Проектом як «Розробка стратегії стрибку з Індустрії 2.0 у Індустрію 4.0 за участі провідних світових наукових інститутів та організацій» та «Прийняття стратегії стрибку з Індустрії 2.0 у Індустрію 4.0».

**Список літератури**

1. Андрієць В. С. Забезпечення економічного зростання підприємства за допомогою оптимізації грошових потоків підприємства / В. С. Андрієць // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 11. – С. 16 – 18.
2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 № 2343-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
3. Котляр М. Л. Аналіз фінансового стану підприємства / М. Л. Котляр // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 99 – 104.
4. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року та затвердження плану заходів щодо її реалізації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

**УДК 336.1**

**Мельничук В. Е.**

аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,

**Рощина Н. В.**

к. е. н, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

**СПЕЦИФІКА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ США**

У наш час фондовий ринок є одним із найпривабливіших інструментів інвестування. Попри це, відрізняється ринок цінних паперів своєю специфікою, яка і визначає його відносну самостійність, розмір, роль та значення для ринкової економіки. Фондові ринки США, Великобританії, Японії є найбільшими у світі. Особливою популярністю користується фондовий ринок Сполучених Штатів. Американські біржі можна з упевненістю назвати основним фінансовим центром світу, оскільки динаміка індексів DJIA, S&P500 відіграє вирішальну роль на біржах інших країн світу. На сьогодні фондовий ринок США є законодавцем біржових і фінансових течій. Особливо це позначилося в період кризи 2008 року, коли тотальний обвал світових майданчиків підкорювався настроям інвесторів і учасників основних американських бірж [1].

Капіталізація американського фондового ринку на сьогоднішній день є найбільшою в світі, що є основним фактором, привертаючим інвесторів з різних куточків світу, а можливість використовувати в торгівлі акції найбільших компаній США дозволяє трейдерам успішно диверсифікувати свої активи.

Своєрідність цього сегменту виражається в особливостях ціноутворення або курсу представлених фінансових інструментів. Вивчення особливостей відображення цінами фондового ринку стану реальної економіки є важливою складовою частиною аналізу даного сегмента фінансового ринку [2].

Економічна природа цінних паперів як титулу власності і як свідчення здійснення позики визначає складний і багаторівневий набір факторів, що впливають на формування її ринкової вартості. Комплексність ціноутворюючого процесу, поява великої кількості цінних паперів різних емітентів і різної інвестиційної якості, ускладнення економічних відносин з приводу володіння цінними паперами підвищують значимість інституту професійного посередництва на ринку цінних паперів, який бере безпосередню участь у ціноутворюючому процесі.

Однією з найголовніших умов, що дозволяє нормально функціонувати організованим фінансовим ринкам, забезпечувати стійкий стан та динамічний розвиток є наявність

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції**  
**«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,**  
**фінансів та управління в Україні та світі»**

---

природного процесу ціноутворення на фінансові інструменти, що полягає у грі учасників ринку на коливаннях попиту та пропозиції.

Виникає необхідність розробки теоретичних аспектів ціноутворення. Важливо зрозуміти як виникає процес ціноутворення курсу на цінні папери, які механізми та фактори при цьому залучаються. Вирішення подібної проблеми є вагомим для всіх учасників фондового ринку. Наприклад, для інвесторів розуміння даного аспекту є важливим для прийняття зважених, грамотних інвестиційних рішень, а для трейдерів у розумінні ситуації, що виникає на ринку, точному прогнозуванні поведінки ціни як на короткострокову, так і на довгострокову перспективу, що є вкрай необхідним для побудови правильної торговельної стратегії.

Аналіз даної теми привів до наступного висновку: ціни угод співвідносяться з суб'єктивними вартостями активів, які є об'єктами купівлі-продажу. Таке твердження можна пояснити тим, що коли учасник фондового ринку купує акцію, він розуміє, що на цей момент йому важливіше володіти нею, аніж кошти як він витратив. Продавець бачить картину на ринку прямопротилежно. Ціни, за якими проводяться розрахунки, співвідносяться з суб'єктивними оцінками покупців і продавців.

На фондовому ринку дуже рідко можна зустріти збалансованість ціни на фінансовий інструмент. В більшості випадків, акція або перекуплена, або недооцінена учасниками ринку. Такий показник фактично відображає інтерес до певної акції, зазвичай порівнюючи із середнім показником у секторі. Ситуації, коли цей показник у декілька разів переважає за середній показник у секторі може привести учасника фондового ринку до двох висновків, прийняття однієї із найбільш логічної позиції слугує фундаментом для розробки подальшої стратегії. По-перше, акція дійсно є сильною та більшість гравців бачать продовження подальшого розвитку компанії, а й, відповідно, збільшується її ринкова вартість. Або ж, компанія занадто перекуплена, та в короткостроковій перспективі відбудеться фіксація прибутку. Слід також не забувати звертати увагу на відсоткову частку Short Float у певній компанії. Наглядно такі ситуації можна виявити на графіках фінансових інструментів, а саме трендовий рух (uptrend, downtrend, range) акції вказує на це. Ситуації пере- або недооцінення акції посилюються при вході в активну гру спекулянтів, що звертають увагу на різкий дисбаланс у ціні та намагаються отримати максимальних прибуток з такої ситуації. Так як подібні дисбаланси сприяють вибиванню акції із тренду, то цілком можна спрогнозувати відновлення ціни фінансового інструмента. З точки зору трейдингу, найцікавішими будуть виступати акції, де можна зустріти сильний дисбаланс ціни, так як саме такі акції будуть in-play. На піці таких ситуацій, виникає різка зміна напряму ціни. Аргументація такого явища досить проста, закон попиту та пропозиції.

Можна зробити висновок, ціна угод відображає всю доступну інформацію. Твердження полягає в тому, що ціна угоди у конкретний момент часу, відповідає очікуванням усіх трейдерів в цей момент часу, сформованим на основі наявної у них в цей момент інформації.

Таким чином, ціноутворення – це дуже нестійкий процес. Ціноутворення на фондовому ринку характеризується рядом певних понять. Ключовим поняттям у даному явищі виступає рівновага. Концепція рівноваги виходить з того, що ціна на фондовому ринку відображає рівновагу попиту і пропозиції на певний цінний папір в момент звершення фондової операції.

Специфічні чинники надають різноспрямований вплив на різні види цін. Наприклад, тип, вид, різновид цінного паперу і термін обігу в основному враховуються при визначенні її номінальної вартості. Інвестиційні якості цінних паперів мають визначальне значення при встановленні її емісійної ціни.

Ринкові ціни відображають агреговані дії всіх учасників фондового ринку, які полягають як у проведенні операцій, так і у відмові від їх проведення за будь-яких підстав. Ціни можуть відображати як неупереджені оцінки висококваліфікованих аналітиків, що скрупульозно оцінюють майбутні потоки готівки, так і почуття страху та жадібності, які роздирають свідомість трейдерів. Крім того, вони можуть відображати те чи інше явище в більшій чи меншій мірі на різних часових інтервалах, а також суб'єктивну оцінку витрат і вигод від торгівлі.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

На жаль, фундаментальну вартість не можливо зустріти в дійсності. Проблема розуміння фундаментальної вартості полягає в тому, що визначаючі характеристики поточної оцінки вартості активів знаходяться в майбутньому. Вони регулярно змінюються, не можуть спостерігатися і не прив'язані до якогось близького моменту часу. У реальній економіці плани і очікування усіх трейдерів, споживачів і виробників не є узгодженими один з одним, рішення досить часто суперечливі, і як наслідок, рух фінансового інструмента може буди неочікуваним, непрогнозованим та призвести до непередбачуваних прибутків і збитків учасника фондового ринку.

**Список літератури**

1. Американские биржи и фондовый рынок США. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stockmaks.com/amerikanskiye-birji-i-fondoviy-rynok-ssha.html>.
2. Міжнародний ринок грошей і капіталів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/13/1208.html>.
3. Ценообразование на фондовом рынке. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bookwu.net/book\\_ocenka-imushhestva-i-imushhestvennyh-prav-v-ukraine\\_1097/45\\_9.3-cenoobrazovanie-na-fondovom-rynke](http://bookwu.net/book_ocenka-imushhestva-i-imushhestvennyh-prav-v-ukraine_1097/45_9.3-cenoobrazovanie-na-fondovom-rynke).
4. Факторы ценообразования на фондовом рынка.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://literus.narod.ru/Bussines/Fond/1-g4-3.htm>.
5. Фондовый рынок США. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globfin.ru/articles/shares/usa.htm>.

**УДК 336.74**

**Мигович Т. М.**

к. е. н., викладач кафедри фінансів,  
ДВНЗ «Прикарпатський національний  
університет ім. Василя Стефаника»,

**Мороз Р. Я.**

студент магістрант спеціальності  
«Фінанси, банківська справа і страхування»  
ДВНЗ «Прикарпатський національний  
університет ім. Василя Стефаника»

### **ГРОШОВІ АГРЕГАТИ В СТРУКТУРІ ГРОШОВОЇ МАСИ РІЗНИХ КРАЇН**

В умовах ринкових відносин важливим кроком у досягненні економічної стабільності для кожної країни є контроль за кількістю грошей в обороті. Виконання різними видами активів таких функцій грошей, як міра вартості, засіб обігу, засіб нагромадження, засіб платежу не дає можливості розмежувати власне гроші та інші ліквідні активи. Тому вкрай важливим є визначення показників, що адекватно вимірюють обсяг грошової маси та визначають її структуру. Для цього в міжнародній банківській статистиці застосовують агрегатний метод класифікації функціональних форм грошей, який базується на характеристиці ряду грошових агрегатів за ступенем їх ліквідності.

Грошові агрегати – це зобов'язання депозитних корпорацій перед іншими секторами економіки, крім сектору загального державного управління та інших депозитних корпорацій.

Складовими грошових агрегатів є фінансові активи у формі готівкових коштів у національній валюті, переказних депозитів, інших депозитів, коштів за цінними паперами, крім акцій, що емітовані депозитними корпораціями та належать на правах власності іншим фінансовим корпораціям, не фінансовим корпораціям, домашнім господарствам та некомерційним організаціям, що обслуговують домашні господарства. Залежно від зниження ступеня ліквідності фінансові активи групують у різні грошові агрегати M0, M1, M2 та M3.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

В Україні грошовий агрегат M0 включає готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями. Грошовий агрегат M1 – грошовий агрегат M0 та переказні депозити в національній валюті. Грошовий агрегат M2 – грошовий агрегат M1 і переказні депозити в іноземній валюті та інші депозити. Грошовий агрегат M3 (грошова маса) – грошовий агрегат M2 та цінні папери, крім акцій [1, с. 123].

В англійській статистиці використовується кілька агрегатів грошової маси в обігу. Показник грошової маси M0 охоплює готівкові гроші в обігу та касові резерви банків. Агрегат M1 включає M0 та депозити до запитання в банках, за якими не сплачуються відсотки. M2 включає M1 плюс так звані роздрібні депозити, тобто депозити в банках та будівельних товариствах до запитання та термінові до 100000 ф. ст. з повідомленням не більше ніж за місяць, та депозити в ощадних банках. Агрегат M3 включає, окрім складових M1, термінові депозити в банках та депозитні сертифікати у фунтах стерлінгів, а також депозити в банках та депозитні сертифікати в іноземній валюті. M4 додатково до M3 включає депозити та акції будівельних товариств.

У США Федеральною резервною системою, що є провідником монетарної політики визначено грошові агрегати M1, M2, M3 і L. M1 містить у собі готівку, вклади на поточних рахунках та дорожні чеки. Грошовий агрегат M2 включає M1 і активи, що можуть при незначній втраті вартості швидко перетворитися у готівку, зокрема депозитні рахунки грошового ринку, взаємні фонди грошового ринку, строкові депозити малого номіналу, ощадні депозити, одноденні угоди про взаємний викуп і позички. Грошовий агрегат M3 , окрім M2, включає строкові євродолари та інституційні титули власності взаємних фондів грошового ринку. Агрегат L характеризує високоліквідні активи. До нього належить грошовий агрегат M3 та високоліквідні облігації, а саме короткострокові цінні папери Державної скарбниці, комерційні векселі, ощадні облігації та банківські акцепти [2, с. 138].

Виходячи із завдань регулювання платоспроможного попиту центральні банки визначають цільові орієнтири (таргети) регулювання грошової маси в обігу, в зв'язку з чим подібного роду практика одержала назву «грошове таргетування». Важливе значення для ефективного регулювання динаміки грошової маси за допомогою цільових орієнтирів має порядок їх встановлення або у вигляді контрольних цифр (Франція), або «вилки» (США) чи прогнозу (Японія). В різних країнах і в різні періоди в якості цільових орієнтирів обирались різні показники грошової маси. Вибір того чи іншого грошового агрегату в якості регульованого, як правило, визначався кінцевою метою грошово-кредитної політики. Так, агрегат M1 асоціювався з масштабами купівельної спроможності фізичних осіб. Більш широкі грошові агрегати M2 і M3 включають в себе значну частину фінансових активів, які не можуть використовуватися негайно. В залежності від того, які цілі переслідує центральний банк (лише зниження темпів інфляції, досягнення економічного зростання), для орієнтиру обирається той чи інший грошовий агрегат [3, с. 244].

У різних країнах кількість грошових агрегатів та їх якісний склад різний, проте сучасні процеси глобалізації спричинили універсалізацію фінансових ринків, що викликала поступове зближення і складів грошових агрегатів. Варто відзначити, що центральним банкам чи іншим органам, що розробляють і реалізують монетарну політику, слід підтримувати належну рівновагу між агрегатами грошової маси задля уникнення проблеми надлишкової ліквідності економіки, що в свою чергу сприятиме економічному розвитку країни та покращенню добробуту населення.

**Список літератури**

1. Методологічний коментар // Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 10. – С. 182.
2. Шамова І.В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн : навч.посіб. / І. В. Шамова. – К. : КНЕУ, 2001. – 195 с.
3. Гаврилова Н. В. Методи стабілізації грошової маси в обігу / Н.В. Гаврилова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету . Економічні науки. – 2011. – Випуск 19. – С. 241 – 245.



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

УДК 336.71(477)

**Михайлова І. О.**

студентка,  
Харківський національний університет  
ім. Василя Назаровича Каразіна

**Науковий керівник:**

**Дорошенко О. Г.**

к. е. н., доцент  
Харківський національний університет  
ім. Василя Назаровича Каразіна

### ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Стабільно функціонуюча банківська система – невід’ємна частина економічної системи будь-якої країни, а також запорука її ефективного функціонування та розвитку. Банківська система виконує важливу перерозподільну роль в економіці, адже недарма її називають «кровотворною системою» будь-якої держави. Саме через банки відбувається перерозподіл тимчасово вільних грошових коштів у вигляді кредитів, здійснюються платежі як всередині країни, так і за її межами. Зазначене вище свідчить про високу значимість банків.

Банківська система України перебуває на етапі формування в умовах переходу нашої держави до ринкових умов господарювання. Тому за рівнем капіталізації, об’ємами ресурсів, переліком різновидів операцій значно поступається багатьом розвиненим країнам. Саме тому актуальним є огляд сучасних тенденцій розвитку банківської системи України та пошук напрямків вирішення існуючих проблем.

Для наочного огляду стану банківської системи України в табл. 1 наведемо основні показники її діяльності за 2014 – 2017 рр.

За період з 2014 р. по жовтень 2017 р. кількість банків в Україні скоротилася зі 145 до 88. При цьому слід зазначити, що зважаючи на вимоги НБУ щодо збільшення мінімального обсягу статутного капіталу до 200 млн. грн. на 11.07.17 р., 300 млн. грн. – до 11.07.18 р. та в подальшому поступово до 500 млн. грн. до липня 2024 р. [1], в майбутньому можна очікувати нових випадків об’єднання або припинення діяльності та ліквідації банківських установ. За період, що аналізується скоротилася також частка банків з іноземним капіталом з 51 у 2014 р. до 41 – у 2015 р. та до 38 – у 2016 і 2017 рр. Зокрема це пов’язано з політичним конфліктом на території України, погіршенням соціально-економічного становища громадян, а також виходом банківських установ з російським капіталом з українського ринку щодо яких НБУ було запропоноване впровадження санкцій.

*Таблиця 1*

**Основні показники діяльності банків, 2014 – 2017 рр.**

Показник	2014 р.	2015 р.	Відхилення		2016 р.	Відхилення		01.10. 2017 р.
			Абсолютне	Відносне		Абсолютне	Відносне	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кількість банків	145	117	-28	-19,3 %	96	-21	-17,9 %	88
з них: з іноземним капіталом	51	41	-10	-19,6 %	38	-3	-7,3 %	38
у т.ч. зі 100 % іноземним капіталом	19	17	-2	-10,5 %	17	0	0 %	17
Активи, млрд. грн.	1477	1571	94	6,4 %	1737	166	10,6 %	1754
Власний капітал, млрд. грн.)	148,02	103,7	-44	-29,9 %	123,8	20	19,4 %	168,75
Співвідношення власний капітал/активи, %	10,0	6,6	-3,4	-	7,1	0,5	-	9,6
Зобов’язання банків, млрд. грн.	1168,83	1150,67	-18,16	-1,6 %	1132,52	-18,16	-1,6 %	1111,97

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

*Продовж. табл. 1*

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Результат діяльності, млрд. грн.	-33,1	-66,6	-33,5	101,2 %	-159,4	-92,8	139,3 %	3,43
Рентабельність активів (ROA), %	-4,07	-5,46	-1,39	-	-12,6	-7,14	-	0,15
Рентабельність капіталу (ROE), %	-30,46	-51,91	-21,45	-	-116,74	-64,83	-	1,28
Кредитний портфель, млрд. грн.	1006,36	965,09	-41,27	-4,1 %	1005,92	40,83	4,2 %	992,06

*Джерело: розроблено автором самостійно за [2]*

Активи по банківській системі збільшилися з 1477 до 1571 млрд. грн. (на 6,4 %) у 2015 р., та ще на 166 млрд. грн. (10,6 %) у 2016 р. Обсяг активів за 2017 рік збільшився несуттєво (до 1754 млрд. грн.). Ключовим чинником зміни обсягу активів можна назвати коливання курсу національної валюти, поряд з виведенням частини банківських установ з ринку, рухом клієнтських коштів та скороченням кредитних портфелів [3]. Поточна ситуація на ринку банківських послуг характеризується невисокою активністю кредитних операцій, адже для подальшого вдалого проведення кредитних операцій є ряд перешкод, серед яких невизначеність щодо подальшого економічного розвитку, скорочення ресурсної бази банків, погіршення кредитоспроможності позичальників. Все це примушує банки більш прискіпливо оцінювати фінансове становище потенційних позичальників та дедалі частіше відмовляти їм у видачі кредиту.

Загальний обсяг зобов'язань має тенденцію до скорочення на 18,6 млрд. грн. або це 1,6 % у 2015 та у 2016 рр., та до 1111,97 млрд. грн. станом на 01.10.2017 р. Тобто це свідчить про зменшення депозитної бази банків, що обумовлено як загальним рівнем недовіри населення до банківських установ, так і низькими темпами зростання доходів.

Величина капіталу банків зменшилася на 44 млрд. грн. у 2015 р. (на 29,9 % в порівнянні з 2014 р.), проте у 2016 р. вона збільшилася до 123,8 млрд. грн. (19,4 %) та у 2017 році – до 168,75 млрд. грн. Такі зміни обумовлені значними обсягами докапіталізації ряду банківських установ на вимоги НБУ.

Важливим показником, який дозволяє оцінити достатність власного капіталу для проведення активних операцій є співвідношення цих показників. В 2014 р. співвідношення власного капіталу до активів складало 10 %, в 2015 р. показник впав до 6,6 %, але у 2016 р. знов збільшився на 0,5 % (до 7,1 %), а за 9 місяців 2017 р. – до 9,6 %. Така тенденція є позитивною і свідчить про зростання участі банківського капіталу у формуванні кредитного портфеля, тобто у 2016 – 2017 рр. банки швидшими темпами нарощують обсяги капіталу, аніж зобов'язань, що не викликає залежності банків від залучених коштів.

Однак показники рентабельності активів (ROA) та рентабельності капіталу (ROE) за період 2014 – 2016 рр. мали від'ємне значення (табл. 1), що свідчить про неефективне використання активів та власного капіталу банками. Станом на 01.10.2017 р. ці показники мають позитивне значення (0,15 % та 1,28 % відповідно).

Що стосується фінансового результату діяльності банків, то вона за період 2014 – 2016 рр. була збитковою. Особливо великим показник був у 2016 р. – 159,4 млрд. грн., що було зумовлено резервуванням кредитного портфеля Приватбанку. Проте за результатами 9 місяців 2017 р. банківською системою був отриманий позитивний фінансовий результат у розмірі 3,43 млрд. грн. Такі зміни були спричинені зменшенням відрахувань банками до резервів, а також зростанням чистого процентного доходу за операціями з населенням та розрахунково-касового обслуговування [2].

Таким чином, сучасний стан банківської системи потребує прийняття ряду заходів, які сприятимуть покращенню її функціонування. Серед них залишається питання капіталізації банківської системи, якості активів на балансі банків, підвищення довіри населення до банківської системи та загального поліпшення економічного та політичного становища в державі.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Укрупнення банків шляхом злиття або поглинання, подальша практика НБУ щодо виводу неплатоспроможних банків з ринку банківських послуг, розвиток банківської інфраструктури, зменшення коливань відсоткових ставок на міжбанківському ринку, підвищення привабливості запозичень в національній валюті та стимулювання до ефективного зростання використання банківських послуг населенням – все це сприятиме оздоровленню банківської системи України та її стабілізації в майбутньому.

**Список літератури**

1. Постанова правління НБУ № 464 «Про приведення статутного капіталу банків у відповідність до мінімально встановленого розміру» [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0464500-14>.

2. Офіційний сайт Національного банку України [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

3. Національне рейтингове агентство «Рюрік». Банківська система України: результати 2016 року та ключові тенденції розвитку [Електроний ресурс]. – Режим доступу: [http://rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_4\\_kv\\_2016.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf).

УДК 330.322.01.(477)

**Мороз М. О.**  
аспірант,

ДВНЗ «Університет банківської справи»

**РІЗНОВИДИ МОДЕЛЕЙ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Розглядаючи моделювання системи забезпечення інвестиційної безпеки України автор виходить з його тлумачення як способу дослідження явищ і процесів, що ґрунтується на заміні конкретного об'єкта досліджень (оригіналу) іншим, подібним до нього (моделлю), коли суб'єкт досліджує його, а здобуту інформацію переносить на реальний предмет вивчення [1].

При цьому значущість обґрунтування конкретної моделі забезпечення інвестиційної безпеки України полягає в тому, що така модель має: бути керівництвом для визначення вимог до створення і функціонування даної системи, її підсистем і елементів, необхідних для цього ресурсів, засобів, способів, методів і інструментів; напрямів і етапів коригування, оцінки дієвості і ефективності системи; уможливлувати різні рівні захисту об'єктів інвестиційної безпеки; контролювати стан системи; координувати і об'єднувати зусилля суб'єктів забезпечення інвестиційної безпеки.

Систему забезпечення інвестиційної безпеки України слід розглядати в функціональному, структурному, процесному і твірному аспектах. При цьому необхідно пам'ятати і про чинниковий аспект такої системи, тобто взаємозв'язок/взаємозалежність/взаємозумовленість її елементів, що яскраво ілюструє, наприклад, співвідношення інвестиційної безпеки й інвестиційного клімату. Так, як належним чином функціонує система забезпечення інвестиційної безпеки України впливає на стан інвестиційного клімату, так і сприятливий стан останнього позитивно позначається на підвищенні рівня інвестиційної безпеки всіх економічних агентів. При формуванні системи забезпечення інвестиційної безпеки України слід враховувати і щільний взаємозв'язок і взаємозумовленість між інвестиційною безпекою і інвестиційним потенціалом, інвестиційною активністю та інвестиційною привабливістю.

Цільова установка функціональної моделі системи забезпечення інвестиційної безпеки України має бути багатоаспектною, щоб охоплювати всі сфери безпечного формування і використання інвестиційних ресурсів, їх позитивного впливу на підвищення майнової безпеки домогосподарств, безпеки грошового обігу й інфляційної, валютної, бюджетної та боргової безпеки економічних агентів.

Завдання функціональної моделі системи забезпечення інвестиційної безпеки України повинні чітко кореспондуватись з визначеними цілями, бути конкретними і реалізовними.

З огляду на визначені цілі і завдання функціональної системи забезпечення інвестиційної безпеки України остання виконуватиме превентивну (виявлення загроз,

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

розробка й реалізація заходів з їх попередження і нейтралізації), відтворювальну, підтримуючу, узгоджувальну, захисну (підвищення захищеності учасників інвестиційних процесів), оптимізаційну, стабілізаційну, гарантійну, контрольну і стимулювальну функції.

Широке коло пропонованих суб'єктів забезпечення інвестиційної безпеки України передбачає необхідність чіткої координації зусиль та комплексність у розв'язанні існуючих і потенційно можливих проблем в даній сфері.

Організаційно-економічний механізм забезпечення інвестиційної безпеки України є комплексом взаємопов'язаних і взаємозумовлених інструментів впливу на учасників інвестиційних процесів з метою досягнення цілей вищезазначеної системи. А відтак, для формування дієвої системи забезпечення інвестиційної безпеки України слід застосовувати симбіоз ринкового та інтеграційного механізмів, механізмів державного регулювання інвестиційної сфери та саморегулювання економічних агентів.

Структурна модель системи забезпечення інвестиційної безпеки України, на наш погляд, є багатофункціональною моделлю мішаного типу, що має органічно поєднувати інтереси, права і обов'язки, конкретні заходи з убезпечення інвестиційної діяльності державних органів влади і недержавних учасників інвестиційних процесів. Водночас, дана система є комбінацією фінансово-економічної й організаційно-технологічної систем.

Основною метою зазначеної системи є підвищення рівня інвестиційної безпеки України, а її завданнями – забезпечення ефективного використання вітчизняних та іноземних інвестицій для поступального соціально-економічного розвитку держави, підвищення інвестиційної активності й інвестиційної привабливості всіх економічних агентів та захисту їх інвестицій, поліпшення інвестиційного клімату в країні загалом та її окремих регіонах, зниження інвестиційних ризиків.

При цьому слід урахувувати, що на об'єкти прямого впливу (обсяг і структура (відтворювальна, галузева, технологічна, регіональна, за формами власності), динаміка і спрямованість інвестицій (прямих/реальних, портфельних/фінансових, інтелектуальних (на НДР, технології, кадри), інших), інвестиційний портфель, інвестиційні програми і проекти, інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість й інвестиційна активність економічних агентів, інвестиційна привабливість державного боргу, інвестиційний імідж тощо) система забезпечення інвестиційної безпеки може впливати безпосередньо, тоді як ці об'єкти в змозі спричинити кризові явища не лише в інвестиційній сфері, а й національній економіці загалом.

При цьому слід урахувувати пріоритети і цільову спрямованість інвестиційних проектів (комерційних, інфраструктурних, соціальних, екологічних, науково-дослідних, інформаційних тощо) та їх реалізованість (можливість досягнення проектної мети з мінімальними відхиленнями від передбачуваних параметрів) за дотримання певного рівня інвестиційної безпеки. Для цього потрібно здійснювати експертизу пропонованих до реалізації інвестиційних проектів з огляду на їх мету, результативність, джерела інвестиційних, матеріальних, трудових й інформаційних ресурсів і витрати на реалізацію, зацікавленість учасників, наявність/відсутність державної підтримки чи адміністративних обмежень, зовнішнє середовище, наявність/відсутність мультиплікативного ефекту.

Об'єкти ж опосередкованого впливу, не будучи прямими характеристиками інвестицій (нормативно-правове забезпечення, інвестиційна політика, умови інвестування, інвестиційна інфраструктура, ринкова кон'юнктура тощо), визначають додаткові можливості інвестиційної сфери і пов'язані з ними загрози.

Формуванню дієвої системи забезпечення інвестиційної безпеки України слугуватиме й визначення її процесної моделі.

Для формування дієвої системи забезпечення інвестиційної безпеки України важливе значення належить розбудові її твірної моделі, яка повинна включати досконалі наукову, нормативно-правову і правозастосовну, програмно-цільову, фінансову, методичну, обліково-аудиторську, інформаційно-аналітичну, інституціонально-технологічну, кадрово-освітню, організаційну (в т. ч. правоохоронну, режимну, протекціоністську і комунікативну) забезпечувальні підсистеми.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Запропоновані дисертантом функціональна, структурна, процесна і твірна моделі системи забезпечення інвестиційної безпеки України в жодному разі не є альтернативними. Вони лише з різних ракурсів підводять відповідних розробників і всіх задіяних в ефективному функціонуванні такої системи державних органів, юридичних і фізичних осіб до врахування всіх її складових і компонентів для досягнення найкращих результатів, підвищення рівня інвестиційної безпеки України.

**Список літератури**

1. Наукове моделювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.

**УДК 336.763**

**Осечко Ю. І.**

аспірант,

Інститут банківських технологій та бізнесу  
Державного вищого навчального закладу  
«Університет банківської справи»

**Науковий керівник:**

**Карчева Г. Т.**

д. е. н., доцент,

Інститут банківських технологій та бізнесу  
Державного вищого навчального закладу  
«Університет банківської справи»

**АНАЛІЗ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ БАНКІВ УКРАЇНИ ТА США**

Банківські системи багатьох країн у 2008 – 2009 рр. зіштовхнулися з глобальною фінансовою кризою, яка негативно вплинула на їх фінансову стабільність та призвела до мінімізації банківського кредитування. Особливо вразливими до цих потрясінь були країни, що розвиваються. Більшість держав змогли подолати фінансово-економічну нестабільність, проте Україна і досі намагається позбутися «токсичних» банківських активів. Тому, на нашу думку, головним завданням є аналіз якості кредитного портфеля та пошук нових механізмів для управління проблемною заборгованістю .

Найбільш вагомий внесок у дослідження проблематики кредитної заборгованості зробили О. Барановський, О. Білай, О. Крухмаль, Г. Карчева, А. Кузнецова, О. Стукало, Л. Слобода, І. Тарануха.

Ключовим фактором нестабільності банківської системи України є високий рівень проблемних кредитів. Банки, як показує практика, не можуть пристосуватися до кризової ситуації в країні та до змін у політичній сфері. Хоча обсяг наданих кредитів збільшується та це відбувається паралельно із збільшенням рівня проблемної заборгованості, підвищенням резервів під втрати за активними операціями.

Ситуація, яка склалася в Україні є нестандартною. Проаналізувавши, як змінювався рівень проблемної заборгованості в США та в Україні, можна зробити висновок, що нам необхідно якісно змінювати систему ризик-менеджменту проблемних кредитів та вдосконалювати систему моніторингу кредитів.

Як ми бачимо, рівень проблемних кредитів на 01.01.2008 р. в Україні та в США був на однаково низькому рівні та становив відповідно 3,88 % та 2,21 %. Проте, уже в кризовий період ситуація різко змінилася. Частка проблемних кредитів в Україні почала стрімко зростати. Проблема кредитна заборгованість українських банків упродовж 2009 – 2013 рр. була більшою у 3 – 4 рази ніж в американських банках (рис. 1). А уже в 2016 р. частка

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

проблемних кредитів банків України складала 30,47 %, що у 20 раз більше ніж в американських банках, де частка проблемних кредитів становила 1,47 % [1].

Станом на 01.10.2017 р. прострочена заборгованість за кредитами становила 558215 млн. грн., або 58,68 % (без урахування позабалансових даних) від загальної суми їх кредитних вкладень [2]. Ці дані, на перший погляд, виглядають катастрофічно. Однак треба розуміти, що це оцінка проблемних кредитів за новими правилами, які почали діяти тільки з початку 2017 р. [3]

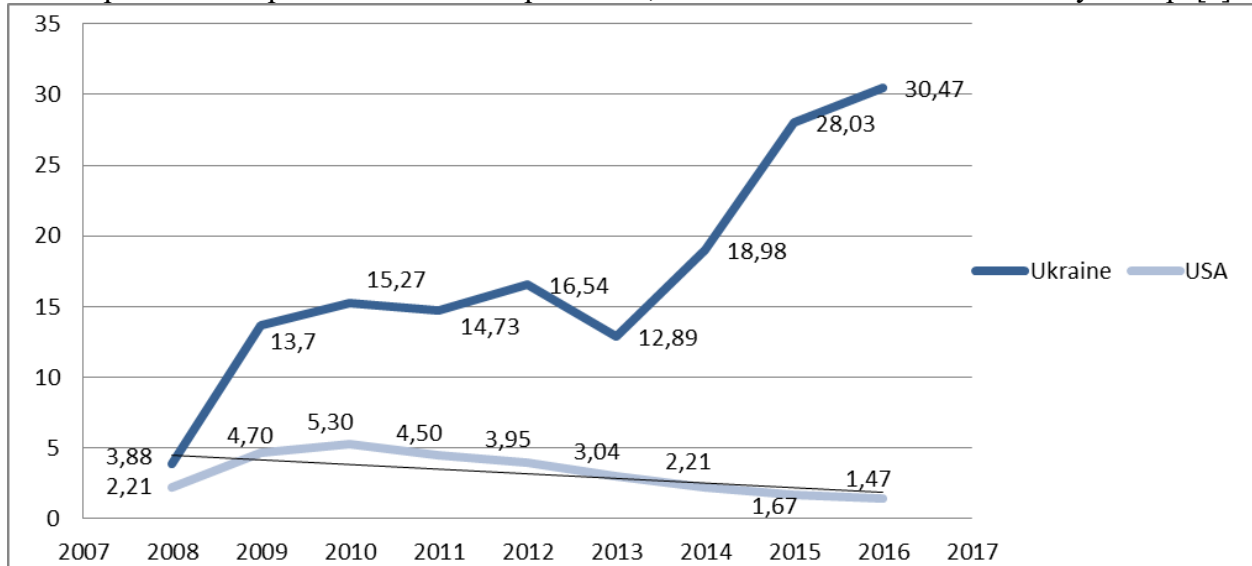


Рис. 1. Частка проблемної заборгованості банків України та США, 2008 – 2016 рр.  
Джерело: побудовано автором на основі [1; 2]

Реальне падіння якості обслуговування кредитів порівняно з попереднім роком якщо і відбулося, то в більшості через те, що погіршилося обслуговування кредитів у ПАТ КБ «Приватбанку» після його націоналізації.

Раніше, до кризи, методика оцінки проблемних активів базувалася на матриці з п'яти рівнів (стандартна, субстандартна, під контролем, сумнівна і безнадійна заборгованість), якою банкам було досить легко маніпулювати.

До того ж, до загальної суми кредитного портфелю включали позабалансові активи, тому у відносному вираженні відсоток проблемних кредитів був меншим [3].

У зв'язку із необхідністю максимально гармонізувати банківську систему України, що у свою чергу дозволить здійснити ефективний аналіз рівня проблемної заборгованості, відбулися зміни щодо визначення та підрахунку якості кредитного портфеля. Тому, рівень кредитної заборгованості визначається на основі оцінки непрацюючих активів. Відповідно до правил Постанови НБУ № 351 від 30.06.2016 р., непрацюючими визначено активи, за якими відбулася подія дефолту. Дефолт визначається фактом прострочення платежу за активом понад 90 днів (30 для банків-боржників), або якщо вчасне погашення боргу позичальником є малоімовірним без стягнення забезпечення.

Отже, новий підхід до визначення проблемних кредитів врахував міжнародні правила оцінки кредитного ризику. Це дасть можливість вчасно запобігти виведенню коштів на пов'язаних кредиторів або через «сірі» схеми та дозволить нам якісно здійснювати аналіз якості кредитного портфеля.

#### Список літератури

1. Офіційний сайт The Statistics Portal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/211047/percentage-of-non-performing-loans-held-by-us-banks>.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
3. Погані кредити в банках зросли до 57 % – чи ні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/06/26/626441>.

УДК 336.7

**Панасейко І. М.**

к. е. н., доцент,  
Університет митної справи та фінансів,

**Мороз А. С.**

студент гр. БСм16-1,  
Університет митної справи та фінансів,

**Лагутенко О. В.**

студент гр.ФМ 16-1,  
Університет митної справи та фінансів

### **ЕКОНОМІЧНІ НОРМАТИВИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Системна банківська криза, що триває в Україні, є результатом впливу таких основних чинників: багаторічних структурних та інституційних диспропорцій економіки України, які є постійним джерелом ризиків загострення фінансових і валютних криз; проблем банківської системи, які існували більше десяти років; різкого загострення проблем банківської системи у 2014 році під впливом форс-мажорних зовнішньополітичних чинників та шоків з боку неправильних дій монетарного регулятора, які привели до трикратної девальвації гривні і перетворення банківської кризи у системну.

Необхідність банківського регулювання та нагляду з боку держави зумовлюється тим, що банки виконують суспільно корисні та необхідні функції. Державне регулювання банківської діяльності здійснюється, насамперед, у межах банківської системи та виражається у впливі центрального банку на банки другого рівня.

Індикативне регулювання банківської діяльності включає такий важливий елемент, як встановлення з боку НБУ для банків обов'язкових економічних нормативів. Призначення введення економічних нормативів – забезпечення стабільності діяльності банків та своєчасного виконання ними зобов'язань перед вкладниками, а також запобігання неправильному розподілу ресурсів і втраті капіталу через ризики, що притаманні банківській діяльності.

Порядок визначення регулятивного капіталу та економічні нормативи для банків встановлюються Національним банком України відповідно до Закону України «Про Національний банк України» та Закону України «Про банки і банківську діяльність». Порядок визначення економічних нормативів регламентується Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні від 28.08.2001 № 368 та Методикою розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні, схваленою Постановою Правління Національного банку України від 02.06.2009 № 315.

Регулятивний капітал по банківській системі України в цілому за 2017 рік незначно збільшився. Станом на 1 серпня 2017 року він склав 110697,8 млн. грн. проти 109653,6 млн. грн. на 1 січня 2017 року. При цьому темпи зростання статутних фондів банків вищі, ніж інших складових регулятивного капіталу.

Важливим завданням державного регулювання та управління банківською діяльністю є підвищення стійкості та надійності функціонування банківської системи шляхом забезпечення належного рівня достатності регулятивного капіталу. Банки зобов'язані дотримуватися вимог нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу Н2. Його значення повинно становити не менше 10 %. Дослідження свідчать, що рівень цього показника по банківській системі України в цілому з кожним роком покращується. В 2015 році відмічався недостатній рівень достатності регулятивного капіталу по банківській системі України – показник Н2 склав на кінець 2015 року 8,92 % і був нижче нормативного значення, починаючи з березня 2015 року. На кінець 2016 року Н2 становив 13,84 % і був нижче нормативного значення лише станом на 1 лютого 2016 року. Норматив достатності регулятивного капіталу по банківській системі України станом на 1 серпня 2017 року склав 15,35 %.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Банківська система України характеризується існуванням значного структурного профіциту ліквідності, що свідчить про неефективне управління грошовою емісією і ліквідністю банківської системи з боку НБУ. На фоні грошового голоду в реальному секторі обороти розміщення коштів банками на депозитних сертифікатах НБУ за 2016 рік майже у півтора рази перевищили номінальний ВВП. На 1 серпня 2017 р. показники ліквідності Н4, Н5 та Н6 банківської системи України становили: відповідно 59,43 %, 108,48 %, 97,42 %.

Станом на 1 серпня 2017 р. показник нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента Н7 становив 20,35 % при нормативному значенні не більше 25 %. Норматив великих кредитних ризиків Н8 у цілому по банківській системі становив 223,77 %, що за даними МВФ є одним з найбільших показників серед європейських країн. Показник нормативу максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами Н9 в цілому по системі банків на 1 серпня 2017 року становив 20,05 %, тобто не перевищив нормативне значення 25 %. Значно меншими з нормативні значення є показники інвестування в цінні папери та загальної суми інвестування.

Для подолання проблем, що виникли внаслідок банківської кризи як всередині банківської системи, так і в економіці в цілому, потрібно одночасно впроваджувати поточні і розробляти стратегічні заходи вдосконалення функціонування всіх рівнів банківської системи, виправляючи помилки монетарного, валютного і банківського регулювання. Не менш важливим завданням є розвиток реального сектору економіки, який є основою для діяльності банківської системи.

Банківський сектор повинен стати фінансово стабільною, прибутковою системою, яка призначена для оптимального перерозподілу капіталу в економіці, є головним кредитором її інтенсивного розвитку та ефективним інструментом досягнення макроекономічних пріоритетів держави.

**Список літератури**

1. Значення економічних нормативів в цілому по системі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.

**УДК 336.7**

**Панасейко І. М.**

к. е. н., доцент,

Університет митної справи та фінансів,

**Панасейко С. М.**

к. е. н., доцент,

спеціаліст з фінансово-економічної безпеки ТОВ «Альфа»

**РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКИХ  
СИСТЕМАХ РОЗВИНУТИХ КРАЇН**

Глобалізація економіки та необхідність розширення джерел фінансових ресурсів є визначальними чинниками, які зумовлюють залучення іноземного капіталу до банківських систем переважної більшості країн світу.

В таких країнах як Німеччина, Франція, Італія, Іспанія, частка іноземного капіталу в активах банків є незначною – приблизно 9 – 17 % активів. В цих країнах проводиться політика стримування надходження іноземного капіталу у національну банківську систему. На ринках Австрії, Бельгії, Фінляндії, Португалії, Нідерландів присутність іноземного капіталу складає 14 – 78 %, в основному – це капітал більш економічно потужних європейських держав. В країнах, де знаходяться міжнародні фінансові центри (Велика Британія, Люксембург, Швейцарія) частка іноземного капіталу в активах банків складає 28 – 83 %. В банківському капіталі нових членів ЄС частка іноземного капіталу становить від 49 до 98 % [1, с. 44].

При переході до ринкових відносин Україна, як і інші постсоціалістичні країни Центральної та Східної Європи, відкрила можливості для іноземного інвестування в



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

банківську сферу. Зокрема в Законі України «Про банки і банківську діяльність» було визначено, що учасниками банку, наряду з резидентами, можуть бути юридичні і фізичні особи – нерезиденти. Найбільшу увагу в законодавстві приділено банкам, в яких іноземний капітал не просто має місце в статутному капіталі, а відіграє досить важливу роль, зокрема викладено поняття банків з іноземним капіталом та банків іноземних банківських груп.

Позитивними наслідками присутності іноземного капіталу в банківській системі України є: підвищення рівня капіталізації та ліквідності банківської системи, зменшення банківських ризиків, збільшення надходжень валюти та пропозиції порівняно дешевих кредитних ресурсів, покращення рівня обслуговування клієнтів, підвищення конкуренції між банками, вдосконалення банківського менеджменту, покращення платіжного балансу та міжнародного іміджу країни.

Стосовно негативних моментів, зазначимо, що основними потенційними ризиками присутності іноземного капіталу є загроза виведення іноземного капіталу з України у разі погіршення економічної ситуації, несприятливих змін банківського або валютного законодавства, можливість витіснення з фінансового ринку українських банків, захоплення найбільш вигідних сегментів банківського ринку. Дослідження свідчать, що на початок 2017 року частка іноземного капіталу в банківській системі України складає 56 %, що вказує на загрозу для національної безпеки держави, адже порогове значення цього показника повинно становити не більше 40 %.

Форми присутності іноземного капіталу в банківських системах різних країн варіюють від незначного або помірною втручання до жорсткої експансії, яка призводить до втрати можливостей власного впливу на національну банківську систему. Наслідки присутності іноземного капіталу для банківської системи залежать від масштабів присутності іноземного капіталу (його питомої ваги в активах банків), фінансової політики держави, дієвості регулятивних інструментів, що запроваджуються центральними банками в сфері іноземного банківського інвестування, міцності економіки та фінансової системи країни.

**Список літератури**

1. Розинский И. А. Иностранные банки в европейских странах / И. А. Розинский // Современная Европа. – 2009. – № 3. – С. 43 – 57.

**УДК 336.64**

**Панченко Н. С.**

викладач циклової комісії бухгалтерського обліку,  
Відокремлений структурний підрозділ  
«Мелітопольський коледж Таврійського державного  
агротехнологічного університету»

**КООРДИНАЦІЯ І РЕГУЛЮВАННЯ РУХУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В  
КОМУНІКАТИВНІЙ СТРУКТУРІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ  
ПОТОКАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Важливе значення для формування комунікативної структури управління фінансовими потоками сільськогосподарських підприємств має його складова, здатна за певних характеристик або властивостей об'єктів, якими вони наділені, виконувати дії з координації і регулювання руху фінансових ресурсів, мобілізуючи реальні та приховані їх можливості в обмеженому часовому періоді.

Функціональність системи взаємопов'язаних елементів комунікативної структури управління фінансовими потоками щодо залучення та розподілу фінансових ресурсів у функціональній сфері сільськогосподарських підприємств, уможливорює спрямування значної їх частки в кругообіг інвестиційного ланцюга із множиною формою альтернатив прийняття управлінських рішень.

При цьому вибір форм і методів координації і регулювання руху фінансових ресурсів, синхронності та ритмічності надходження (витрачання) останніх, залежить від оптимального вибору фінансових взаємозв'язків в управлінні фінансовими потоками.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Особлива роль фінансових взаємозв'язків зростає на фінансовому ринку, бо існування зовнішнього фінансового оточення й відповідних процесів, які віддзеркалюються у рамках «цивілізаційного» процесу, складає сутнісну зміну комунікативної структури управління фінансовими потоками сільськогосподарських підприємств, які мають наступну послідовність їх прояву в сільському господарстві:

По-перше, будь який нециклічний перелом у структурі управління фінансовими потоками можна розглядати як розрив звичних закономірностей розширеного відтворення [1, с. 6, 15].

По-друге, в структурі відтворення діють «ефекти замикання-розмикання», фінансовий ринок не в змозі надавати більш-менш чіткі цінові сигнали щодо кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств, що по суті призводить до нераціонального перерозподілу фінансових ресурсів [2, с. 27]

По – третє, дезорієнтація фінансового ринку триває доки не з'являться нові інститути, здатні подолати виниклі зміни у структурі джерел фінансування сільськогосподарських підприємств. Саме такий стан і визначає процес зміни комунікативної структури управління фінансовими потоками в сільському господарстві України [3, с. 33].

Серед основних чинників, які сприяють виникненню нециклічного перелому комунікативної структури управління фінансовими потоками в сільському господарстві, є зміна структури бюджетного фінансування в міжгалузевому перерозподілі фінансових ресурсів, поява нових форм фінансових відносин, докорінна зміна законодавчої бази та правового поля, зміна структури власності, зміна технологічного типу сільськогосподарських підприємств, стратегічні зміни в напрямках інтеграції диверсифікації спеціалізації управління тощо [3, с. 178].

Інакше кажучи, комунікативну структуру управління фінансовими потоками аграрної галузі можна вважати процесом координації і регулювання руху фінансових ресурсів сільського господарства, який, як ми вважаємо, доцільно розкривати у контексті макроекономічної динаміки розвитку держави, де відбувається оновлення або зміна певних фінансових інститутів та їх взаємозв'язок з господарюючими суб'єктами. Насамперед, це стосується втручання в регулювання фінансово-кредитної системи та фінансового ринку, стимулювання заходів до залучення прямих іноземних інвестицій, ефективного корпоративного управління фінансовими потоками тощо. При цьому прояві його вплив на розвиток фінансових відносин в сільському господарстві є більш-менш нівельованим.

Більш прийнятним процесом формування комунікативної структури управління фінансовими потоками сільськогосподарських підприємств є певні часові тренди короткострокового і довгострокового фінансування, що скоординовані механізмом забезпечення потреби у фінансових ресурсах, що підтверджується наступним:

По-перше, відмовляючись від моделі загальної рівноваги, де активну самостійну роль відіграють гроші та відсотки, як передатні ланки від грошових перемінних, особливого значення набуває все, що відноситься до банківської системи, яка виконує в економіці найважливішу функцію перерозподілу та залучення фінансових ресурсів.

По-друге, важливість банківської системи підкреслюється тим, що у процесі забезпечення потреби у фінансових ресурсах підприємств особливу роль відіграють кредитні відносини.

По-третє, ринкові перетворення у країнах свідчать, що успіх або невдача таких процесів багато в чому залежить від наявності обґрунтованої фінансової стратегії, оскільки характер руху залучених фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів стрімко змінює ситуацію в економіці, яка, безумовно, залежить від змін у фінансовій політиці держави, формування нових умов у бюджетних відносинах.

Таким чином, наявність обґрунтованої фінансової стратегії потрібна насамперед, для забезпечення координації руху фінансових ресурсів на користь сільськогосподарських підприємств, здатних їх ефективно використовувати. Висновок ґрунтується на тому, що саме потужний зв'язок об'єктивнообумовленого залучення фінансових ресурсів на фінансовому ринку та розвитку моделі державної фінансової підтримки є

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

системоформуючими імпульсами комунікативної структури управління фінансовими потоками сільськогосподарських підприємств.

**Список літератури**

1. Богачев Е. Б. Проблемы функционирования финансовой системы региона / под ред. акад. Бандурина В. В. / Е. Б. Богачев, Б. А. Чуб. – М.: БУКВИЦА, 1999. – 260 с.
2. Гальчинський А. Україна, наука та інноваційний розвиток / А. Гальчинський, В. Геєць, В. Семиноженко. – К: ОПНДІБВ, 2013. – 68 с.
3. Буряк П. Ю. Фінансове забезпечення розвитку підприємництва: монографія П. Ю. Буряк / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів Вид-во ЛДФЕІ Мінфіну України, 2000. – 246 с.

УДК 336.7

**Романюк П. И.**  
студент 3 курсу,

УО «Брестский государственный технический университет»

**НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Актуальность данной работы: исследование обусловлено тем, что необходимость налогового планирования predetermined современными белорусскими законодательством, изначально предусматривающим различные налоговые режимы в зависимости от статуса налогоплательщика, направлений и результатов его финансово-хозяйственной деятельности, места регистрации и организационной структуры.

Проведя опрос среди студентов, на тему: «Хотели бы Вы, после окончания университета, заняться предпринимательской деятельностью?», только 29 % студентов сказали, что «Да». Остальные студенты прошли второй опрос на тему: «Почему бы Вы не хотели заниматься предпринимательской деятельностью?», и 57 % студентов ответили: «Высокие налоговые платежи».

Развитие современной экономики не возможно без существования субъектов малого бизнеса, так как они обеспечивают экономический рост, хотя такой бизнес до последнего времени находился «в тени».

Индивидуальный предприниматель (ИП) – это физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица и зарегистрированное в установленном порядке [1].

Стать индивидуальным предпринимателем в Беларуси не так сложно. Но, оказывается, решив открыть свой бизнес, предприниматель рискует столкнуться с некоторыми трудностями: выбор сферы деятельности, варианта налогообложения и т. д.

*Таблица 1*

**Динамика количества ИП в Республике Беларусь, 2012 – 2016 гг.**

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Количество ИП, чел.	232851	248546	252224	240781	235995
Темп роста, %	100,00	106,74	101,48	95,46	98,01

*Источник: самостоятельная разработка на основе [2]*

По данным, приведенным в таблице, можно говорить о том, что до 2014 года включительно, количество зарегистрированных ИП в Республике Беларусь увеличивалось, но уже в 2015 году происходит резкий спад.

Это может быть связано со многими факторами:

- 1) большие отчисления в ФСЗН;
- 2) выбор неприбыльной сферы деятельности;
- 3) большая налоговая нагрузка;

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

4) грубые и неоднократные нарушения законодательства и др.

Развитие предпринимательской деятельности в Республике Беларусь входит в число важнейших задач. В РБ созданы хорошие условия в сфере налогообложения для ИП. Все они могут уплачивать налоги в общеустановленном порядке и применять особые виды налогообложения.

К особым видам налогообложения относятся:

- единый налог с ИП и иных физических лиц;
- упрощенная система налогообложения (УСН);
- общая система налогообложения ИП.

Одной из проблем закрытия ИП является большие отчисления в ФСЗН.

По величине отчислений в ФСЗН Республика Беларусь является лидером. В РБ платежи в ФСЗН от ИП составляют 35 % от минимальной заработной платы и 34 % за каждого наемного работника. В то время как в Украине – 22 %, в России – 26 %, а в Казахстане – 11 %.

Налоговая система должна быть организована так, чтобы при увеличении производства и роста объема продаж, приводили к снижению налога на единицу произведенной продукции, а поступления в бюджет государства происходили за счет роста прибыли субъектов хозяйствования, а не за счет налогов.

Следовательно, на протяжении последних лет правительством Республики Беларусь была проведена огромнейшая работа в сфере налогов и налогообложения, которая была направлена на повышение инвестиционной привлекательности страны для предпринимательской деятельности: снижение налоговых ставок по некоторым налогам и сборам, а также их отмены. Последующее развитие налоговой системы заключается в направлении оптимизации налоговых льгот и понижение отчислений в ФСЗН.

**Список литературы**

1. Налогообложение субъектов малого бизнеса / Министерство налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/upraschennaya-sistema-nalogooblojeniya-2017>.
2. Пекарская А. Ю. Налогообложение малого бизнеса: Оценка и повышение эффективности в Республике Беларусь: автореф. дис. канд. эк. наук : 08.00.1 О / А. Ю. Пекарская Белорусский госу арс венный экономический университет [Электронный ресурс]. – Минск, 2016. – 26 с. – Режим доступа: <http://referat.vak.org.by>.

**УДК 336.64**

**Руденко Д. В.**

студент 4 курса экономического факультета,  
специальности «Финансы и кредит»,

УО «Брестский государственный технический университет»

**ДЕПОЗИТАРНАЯ РАСПИСКА КАК ИНСТРУМЕНТ  
ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Актуальность работы: в условиях неопределённости функционирования экономических систем экономическим субъектам становится важным получить финансирование для своего развития. Одним из таких возможных источников является выпуск ценных бумаг, которые на данный момент белорусские предприятия в основном размещают только на внутреннем фондовом рынке.

Цель работы: выявить проблемы и перспективы развития фондового рынка в Республике Беларусь как эффективного способа инвестирования в экономику за счет внешнего фондирования.

Фондовый рынок является одним из ключевых механизмов привлечения денежных ресурсов. Однако, несмотря на проведение ряда изменений в функционировании этого рынка в стране, он по-прежнему не обеспечивает перераспределение денежных ресурсов в реальный сектор на удовлетворение потребностей в инвестициях. Вместо этого сформировался очень ограниченный рынок финансовых инструментов (рис. 1).

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

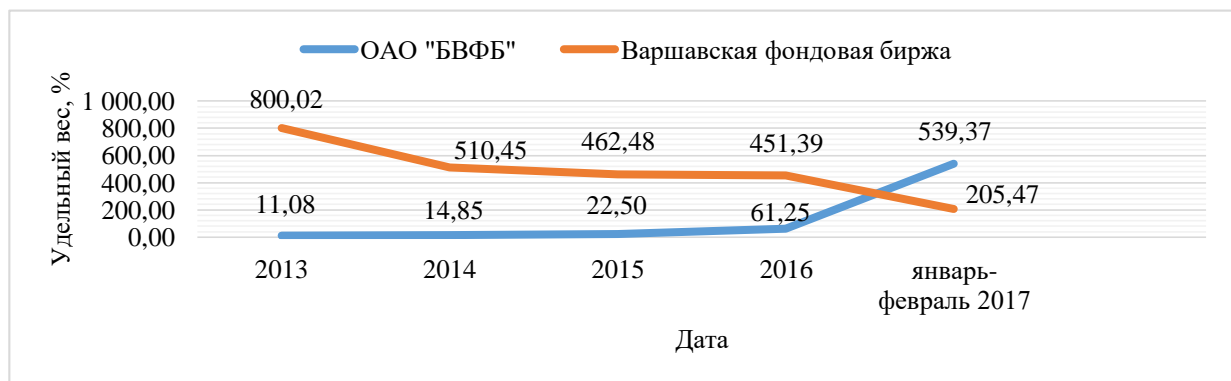


Рис. 1. Удельный вес объемов торгов в ВВП, 2013 – 2017 гг.

*Источник: собственная разработка [2]*

Из данного графика видно, что объем торгов на фондовом рынке ОАО «БВФБ» по отношению к ВВП за период 2013 – 2016 гг. составляет в среднем 27 %, а объем торгов на Варшавской фондовой бирже превосходит объем ВВП в среднем в 5 и более раз. Резкое изменение в начале 2017 года обусловлено активными внебиржевыми операциями купли-продажи облигаций. Это говорит о том, что фондовый рынок РБ не в полной мере обладает такими ключевыми качествами для рынка ценных бумаг как массовость покупателей и продавцов и ликвидность ценных бумаг, и на рынке отсутствует полный пакет стандартных финансовых инструментов необходимых для полноценного функционирования рынка. В целом это свидетельствует, что фондовому рынку Беларуси предстоит ещё пройти путь до существующих мировых стандартов.

Одним из шагов по улучшению ликвидности и доступности фондового рынка Республики Беларусь стало принятие Указа Президента Республики Беларусь от 3 марта 2016 г. № 84 «О вопросах эмиссии и обращения акций с использованием иностранных депозитарных расписок», которые я предлагаю рассмотреть, как новаторский инструмент привлечения иностранных инвестиций.

Расширение роли рынка депозитарных расписок является современной тенденцией развития мирового фондового рынка [1].

В связи с этим целесообразно проанализировать программы выпуска, требования и параметры депозитарных расписок, а также предположить: какие депозитарные расписки выгодно выпускать в РБ?

Одним из сдерживающих факторов по привлечению инвестиций в акционерный капитал белорусских компаний напрямую является то, что акции белорусских компаний учитываются в национальной депозитарной системе, следовательно, отечественные акции не могут попасть на иностранный финансовый рынок. Акции с использованием депозитарных расписок, которые выпускаются и торгуются за рубежом, позволяет устранить эти барьеры.

Рассмотрим рисунки 2, 3.

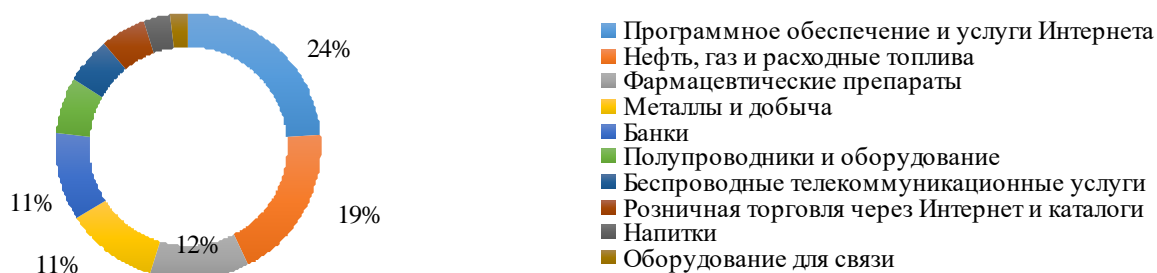


Рис. 2. ТОП-10 секторов экономики мира по количеству обращающихся депозитарных расписок, 2015 г., %

*Источник: собственная разработка*

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**



Рис. 3. ТОП-10 крупнейших секторов по объему акций в депозитарных расписках, 2015 г., %

*Источник: собственная разработка*

Иностранные депозитарные расписки, выпущенные на акции открытых акционерных обществ, для белорусских компаний позволяют:

- привлечь дополнительный капитал за счет иностранных инвесторов;
- создать имидж, привлекательный для иностранных и отечественных инвесторов;
- использовать ИДР в качестве залога для привлечения иностранного финансирования;
- косвенно привлечь внимание иностранных потребителей;
- повысить ликвидность акций.

Покупка иностранных депозитарных расписок, выпущенных на белорусские акции, может стать привлекательной и для иностранных инвесторов, поскольку, таким образом, они получают доступ к акциям белорусских компаний, не выходя за рамки своего национального правового поля с возможностью совершения сделок по известным для них правилам авторитетных финансовых площадок, а также получают некоторые льготы и преференции.

В то же время, говорить о большой привлекательности для инвесторов иностранных депозитарных расписок, выпущенных на белорусские акции белорусских открытых акционерных обществ было бы преждевременным. Это обусловлено следующими факторами:

1. Низкая конкурентоспособность многих видов продукции и услуг белорусских эмитентов и низкий спрос на их расписки.
2. Отсутствие устоявшихся правил игры на фондовом рынке и соответствующей культуры участников.
3. Несоответствие товарной структуры производства и потребления белорусской экономики.

И так, проанализировав требования, предъявляемые к выпуску депозитарных расписок, а также мировой рынок депозитарных расписок, можно предположить, что выгодным и осуществимым в РБ будет выпуск спонсируемых депозитарных расписок 1 и 2 уровня. Выпуск данных депозитарных расписок должны проводить предприятия и организации сектора IT-технологий и банковского сектора.

Внедрение инструмента депозитарных расписок в Республике Беларусь позволит размещать ценные бумаги на внешних финансовых рынках и привлекать дополнительные финансовые ресурсы. В тоже самое время внедрение в практику финансового рынка депозитарных расписок позволяет уменьшать затраты на администрирование при выпуске и размещении ценных бумаг, особенно на внешних рынках.

**Список литературы**

1. Ларионова О. Б. и др. Рынок ценных бумаг (информационные аспекты): учебное пособие / О. Б. Ларионова. – 2-е издание. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 151 с.
2. ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.bcse.by](http://www.bcse.by).

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

УДК 336.276

**Сметанкіна Н. С.**

студентка,

Університет митної справи та фінансів,

**Лапа М. О.**

студент,

Університет митної справи та фінансів,

**Науковий керівник:**

**Ісхакова О. М.**

викладач кафедри фінансів,

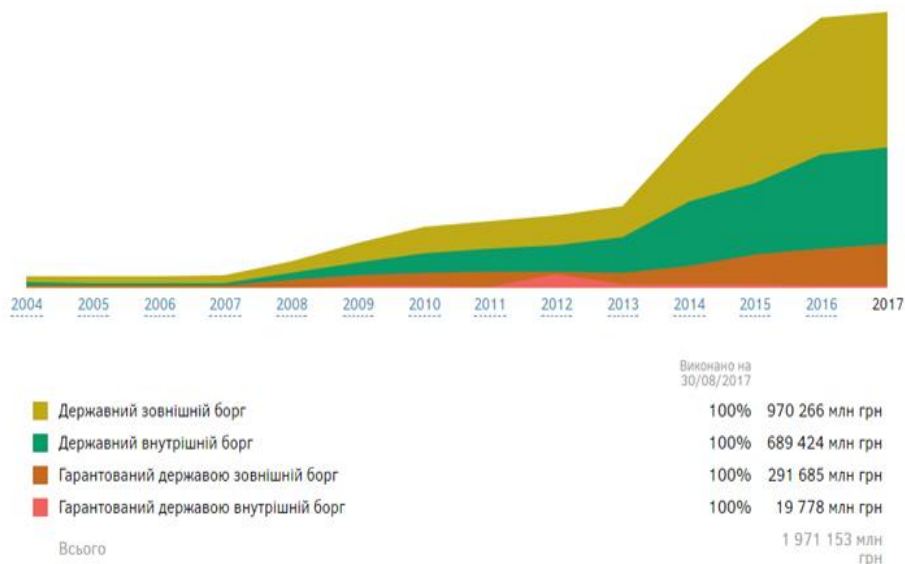
Університет митної справи та фінансів

**ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ:  
АНАЛІЗ ТА СТАБІЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ**

Розвиток економіки України сьогодні відбувається у складних, неординарних умовах кризи державних фінансів і грошово-кредитної системи, значного послаблення фінансової стійкості й рівноваги, серйозних внутрішніх і зовнішніх викликів. Тому держава бере кошти у МВФ на основі подальшого їх повернення з певними відсотками. Через це зростає державний борг країни.

Згідно Бюджетного кодексу України державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення.

Структурно державний борг України складається з внутрішнього і зовнішнього, різниця між ними полягає у відношенні кредитора до України: внутрішній борг – заборгованість держави всім громадянам, які тримають внутрішні державні облигації, а зовнішній – запозичення держави на зовнішньому ринку [1].



Джерело: [5]

Протягом 2004 – 2017 років зовнішній борг зріс до 970266 млн. грн., а внутрішній станом на 30.08.2017 року. Порівняно з цим 1.02.2014 року загальний обсяг державного боргу був 298,6 млрд. грн., зовнішній і 286,7 млрд. грн. – внутрішній борг. Можна зробити висновок, що за 3 роки борг збільшився у 3 рази. Державний борг, як результат руху позикового капіталу в системі державного кредиту, став постійною, іманентною складовою державних фінансів та важливим інструментом макроекономічного

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

регулювання. Разом із тим останніми роками в Україні використання залучених фінансових ресурсів на поточні видатки бюджету, підвищення вартості запозичень в умовах економічної рецесії та кризи призвело до загрозливого зростання державного боргу й витрат на його обслуговування. Таким чином, державний борг трансформувався у вагомий чинник ризику для макрофінансової стабільності та подальшого розвитку країни [3].

Коаліційною угодою, що укладена учасниками коаліції депутатських фракцій Верховної Ради України [2], Стратегією сталого розвитку «Україна 2020» [4], Програмою діяльності Кабінету Міністрів України визначено основні напрями та системні заходи щодо глибокого реформування державних фінансів із урахуванням євроінтеграційного вектора розвитку відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [5].

Із метою реформування, стабілізації та забезпечення стійкості державних фінансів передбачено:

- запровадження середньострокового бюджетного прогнозування й планування та системи стратегічного планування;
- закріплення чітких бюджетних правил, зокрема щодо виключних випадків внесення змін до бюджету протягом року (з 2016 р.);
- усунення не характерних для державного бюджету видатків;
- прийняття нового закону України про Рахункову палату, який передбачатиме реалізацію її повноважень щодо контролю надходжень і видатків державного й місцевих бюджетів зокрема стосовно оцінки ефективності реалізації інфраструктурних проектів;
- законодавче врегулювання питання проведення аудиту місцевих бюджетів та прозорості їхньої звітності;
- створення системи управління ризиками державного боргу задля запобігання піковим навантаженням на державний бюджет, розвитку вторинного ринку державних облігацій за рахунок проведення активних операцій із державним боргом, вільними коштами на єдиному казначейському рахунку.

Оцінка стійкості державних фінансів передбачає врахування ризиків їх розвитку протягом коротко-, середньо- й довгострокового періодів.

Перелік індикаторів стійкості державних фінансів із метою їх використання в Україні доцільно формувати з урахуванням таких можливостей:

- якомога повнішого охоплення динаміки фінансового розвитку державного сектору;
- створення інформаційної бази для проведення аналізу таких індикаторів у розрізі особливостей розвитку України;
- використання наукових і методичних розробок щодо стійкості державних фінансів, підготовлених (і запроваджених) в Україні та за кордоном;
- застосування системи індикаторів у практичній діяльності (з урахуванням як сектору загалом, так і його окремих складових) протягом коротко- й середньострокового періодів.

Найкращим з існуючих методів скорочення державного боргу є зростання обсягів експорту товарів і послуг, які сприяють надходженням грошової маси в країну і як результат надходжень до бюджету.

**Список літератури**

1. Богдан Т. Моделювання впливу боргової політики на економічний розвиток України / Т. Богдан, І. Богдан // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 11. – С. 20 – 27.
2. Коаліційна угода : проект / Верховна Рада України VIII скликання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://samoromich.ua/wp-content/uploads/2014/11/Koaliciynna\\_uhoda\\_parafovana\\_20.11.pdf](http://samoromich.ua/wp-content/uploads/2014/11/Koaliciynna_uhoda_parafovana_20.11.pdf).
3. Лютий І. О. Державний кредит та боргова політика України : монографія / І. О. Лютий, Н. В. Зражевська, О. Д. Рожко. – К. : ЦУЛ, 2008. – 352 с.
4. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» : схвал. указом Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
5. Державний борг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cost.ua/budget/debt>.



УДК 330.322.01.(477)

Соловаров А. В.

аспірант,

ДВНЗ «Університет банківської справи»

## БОРГОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Боргова безпека банківського сектору національної економіки – неодмінна складова його фінансової безпеки і посідає в її забезпеченні чільне місце (рис. 1).

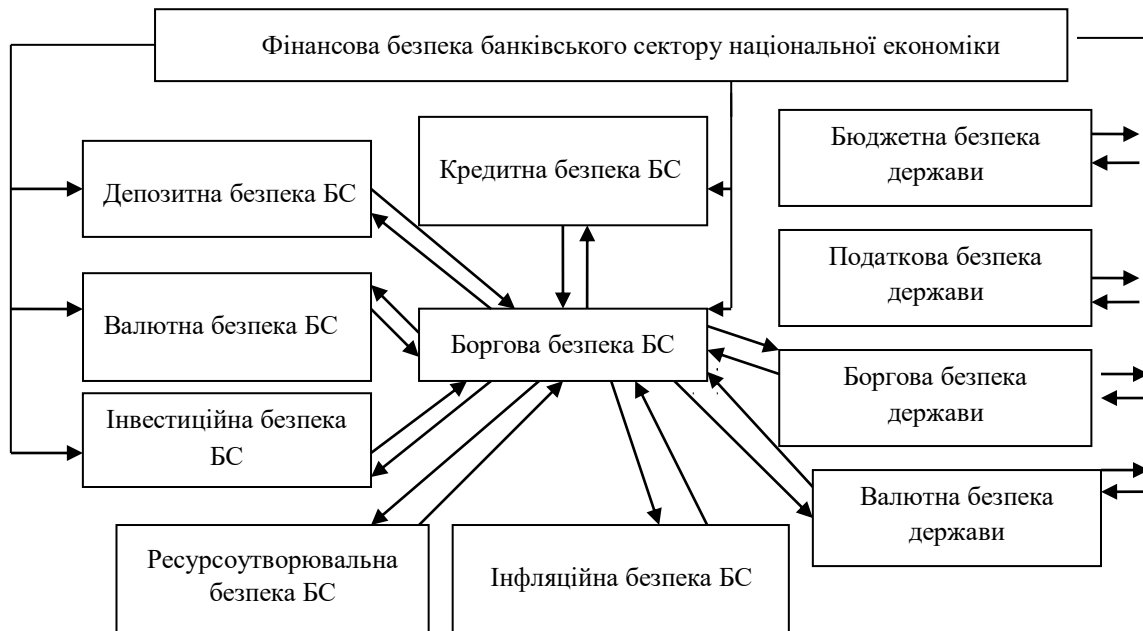


Рис. 1. Взаємозв'язок і взаємозумовленість складових фінансової безпеки банківського сектору національної економіки та фінансової безпеки держави

Джерело: авторська розробка

Взаємозв'язок і взаємозумовленість боргової і депозитної безпеки банківського сектору визначається тим, що депозити по суті є борговими зобов'язаннями комерційних банків, а загальний рівень їх боргу впливає на довіру до банківських установ, а відтак – розвиток депозитної діяльності. Чим вищим є рівень депозитної безпеки банківського сектору, тим вищим є рівень його боргової безпеки.

Взаємозв'язок і взаємозумовленість боргової і кредитної безпеки банківського сектору полягає в тому, що кредити значною мірою зумовлюють рівень його боргової безпеки, а остання, в свою чергу – обсяг і структуру наданих банками кредитів. Чим вищим є рівень відсоткових ставок і проблемної кредитної заборгованості, тим нижчим – рівень боргової безпеки.

Взаємозв'язок і взаємозумовленість боргової і валютної безпеки банківського сектору проявляється в тому, що від масштабу і структури валютної складової його заборгованості значною мірою залежить можливість вчасних і повних розрахунків за її обслуговування і погашення. Водночас, чим більш волатильним є курс національної грошової одиниці і рівень доларизації національної економіки загалом і банківського сектору зокрема, тим нижчим є рівень боргової безпеки останнього.

Взаємозв'язок і взаємозумовленість боргової і інвестиційної безпеки банківського сектору полягає в тому, що в умовах гострої нестачі інвестиційних ресурсів банківський сектор вдається до внутрішніх і зовнішніх запозичень. Чим вищим є рівень боргової безпеки, тим вищим є й рівень його інвестиційної безпеки.

Взаємозв'язок і взаємозумовленість боргової і ресурсоутворювальної безпеки банківського сектору проявляється в тому, що в умовах нестачі власних ресурсів

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

банківський сектор вдається до запозичень. Чим вищим є боргової безпеки банківського сектору, тим вищим є й рівень його ресурсоутворювальної безпеки.

Взаємозв'язок і взаємозумовленість боргової й інфляційної безпеки банківського сектору визначається тим, що в умовах зростання інфляції відбувається девальвація національної грошової одиниці, а відтак і необхідність витрачання більшого обсягу коштів на обслуговування і погашення боргу. Чим вищим є рівень інфляційної безпеки банківського сектору, тим вищим є й рівень його боргової безпеки.

Пов'язана боргова безпека банківського сектору національної економіки і з бюджетною, податковою, борговою та валютною безпекою держави, оскільки його надмірні борги можуть спричинити зростання несплати податків, бюджетного дефіциту і валового боргу, а його повернення в умовах міцніючої вільноконвертованої валюти негативно позначається на валютних резервах. Крім того, проблеми з поверненням валютних кредитів підривають валютну безпеку громадян, котрі не мають постійних валютних надходжень.

Позначається боргова безпека банківського сектору і на безпеці грошового обігу і інфляційній безпеці, оскільки надмірні зовнішні (а часом – і внутрішні) запозичення провокують зростання грошової маси, зумовлюють надлишкову ліквідність банківського сектору, а також розкручують інфляційні процеси, підвищуючи інфляційний тиск на національну економіку.

Існує чіткий зв'язок і між борговою безпекою банківського сектору і фінансовою безпекою нефінансових корпорацій, оскільки зростання залучення вітчизняними позичальниками іноземних кредитів і позик свідчить про слабкість фінансового сектору національної економіки, непривабливість відсоткових ставок і строків кредитування комерційних банків країни.

Проблематика зовнішньої заборгованості банків активно досліджується в і в моделях валютної кризи, насамперед, в моделях «валютної кризи третього покоління», що є синтезом моделей трьох видів криз: банківської, валютної і боргової. «Третє покоління» моделей валютної кризи розглядає зовнішній борг банків як детермінанту, що зумовлює зниження стійкості банківського сектору, швидше настання кризи. Згідно з моделлю Хайбіна Жу [1], джерелом виникнення подвійної банківської і валютної кризи є іноземні запозичення банківського сектору, внаслідок яких невеликий внутрішній шок (зниження дохідності в країні) спричиняє негативні наслідки (вплив капіталу, валютну кризу). Натомість, за моделлю Кругмана, головним джерелом нестабільності є надмірна зовнішня заборгованість корпоративного сектору загалом, а не лише банків. Водночас, ця модель може описувати і кризу, зумовлену зовнішнім боргом банків, особливо в разі, якщо зарубіжні ресурси в економіку країни залучаються значною мірою шляхом зовнішніх запозичень банків і наступного кредитування нефінансових компаній. Таким чином, моделі «третього покоління» підтверджують, що надмірний зовнішній борг банківського сектору є чинником виникнення банківської і валютної кризи, оскільки зовнішній борг номінований в іноземній валюті, тоді як банківські активи – в місцевій валюті, а в разі різких шоків на міжнародному фінансовому ринку чи всередині країни іноземні кредитори можуть вимагати погашення своїх зобов'язань і вивести кошти з країни. Це тиснутиме на резерви банків і може викликати набіг вкладників. В цьому разі проблема зовнішнього боргу банків є складовою більш загальної проблеми відтоку капіталу з країни [2].

Отже, враховуючи щільний взаємозв'язок і взаємозумовленість боргової безпеки банківського сектору національної економіки з іншими складовими фінансової безпеки цього сектору, а також бюджетною, податковою, борговою, валютною та інфляційною безпекою держави слід комплексно підходити до оцінки статус-кво у зазначених сферах і формувати дієву систему підтримання вищезазначеної безпеки на належному рівні.

**Список літератури**

1. Zhu Haibin. Credit constraints, financial liberalization and twin crises // BIS Working Paper. – 2003. – № 124.
2. Данилова Е. О. Влияние внешнего долга коммерческих банков на финансовую устойчивость банковского сектора России: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / Е. О. Данилова. – М., 2009. – 29 с.

УДК 368.658

**Сосновська О. О.**

к. е. н., доцент,  
доцент кафедри фінансів та економіки,  
Київський університет ім. Бориса Грінченка

### **СТРАХОВЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ДОМІНАНТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Формування сучасних ринкових відносин в Україні супроводжується посиленням процесів глобалізації, розвитком міжнародних зв'язків та самостійним пошуком шляхів збереження стабільної діяльності кожного економічного суб'єкта в жорстких конкурентних умовах. Аналіз європейського досвіду свідчить, що рівень розвитку економіки країни та ефективне функціонування суб'єктів господарювання має прямий взаємозв'язок з рівнем організації страхової діяльності, яка є потужним інвестиційним інвестором та важливим структурним елементом фінансової системи. За даних тенденцій необхідною умовою побудови ринкової інфраструктури будь-якої держави є розвиток страхового підприємництва як захисту майнових інтересів підприємств від негативних ризиків економічного середовища.

За останні десятиліття страхове підприємництво в Україні набуло якісно нового рівня та значно розширилися масштаби цієї діяльності. Це супроводжується постійним вдосконаленням і поповненням нових форм, методів та інструментів страхування, збільшенням обсягів страхових операцій і як наслідок позитивною динамікою основних показників розвитку вітчизняного страхового ринку. За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг в Україні, станом на 30.06.2017 рік кількість страхових компаній зменшилась на 43 компанії порівняно з аналогічною датою 2016 року. При цьому, страховий ринок залишається другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Наряду з цим за I півріччя 2017 року у порівнянні з I півріччям 2016 року спостерігається збільшення обсягів надходжень валових страхових премій на 30 % та чистих страхових премій – на 4,1 %. Збільшення валових страхових премій відбулося майже по всіх видах страхування, а саме: страхування фінансових ризиків на 70,0 %, страхування майна на 50,4 %, страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ на 83,0 %, страхування вантажів та багажу на 37,6 %, автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») на 13,5 %, страхування відповідальності перед третіми особами на 44,4 %, медичне страхування на 24,1 %, авіаційне страхування на 61,3 %, страхування від нещасних випадків на 34,7 %.

Обсяги валових та чистих страхових виплат за період, що аналізується, мали тенденцію до збільшення на 21,0 % та 22,4 % відповідно у більшості основних системоутворюючих видах страхування. Найбільше збільшення валових страхових виплат відбулося з таких видів страхування: автостраховання на 32,7 %, страхування фінансових ризиків на 42,1 %, медичне страхування на 28,6 %. Водночас, зменшилися валові страхові виплати зі страхування кредитів на 79,1 % та страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ на 58,9 % [1].

Аналізуючи вищевикладене, слід відзначити, що страховий ринок України на сучасному етапі розвитку характеризується переважною часткою компаній з загальних видів страхування. При цьому збільшення обсягів страхових премій та виплат свідчить про динаміку зростання рівня страхового покриття, який становить близько 18 %. В цілому дана тенденція є позитивною, але у порівнянні з розвинутими європейськими країнами (за даними експертів рівень страхового покриття в цих країнах становить приблизно 80 %), страхування в Україні тільки частково використовується в якості інструменту фінансування ризиків та механізму страхового захисту населення.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Сучасний етап розвитку страхового підприємництва в Україні характеризується фінансово-економічною нестабільністю в державі, недосконалістю нормативно-правової бази, низьким рівнем платоспроможності окремих страховиків, невідповідною страховою культурою населення, недостатньою прозорістю фінансової звітності страхового сектора та відсутністю якісної стратегічної інформації. Так, за розрахунками різних експертів, частка страхових платежів за особистим страхуванням в Україні становить усього 4 – 5 %, тоді як у Західній Європі та США цей вид послуг займає близько 60%, в Японії – 80 %, у Великобританії – 70 %, у світі в середньому – 58,3 %. Загальний обсяг страхових послуг на фінансовому ринку України в останньому десятиріччі за зібраними преміями дорівнював 0,06 % світового обсягу і був меншим у 400 разів порівняно із США, у 60 разів – із Німеччиною, у 50 разів – із Францією [2].

Найактуальнішою тенденцією сучасного функціонування вітчизняного страхового ринку є розвиток процесів формування глобального економічного середовища та їх безумовний вплив на суб'єктів страхового підприємництва. За даних умов відбувається злиття страхового та банківського капіталів, капіталізація та концентрація страхового (перестрахового) капіталу, створення міжнародних страхових компаній, що в результаті сприяє підвищенню рівня централізації капіталу страховиків та ефективності їх функціонування. Поряд з цим загострюються проблеми фінансової стійкості та платоспроможності вітчизняних страховиків через недостатні розміри їх статутних капіталів порівняно з європейськими страховими компаніями.

Слід відзначити, що в умовах посилення процесів глобалізації відчутною тенденцією є розповсюдження іноземного капіталу на національні страхові ринки. З одного боку, це сприяє залученню іноземних інвестицій у розвиток страхової інфраструктури, підвищенню капіталізації національної страхової галузі за рахунок коштів іноземних інвесторів, посиленню конкуренції та якості надання страхових послуг, вдосконаленню державного регулювання страхового ринку України з урахуванням міжнародного досвіду. А з іншого, стимулює відтік страхового капіталу за кордон шляхом здійснення перестрахових операцій, обмежує національний контроль над страховими резервами та інвестиційними коштами, обмежує можливості держави з використання механізмів активної соціальної політики в галузі пенсійного та медичного страхування [3; 4].

Таким чином, тенденції розвитку вітчизняного страхового підприємництва свідчать про наявність позитивних та негативних тенденцій, існування яких впливає на досягнення економічної безпеки підприємств та забезпечення їх стійкого функціонування. Це пояснюється існуванням значних потенційних можливостей страхового ринку щодо мінімізації майнових ризиків підприємств, активізації їх міжнародних зв'язків, забезпечення страхового захисту нових видів діяльності та диверсифікації грошових потоків економічних суб'єктів. Отже, розвиток страхового підприємництва буде сприяти підвищенню якості страхового забезпечення підприємств від різноманітних ризиків та їх адаптації до умов динамічного економічного середовища.

**Список літератури**

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfr.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com>.
3. Цуркан І. М. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток страхового ринку / І. М. Цуркан, І. Ю. Герасимова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 6 (81). – С. 127 – 132.
4. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації: монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін. – Суми: Університетська книга, 2011. – 388 с.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

УДК: 368.9.06.

**Ткаченко В. І.**  
студентка 4 курсу,  
Харківський навчально-науковий інститут Університету банківської справи,  
**Журавель Т. М.**  
старший викладач кафедри фінанси,  
банківська справа та страхування,  
Харківський навчально-науковий інститут Університету банківської справи

**МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 2017**

На сучасному етапі суспільно-економічного розвитку суспільства однією з найважливіших функцій є необхідність забезпечення громадянам належного рівня охорони здоров'я. Неefективність використання бюджетних коштів на фінансування медичного обслуговування населення в контексті обов'язкового медичного страхування потребує прийняття невідкладних рішень, спрямованих на реформування всієї системи. Функціонування одночасно двох видів страхування: обов'язкового та добровільного не сприяє ефективному вирішенню проблеми. Тому визначення перспективних напрямів розвитку медичного страхування в Україні, заснованих на використанні комплексного підходу під час практичної реалізації добровільного та обов'язкового медичного страхування, є актуальним завданням.

Потрібно сказати, що страхова медицина – це досить широке поняття, яке охоплює підготовку медичних кадрів, надання медичної допомоги, фінансування наукової діяльності, а також витрати на розвиток матеріально – технічної бази медичних закладів. Американська академія страхової медицини трактує страхову медицину, як напрямок медичної спеціалізації, в межах якої лікар виконує оцінку ризиків щодо життя, здоров'я та інвалідності індивідуумів в контексті медичного страхування. страхова медицина забезпечує захист інтересів населення в сфері охорони здоров'я завдяки медичному страхуванню, яке полягає в наданні гарантій оплати медичної допомоги при виникненні страхового випадку за рахунок накопичених страховиком коштів. страхова медицина базується на таких принципах: забезпечення економічної та соціальної захищеності середніх та малозабезпечених верств населення; гарантованості прав кожного громадянина на якісну медичну допомогу; обов'язковість внесків як громадян, так і юридичних осіб [1, с. 233].

Дослідження з вивчення теоретичного і практичного досвіду, пошуку й визначення перспективних напрямків розвитку медичного страхування постійно ведуться, але на сучасному етапі важливо надати для них комплексного характеру. Окремі проблеми медичного страхування були в центрі уваги таких відомих вітчизняних учених: В. Базилевича, О. Василика, С. Кондратюка, Н. Солоненко, Л. Жаліло, О. Конопельцева, С. Осадця, С. Прилипко, В. Ходаківської, А. Котвіцької, Є. Коробової. Вченими запропоновані різні підходи до побудови системи медичного страхування, але проблеми реалізації сучасних механізмів фінансування розглянуті не в повному обсязі.

Створення системи медичного страхування має розглядатися як багатоаспектний процес, в якому необхідно пов'язати правову, економічну, організаційно- управлінську та мотиваційну складові. Важливим також є використання зарубіжного досвіду страхової медицини. Необхідно вибрати найбільш оптимальну для українських умов модель охорони здоров'я як із урахуванням менталітету, так і з урахуванням прогресивності такої моделі [2]. Вибір цих моделей може бути обґрунтований також і тією обставиною, що в них найбільш важливим фактором (метою охорони здоров'я) є здоров'я або зменшення ризику захворюваності (втрати працездатності, загибелі тощо). Це відповідає сучасним напрямкам досліджень ВООЗ, де в якості інтегрального показника стану в охороні здоров'я (індикатора) використовується рівень витрат на медицину як частка валового внутрішнього продукту (ВВП). Цей індикатор має перебувати в певному інтервалі, і його значення повинно бути близькими до 5 % ВВП.

В сучасних умовах, коли сфера платних соціальних послуг, в тому числі і медичних не просто існує, а й активно розширюється як в керованих, підконтрольних державі, так і тіньових формах в суспільстві відбувається перегляд принципів повної безкоштовності при

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

наданні цих послуг. Специфіка ринкових відносин в охороні здоров'я і розвиток сектора платних послуг потребують переходу до медичного страхування як одного з ключових заходів щодо реформування даної галузі. Конституція України передбачає безоплатність надання медичної допомоги громадянам України в державних та комунальних закладах охорони здоров'я. Однак можливе запровадження державного медичного страхування у тому випадку, якщо платниками обов'язкових страхових внесків будуть суб'єкти господарювання, а не застраховані фізичні особи [3]. Створення системи медичного страхування спрямоване на забезпечення економічної основи охорони здоров'я, шляхом цільового залучення на страхових принципах коштів роботодавців, а в подальшому і особистих коштів громадян, що дозволить підвищити ступінь державних гарантій в отриманні окремих видів медичної допомоги безкоштовно.

Працюючи над розробкою та впровадженням моделей страхової медицини в Україні, слід враховувати досвід наявних сучасних проблем даної сфери в інших країнах із розвиненим медичним страхуванням та багатолітньою практикою.

Отже, ведення обов'язкового страхування в нашій країні повинно базуватися на прикріпленні застрахованої особи до певної території, яку обслуговує страхова установа, одночасно слід визначити порядок надання трансферів певним територіям для вирівнювання фінансових можливостей різних регіонів країни.

Ми вважаємо, що шляхом цільового залучення на страхових принципах коштів роботодавців, а в подальшому і особистих коштів громадян, можливо таким чином підвищити ступінь державних гарантій в отриманні окремих видів безкоштовної медичної допомоги. У майбутньому необхідно фінансувати за рахунок державних коштів охорони здоров'я тільки загальнонаціональні медичні програми і залишити оплату інших видів медичної допомоги самим пацієнтам або системі медичного страхування. Наявне законодавство повинно забезпечити певний рівень рентабельності медичних послуг, а стимулювання конкуренції, як інструменту підвищення ефективності на ринку медичних послуг, призведе до покращення якості медичного обслуговування населення.

**Список літератури**

1. Страхування: Підручник / Керівник авторського колективу і науковий редактор С. С. Осадець. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
2. Фінальна редакція Національної стратегії реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015 – 2020 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/327094>.
3. Алексеев В. А. Оценка систем здравоохранения с позиции Всемирной организации здравоохранения / В. А. Алексеев, Ф. Е. Варганян, И. С. Шурандина // Здравоохранение. – 2015. – № 11. – С. 57 – 67.

**УДК 336**

**Трофимук Е. А.**

выпускница кафедры международных экономических отношений,  
Белорусский государственный университет,

**Малашенкова О. Ф.**

к. э. н., доцент, доцент кафедры международных экономических отношений,  
заместитель декана факультета международных отношений,  
Белорусский государственный университет

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА FOREX В БЕЛАРУСИ**

Долгие годы рынок Forex никак не регулировался в Беларуси, подчиняясь лишь своим внутренним законам. О необходимости регулирования деятельности, связанной с торговлей на Forex, заговорили в 2013 г. В то время рынок финансовых услуг в Беларуси был весьма неравномерным. Банковский сектор, регулируемый Национальным банком Республики Беларусь и прикрепленный широкой нормативно-правовой базой, преобладал в оказании финансовых услуг населению.

Белорусы, проявляющие интерес к торговле на Forex (а их в 2013 г. насчитывалось более 20000), вынуждены были обращаться к иностранным Forex-брокерам и перечислять средства (маржинальное обеспечение) в иностранные банки. Кроме того, нерегулируемый рынок в Республике Беларусь приводил к оттоку капитала из страны.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

В связи с этим были осуществлены следующие мероприятия:

- Национальный банк Республики Беларусь определен ответственным за регулирование внебиржевого рынка Forex;
- открытое акционерное общество «Белорусская валютно-фондовая биржа» определено Национальным Forex-центром (НФЦ);
- разработаны и приняты нормативные правовые акты по вопросам осуществления деятельности на внебиржевом рынке Forex [1].

В целом, в Беларуси государством сделано очень многое для того чтобы рынок Forex стал прозрачнее. Благодаря Указу № 231 Президента Республики Беларусь сформирован гарантийный фонд, пополняющийся за счет взносов операторов рынка Forex, из которого теперь будут выполняться обязательства перед клиентами в случае банкротства одной из Forex-компаний. Это тоже увеличит привлекательность работы на рынке Forex для физических лиц. При этом для самих компаний, добросовестно работающих на рынке, вводимый контроль за их деятельностью не является критичным, так как они зарабатывают на комиссионных, а не на умышленных банкротствах. Немаловажно, что с момента официального опубликования указа Национальный банк был уполномочен своими нормативными актами детализировать положения, к чему привлечены крупнейшие участники рынка Forex, в первую очередь, участники Ассоциации развития финансовых рынков (АРФИН). Был также задействован опыт Евросоюза, Сингапура, Японии. Учтен и негативный опыт некоторых государств. При всём отмеченном, стоит понимать, что сама по себе внебиржевая торговля на рынке Forex остаётся высокорисковой.

Для обеспечения прозрачности работы Forex-брокеров и создания условия для оценки рисков их деятельности клиентами, НФЦ обеспечивает раскрытие информации о деятельности Forex-брокеров в объеме информации, определенной локальными нормативными правовыми актами НФЦ, а также информирует регулятора рынка – Национальный банк Республики Беларусь – о результатах работы Forex-брокеров, негативных и рискованных факторах.

С марта 2016 г. белорусский сегмент рынка Forex имеет зарегистрированных в НФЦ 7 Forex-брокеров [2]. Дополнительно НФЦ проводит проверку используемого Forex-брокерами для совершения операций программного обеспечения.

Объем рынка Беларуси пока трудно сравнивать с тем же российским рынком. Более того, интересен в глобальном масштабе он будет только тогда, когда на него придут клиенты-нерезиденты, то есть компании начнут привлекать не только белорусов, но и граждан других стран. Однако необходимо время для наращивания объемов со стороны клиентов-нерезидентов, а точнее, нужно время, чтобы появилось понимание нюансов и доверие к белорусской юрисдикции. Безусловно, белорусский сегмент рынка Forex уже может похвастаться и большой надежностью, и отсутствием подоходного налога для клиентов (физлица), и возможностью ввода/вывода денежных средств без комиссии. Из опыта авторов, многие участники рынка всё равно придерживаются консервативных взглядов и готовы держать свои депозиты только у иностранного брокера в иностранных банках.

Безусловно, полноценный рынок Forex еще не сформирован, однако сама динамика уже говорит, что данный сектор займет достойное место в финансовой системе республики. Для кардинального перелома ситуации после успешного старта регулируемой отрасли в Беларуси необходимо дальнейшее совершенствование законодательства. Это позволит внедрять новые продукты, пользующиеся спросом у клиентов и представленные в других юрисдикциях Forex-компаний. Например, это могут быть ПАММ-счета, ПАММ-портфели, структурированные продукты. Ведь понятие «Forex» уже давно вышло за рамки того смысла, который в него закладывался в 90-х годах прошлого века. Сейчас это уже не только внебиржевой валютный рынок, а, по сути, высокотехнологичный внебиржевой рынок с широкой линейкой беспоставочных финансовых инструментов как для интернет-трейдинга, так и для инвестирования. И для развития отрасли очень важно, чтобы законодательство успевало за развитием самого рынка.

**Список литературы**

1. Регулирование Forex рынка. Законодательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://openfx.by/forex-regulation> – Дата доступа: 09.11.2017.
2. Сайт ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bcse.by/ru/nfc/index/1428> – Дата доступа: 09.11.2017.

### **ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ**

В сучасних умовах розвитку економіки України та регіонів, особливого значення набуває питання формування доходів територіальних громад в умовах проведення бюджетної реформи. Це зумовлює необхідність пошуку органами місцевого самоврядування дієвих інструментів управління бюджетними коштами регіонів, удосконалення методів використання фінансових ресурсів територіальних громад та максимальної мобілізації потенційних доходів [1].

Тому основними очікуваними результатами процесу децентралізації, започаткованої в Україні є створення спроможних самодостатніх територіальних громад, які б володіли відповідними фінансовими, матеріальними, земельними ресурсами, об'єктами соціальної інфраструктури, необхідними для поліпшення соціальних потреб громадян, створення умов для ефективного розвитку відповідних територій та раціонального використання бюджетних коштів.

Проте, нажалі на даний момент часу механізм формування доходів місцевих бюджетів залишається на низькому рівні, оскільки залежить від державного бюджету, а також від часті зміни порядку розмежування доходів між рівнями бюджетів. Місцеві органи влади не спроможні профінансувати за рахунок власних доходів профінансувати ті функції, які пов'язані з виконанням їхніх функцій на основі принципу субсидіарності. Відповідно зростає залежність у вигляді міжбюджетних трансфертів від державного бюджету та рішень органів центральної влади.

Погоджуємося також із думкою, про те, що органи місцевого самоврядування повинні отримати право на самостійне запровадження місцевих податків і зборів, при цьому враховувати конкурентні переваги та інтереси кожного міста чи регіону [2].

Формування дохідної частини місцевих бюджетів відбувається у достатньо нерівномірних умовах. Забезпечення фінансової автономії місцевого самоврядування, а саме: збільшення фінансових ресурсів і стабільність дохідних джерел стали актуальною і гострою проблемою.

Таким чином, важливим напрямом досягнення фінансової спроможності місцевих бюджетів є децентралізація державних фінансів, яка б повною мірою дала можливість органам самоврядування самостійно визначати шляхи формування та напрями реалізації їх фінансової політики, зокрема фіскальної. Основними напрямками зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів є: боротьба з тіньовими схемами виплати заробітної плати, що збільшить надходження податку на доходи фізичних осіб. Існують різні джерела формування фінансових ресурсів, використовуючи які, органи місцевого самоврядування мають можливість поповнювати ними місцевий бюджет та виконувати покладені на них функції.

Основним джерелом, за рахунок якого відбувається наповнення місцевого бюджету, є податкові надходження. Пріоритетами формування фінансової основи територіальних громад мають бути чіткий перерозподіл повноважень між органами центральної влади і органами місцевого самоврядування, щодо формування доходів, шляхом закріплення частини загальнодержавних податків та зборів за місцевими бюджетами, а також пошук додаткових джерел надходжень за рахунок стимулювання економічного розвитку територій.

#### **Список літератури**

1. Бурцева О. Є. Проблеми фінансового забезпечення місцевих бюджетів в умовах децентралізації / О. Є. Бурцева // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2017. – № 1 (40). – С. 89 – 94.
2. 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.



**СЕКЦІЯ 15**

**SECTION 15**

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА  
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ  
MATHEMATICAL METHODS, MODELS, AND  
INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMICS**

**UDK 004.77:346.26**

**Averina I. N.**

Associate professor,  
Accounting, Analysis and Audit Department,  
Brest State Technical University

**WAYS OF ATTRACTING INTERNET RESOURCES FOR  
THE ENTERPRISE TRADE ACTIVITY EXPANSION**

Within the conditions of information economy, modern enterprise business processes mean the wide involvement of Internet resources into development of their activities. The progress of Internet communications has determined the beginning of a new stage in the expansion of trade relations. The common use of Internet and digital technologies has led to the emergence of such an economic phenomenon as «e-commerce». E-commerce includes all financial and commercial transactions and business processes carried out with the help of computer networks and digital communications. Today, e-commerce is the basis of a networked economy, including electronic commerce (e-trade), e-marketing, e-cash, e-banking, and others. In particular, e-commerce provides a virtual conduct of trade transactions and transactions in the Internet, which are reduced to the transformation of supply chains, informing customers, as well as arranging the reception of orders and payments.

Nowadays e-commerce market of Belarus is growing rapidly. Almost every company has its own web-site. Organizations declare themselves at various trading web-marketplaces. According to the Ministry of Antimonopoly Regulation and Trade of Belarus (MART RB), as of July 1, 2017, more than 15,000 online stores have been registered in Belarus, 51 % of which are owned by individual entrepreneurs and 48 % – by legal entities. In Belarus, common sales of products through the Internet are extremely increasing. From 2010 to 2016, the turnover of Internet commerce grew 25.8 times. In 2010, the share of Internet commerce in retail turnover was 0.5 %, at the beginning of this year it is 2.8 %. The largest share in the structure of goods turnover (80 %) is made by non-food products: electrical appliances, parts, accessories, knitwear, perfumes, cosmetics, outerwear, etc. [1].

Online-trading is beneficial for both sellers and buyers. Sellers save on shopping areas and therefore have the opportunity to offer buyers more favorable prices in comparison with ordinary stores. And the buyer makes a purchase without leaving home.

The issues of Internet trading, the requirements for the creation and operation of web-stores are regulated in the Republic of Belarus by law rules. A clear understanding of what is considered to be a web-store by this law regulation and what features it must possess is important for two reasons. First, the tax burden of the trading company may depend on this, and second, the choice of ways for attracting Internet resources and the cost of developing a web-site with a certain functionality.

So, if organizations and individual entrepreneurs carry out retail trade through an online web-store, then according to the last addition of the Tax Code that came into force on January 1, 2016, they have no right to apply the simplified taxation system (USN) [2]. For reference: in Belarus the tax rate for USN is 5 %, and for the general taxation system – 18 %.

The Law of the Republic of Belarus «On state regulation of trade and public catering in the Republic of Belarus» defines the web-store concept as an informative web-resource of a trade entity in the global computer network of the Internet, which allows «to fulfill an order for the acquisition or selection and acquisition of goods without (outside) object».

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

According to the present law, the main web-store's features are provide customers with all information about the goods and their prices by means of some informative Internet-resource, and give the opportunity to make a choice, order and purchase of goods.

Providing advertising descriptions of goods in the Internet is regarded as retail based on samples via a web-store. At the same time, the presence or absence of advertising on the site, as well as the agreement for its placement, can not be grounded as the non-recognition of the site as the web-store.

The defining criterion of the online-store is the availability of information about it in the Commercial Register of the Republic of Belarus, which is a state information resource supported by the MART.

Based on the review of modern Internet technologies and trends of their development, it is possible to offer the following ways of using web-resources to expand a commercial enterprises trading activity.

Commercial companies can choose one of the following ways to create a web-store in accordance with their purposes.

1. Development of the online-store for individual orders. In this case, the individual site is a creative design solution, in which the site's capabilities and interface can be changed, adjusted to a particular firm, add details. However, this way is the most expensive and most often can be applied by large and rich companies.

2. Using a ready-made online-platform to create an online store that fully meets the requirements of the legislation in the field of electronic commerce. For example, with the help of such a service as the SaaS platform, it is possible to create and fill a store with goods in just a few days. This method is suitable for medium-sized businesses, since it does not require high costs, but the customer gets a limited use of a template site that is almost impossible to modify.

3. To create an online-store use CMS (Content Management System), that is, an information system for creating, editing and managing content. CMS functionality can be provided both on a fee basis and on a free of charge.

There are such famous free CMS as WordPress, Joomla, Drupal. The paid leaders are: 1С-Bitrix, UMI.CMS, NetCat, Shop-Script 6, CS-Cart [3].

If this option is chosen, the company will be able to edit and customize the functional menu itself, as this method provides the ability to solve specific tasks using ready-made tools. Simultaneously with these advantages, to create a website by using CMS is the cheapest way. However, if it is necessary to make significant changes to the existing functionality, professional software development may be required.

In addition to choosing the method of web-store design after it creating it is necessary to determine the hosting, select and pay for the domain name in the national zone («.by» or «.bel»), and to register the site in the State Register of Information Networks, Systems and Resources of the National Segment the global computer network, located on the territory of the Republic of Belarus.

When choosing the methodology for organizing Internet trading, in addition to analyzing the implementation of the required functions, it is also important to estimate the costs of creating an online store.

As another variant of expansion of commercial space by commercial enterprises, may also be considered the using web-stores of other companies on terms of commission trade, however, one should keep in mind law restrictions on the commission trade for certain types of goods.

The company's chosen way of attracting Internet resources and the method of creating a web-store has an impact on the reflection in the accounting of the costs of its creation and maintenance.

**List of references**

1. Количество интернет-магазинов в Беларуси за пять лет увеличилось более чем в 3,5 раза [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.belta.by/society/view/kolichestvo-internet-magazinov-v-belarusi-za-pjat-let-uvlechilos-bolee-chem-v-35-raza-256563-2017/> // Date of access: 12.09.2017.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29.12.2009 г. № 71-3 (ред. от 09.01.2017).

3. Как открыть интернет-магазин в Беларуси [Electronic resource]. – Access mode: <https://beseller.by/blog/kak-otkryit-internet-magazin-v-belarusi-poshagovoe-rukovodstvo/> // Date of access: 15.09.2017.

УДК 334.012

Гадецька З. М.

к. т. н., доцент, доцент кафедри моделювання економіки та бізнесу,  
Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького,

Шадрин С. С.

магістрант кафедри моделювання економіки та бізнесу,  
Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького

## МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ ПІДТРИМКИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Сучасний етап інформаційної революції ставить за мету не тільки впровадження новітніх технологій взаємодії між суб'єктами соціально-економічних відносин, а й розробку єдиних рішень з організації економічних механізмів реалізації глобальних інформаційних бізнес-структур, які стали широко відомими під назвою «систем електронної торгівлі». Електронна торгівля кардинально змінює ділові процеси на підприємствах та формує нові бізнес-моделі, що сприяє підвищенню ефективності бізнесу. Саме тому проблеми розробки інформаційних систем підтримки електронної комерції та опис основних бізнес-процесів їх роботи стають все більш актуальними.

Але варто зазначити, що автоматизація бізнес-процесів, від якої прямо залежить ефективність систем електронної торгівлі, залишається однією з найбільш складних проблем для підприємств. Для вирішення цієї проблеми в роботі побудовано моделі бізнес-процесів інформаційної системи підтримки електронної комерції. В основі моделювання бізнес-процесів лежить процесний підхід, як ефективний засіб пошуку шляхів оптимізації ведення електронної торгівлі, засобу прогнозування й мінімізації ризиків, що виникають на різних її етапах [1]. Технологія опису та структурування бізнес-процесів забезпечує прозорість усіх операцій бізнесу, дозволяє виявити можливості збоїв на тому чи іншому етапі виконання робіт [2].

Моделі побудовано згідно з методологією SADT (метод IDEFO) [3] на основі аналізу бізнес-процесів електронної торгівлі. Опис системи за допомогою IDEFO називається функціональною моделлю. Методологія IDEFO полягає в побудові ієрархічної системи діаграм. Спочатку проводиться опис системи в цілому та її взаємодії з навколишнім світом (контекстна діаграма), після чого проводиться функціональна декомпозиція: система розбивається на підсистеми і кожна підсистема описується окремо (діаграми декомпозиції) [4].

Для проектування бізнес-моделей системи підтримки електронної комерції застосований програмний засіб – Ramus. Ramus – потужний інструмент моделювання, який використовується для аналізу, документування та реорганізації складних бізнес-процесів.

В роботі побудовано контекстну діаграму основних бізнес-процесів інформаційної системи підтримки електронної комерції, на якій представлена вхідна інформація, механізми, керувачий вплив та вихідна інформація (рис. 1).



Рис. 1. Контекстна діаграма роботи з інформаційною системою підтримки електронної комерції

Джерело: побудовано авторами

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Другим етапом моделювання є декомпозиція контекстної діаграми, результатом якого є діаграма (рис. 2), яка більш детально відображає основні етапи роботи з інформаційною системою підтримки електронної комерції (блок А1: підтвердження замовлення; блок А2: відбір та упакування товару; блок А3: служба доставки; блок А4: оплата замовлення).

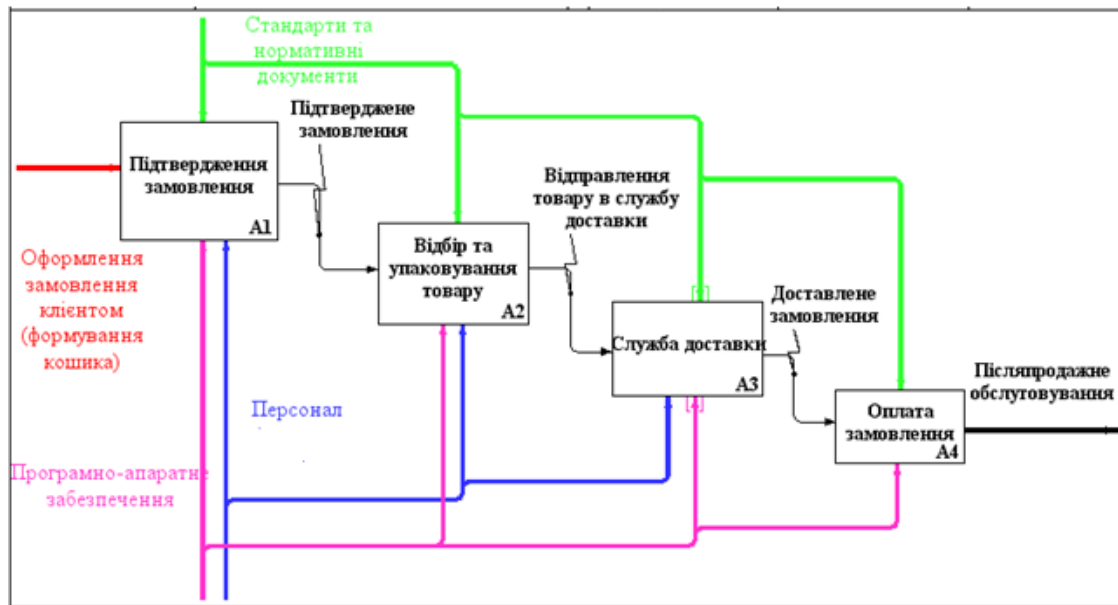


Рис. 2. Розширена контекстна діаграма основних етапів роботи з інформаційною системою підтримки електронної комерції

*Джерело: побудовано авторами*

Також побудовані для більшої деталізації інформації діаграми декомпозиції 2 та 3 рівнів.

На основі розроблених авторами моделей бізнес-процесів програмно реалізована інформаційна система підтримки електронної комерції.

**Список літератури**

1. Іващенко А. Г. Процесний підхід до управління як передумова Підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства / А. Г. Іващенко // Фінансовий простір. – № 2 (18). – 2015. – С. 390 – 395.
2. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М. : Стандарты и качество, 2004. – 408 с.
3. Марка Д. А. Методология структурного анализа и проектирования / Д. А. Марка, К. Л. МакГоуэн; [пер. с англ.]. – М. : Мета Технология, 1993. – 240 с.
4. Черемных С. В. Структурный анализ систем: IDEF-технологий / С. В. Черемных, И. О. Семенов, В. С. Ручкин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 208 с.

УДК 004:338.48

**Куйдан І. Ю.**

студентка,

Національний університет «Острозька академія»

**Науковий керівник:**

**Аверкина М. Ф.**

д. е. н., професор,

Національний університет «Острозька академія»

**ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ТУРИЗМІ**

Розвиток інформаційних технологій в туризмі є важливою темою наукових досліджень. Можливості автоматизації та широкого застосування електронної техніки дозволяють підвищити безпеку та якість туристичних послуг. А, оскільки, туристичний бізнес, у зв'язку з великим попитом на туристичні послуги, почав відноситися до швидко розвиваючих та

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

найбільш перспективних сфер світового господарства, то забезпечення успішного розвитку даної сфери є одним з найбільш актуальних питань країни.

Проблема ролі інформаційних систем та інформаційних технологій в галузях народного господарства розглядається дослідниками багато років. Конкретизація означеної проблеми, а саме інформаційні технології в туризмі досліджують лише декілька десятиліть. Важливий внесок у дослідження означеного напрямку здійснив Мельниченко С. В., який висвітлив теоретико-методологічні основи та практичний інструментарій застосування інформаційних технологій у туристичному бізнесі. Дослідник Хорунжак О. В. розробив рекомендації з формування ефективних моделей взаємодії користувачів інформаційних технологій у туризмі. Також слід відзначити таких науковців як Готинян С. В., Томченко О. В., Семенов А. В., Орленко Н. С, які охарактеризували можливості застосування сучасних інформаційних технологій в туристичній галузі.

На сьогоднішній день, сфера туризму – це одна з найбільш масштабних, прибуткових та динамічних сфер економіки. Забезпечення владою країни ефективного розвитку туризму може позитивно вплинути на економіку країни, а саме транспортну сферу, торгівлю, будівництво, виробництво товарів народного вжитку та інші. Сфера туризму включає в себе наступні елементи: інформацію; користувачів інформації; постачальників інформації та ресурсів; інформаційні ресурси, системи та процеси.

Загалом, туризм, як і будь-які інші сфери економіки, залучений в процес інтенсивної інформатизації. Це означає, що все більшого значення набувають новітні технології.

Туристичні інформаційні технології – особливий вид ІТ, який дозволяє здійснювати введення, редагування і зберігання інформації про туристичні тури, готелі, клієнтів і т. п. Інформаційні системи такого типу здійснюють розрахунок вартості турів з врахуванням курсу валют, знижок, контролюють оплату турів, формують фінансову звітність, надають можливість для обміну цими ж даними та звітами.

У сфері туризму, на сьогодні, впровадження сучасних інформаційних технологій є важливим етапом її розвитку. Необхідними є такі інформаційні системи, які здатні у найкоротші терміни надати інформацію про наявність та можливість використання транспортних засобів, дозволяють швидко здійснювати процес резервування необхідних об'єктів, забезпечують автоматизацію прийняття рішень при наданні туристичних послуг; дозволяють також автоматизовано формувати певні документи, які є невід'ємною частиною сфери туризму, а саме білети, рахунки, путівники, та іншу довідкову інформацію.

Сфера туризму є багатогранною та різноманітною, вона особливо потребує застосування різних інформаційних технологій починаючи від поширених технологій роботи з текстом, таблицями і базами даних закінчуючи спеціалізованими програмними продуктами, глобальними комп'ютерними мережами, що забезпечують автоматизацію роботи окремих туристичних фірм, готелів чи інших об'єктів туристичного бізнесу.

Загалом, в сфері туризму виділяють наступні інформаційні системи:

1. Системи туристичного призначення:

– автоматизовані системи управління в туризмі, які використовують для створення ефективною туристичною структурою, що дозволяє забезпечити комфортні умови праці для персоналу за рахунок його професійного розвитку;

– комп'ютерні системи бронювання – міжнародні системи бронювання, які включають бронювання авіабілетів, номерів в готелях, морських круїзів, прокат автомобілів і т.п.

2. Глобальні системи загального призначення:

– комп'ютерна мережа інтернет – всесвітня глобальна система зберігання і обміну інформацією;

– супутникова система навігації – комплексна електронно-технічна система, що складається із сукупності наземного і космічного обладнання, призначена для визначення місця розташування, а також параметрів руху;

– телефонна мережа – система комутаційних вузлів, телефонних станцій, ліній і каналів телефонної мережі призначених для забезпечення телефонною мережею абонентів;

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

– електронні платіжні системи – системи розрахунків між фінансовими організаціями і інтернет-користувачами при покупці-продажі товарів і послуг через мережу Інтернет.

3. Системи управління загального призначення:

– системи управління взаємостосунків з клієнтом – призначенні для автоматизації бізнес процесів підприємства, пов'язаних з обслуговуванням клієнтів;

– системи електронного документообігу – організаційно-технічні системи, які забезпечують процеси створення електронних документів, надають доступ до їх розповсюдження, а також гарантують контроль за потоками таких документів;

– системи електронного бізнесу – системи для здійснення важливих бізнес процесів на основі сучасних Інтернет-технологій.

З вищевикладеного постає очевидним, що в туристичній індустрії функціонує система взаємозалежних комп'ютерних і комунікаційних технологій. Крім того, окремі компоненти туристичної галузі тісно взаємозалежні одне від одного – адже багато тур виробників вертикально або горизонтально залучені в діяльність один одного. Усе це дозволяє розглядати туризм як високо інтегровану послугу, що робить його ще більш сприйнятливим для застосування інформаційних технологій в організації й керуванні [1, с. 29].

Отже, розглянувши основні інформаційні технології, що використовуються в сфері туризму, стає очевидним, що ці системи є незамінними інструментами в туристичному бізнесі. Сучасне суспільство стрімко розвиває і вдосконалює інформаційні технології у сфері туризму, і це допомагає покращити якість роботи, а також сприяє створенню нових туристичних продуктів. Загалом, інформаційні технології у сфері туризму дозволяють безпечно здійснювати обмін інформацією між учасниками туристичного ринку; легко знаходити необхідну інформацію для користувачів про умови відпочинку, ціни, послуги та іншу детальнішу інформацію; автоматизувати діяльність турфірм, готелів для підвищення продуктивності праці працівників.

**Список літератури**

1. Білогура Г. В. Конспект лекцій з курсу «Інформаційні системи і технології в туризмі» / Г. В. Білогура – Х.: Вид. ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 49 с.
2. Мельниченко С. В. Інформаційні технології в туризмі: теоретичні та практичні аспекти / С. В. Мельниченко // Вісник Запорізького національного університету. – Випуск 2(6). – 2010. – С. 129 – 138.
3. Хорунжак О. В. Розвиток інформаційних технологій в туризмі / О. В. Хорунжак // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «сучасні проблеми і шляхи їх вирішення в науці, транспорті, виробництві та освіті». – 2011. – Том 25. – Випуск 4. – С. 82 – 85.

**УДК 658.31**

**Кустаровський О. Д.**

аспірант кафедри інформаційних систем в економіці,  
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

**Науковий керівник:**

**Краснюк М. Т.**

д. е. н.,

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

**РЕЗУЛЬТАТИ АНАЛІЗУ РЕЙТИНГОВИХ МЕТОДІВ  
ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА КОМПАНІЙ**

Раніше розповсюдженою групою методів фінансового аналізу (надалі – ФА), були інтегральні методики оцінки фінансового стану, вони припускають синтезування фінансових індикаторів в комплексні конструкції.

Основна мета цих моделей полягає в тому, щоб на основі вимірювання різних фінансових коефіцієнтів підприємства розрахувати інтегральний показник, на основі якого генерувати прогноз [1, с. 328].

Рейтингові (бальні, скорингові) моделі є ефективним засобом фінансового моніторингу діяльності підприємств. Відмінна особливість рейтингових моделей полягає в тому, що зведені показники на основі фінансових коефіцієнтів виходять або за допомогою математичних операцій, і/або задаються експертами. Вперше скорингова методика була

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

запропонована американським економістом Д. Дюраном на початку 1940-х років. Суть цієї методики полягає в класифікації підприємств на класи за ступенем ризику банкрутства, виходячи з фактичного рівня показників фінансової стійкості і рейтингу кожного показника, вираженого в балах на основі експертних оцінок.

Слід зауважити, що в даний час застосовуються рейтингові системи оцінки фінансового стану підприємства двох видів.

Перший вид передбачає класифікацію підприємств на кілька груп, межі яких заздалегідь встановлені аналітиками і експертами. Для застосування цієї методики досить бухгалтерської звітності від одного підприємства. До даного типу можна віднести методики Донцової, Нікіфорової, Литвина, Графова, метод Аргенті (А-рахунок).

Другий тип методики полягає у визначенні рейтингу підприємства, який базується на порівнянні фінансових коефіцієнтів з еталонним підприємством. Роль еталона виконує фірма, у якій є найкращі результати з усієї вибірки досліджуваних підприємств, сюди можна віднести методики Кукуніної І. Г., Шеремета А. Д.

Рейтингові методики фінансового відображено в табл. 1.

*Таблиця 1*

**Рейтингові методики фінансового аналізу**

Назва рейтингової методики ФА	Переваги	Недоліки
1	2	3
Методика Дюрана	Класична та перша рейтингова методика ФА. Надає інтегральну оцінку фінансової стійкості на основі скорингового аналізу.	В силу відсутності в методиці коефіцієнта абсолютної ліквідності та співвідношення власного і позикового капіталу не слід очікувати щодо адекватної оцінки в умовах фінансової нестабільності і волютативності.
Методика Бівера	Система показників для оцінки фінансового стану з метою діагностики банкрутства (три стану: благополучні організації, збанкрутілі протягом року, і організації, які є банкрутами протягом п'яти років) містить такі індикатори: коефіцієнт Бівера, рентабельність активів, фінансовий важіль, коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом, коефіцієнт покриття.	Вагові коефіцієнти для індикаторів не передбачені, і підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства не розраховується, недостатньо деталізована цільова прогнозна шкала.
Методика порівняльної рейтингової оцінки Шеремета, Сайфуліна та Негашева	Методика фінансового аналізу складається з трьох взаємопов'язаних етапів: 1) аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, що включає в себе аналіз рівнів, динаміки і структури фінансових результатів діяльності, факторний і граничний аналіз прибутку; 2) аналізу фінансового стану підприємства, що включає загальну оцінку фінансового стану, змін за період, аналіз фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності платоспроможності; 3) аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності, вирішального завдання по виявленню факторів і причин досягнутого стану, підготовки та обґрунтування прийнятих управлінських рішень, виявлення і мобілізації резервів підвищення ефективності діяльності. Основні підходи до ФА, що використовуються в цій комплексній методиці: горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний аналізи. Особливістю і перевагою даної методики є те, що в її рамках проводиться аналіз необхідного приросту власного капіталу.	У методиці не передбачена оцінка економічного стану конкретного підприємства в сформованій групі, незважаючи на розвинене групування фінансових коефіцієнтів в методиці. Еталонне підприємство не враховує галузеву та регіональну специфіку. Для транспортної галузі проведення аналізу щодо необхідності приросту власного капіталу не є актуальним, навіть в кризовий період.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

*Продовж. табл. 1*

1	2	3
Скорингова модель Донцової та Нікіфорової	Основною метою даної методики є вивчення основних принципів формування і оцінки показників (квартальної) та річної звітності. У своїй методиці автори рекомендують дослідити структуру і динаміку фінансового стану організації за допомогою порівняльного аналітичного балансу. Згідно з методикою підприємства класифікуються за ступенем ризику виходячи з фактичного рейтингу кожного показника.	Надмірність і дублювання коефіцієнтів, що ускладнює причинно-наслідковий аналіз та інтерпретацію результатів скорингу.
Методика рейтингової оцінки Ігнатової та Прокоф'єва	Передбачає 2 етапи: 1 етап – збір і обробка вихідної інформації; 2 етап – розрахунки за системою показників: ліквідність, фінансова стійкість, економічна ефективність. Дозволяє встановити на певну дату стан учасників фінансового ринку, виявити їх місце серед інших учасників відповідно до критеріїв: фінансовий потенціал, стійкість, активність, яку займає ринкова позиція.	Методика має ряд недоліків: критичні значення коефіцієнтів не враховують можливу галузеву специфіку (налаштована на компанії – учасники фінансових ринків), рейтинг не дозволяє простежити динаміку показників і виявити тенденцію їх зміни, нелегко оцінити вплив показника або групи показників на аналіз фінансового стану.

*Джерело: складено автором самостійно за даними джерела [2]*

В літературі згадується наступні параметри оптимальної (ідеальної) транспортно-експедиційних компаній (надалі – ТЕК) для прогнозування фінансового стану компанії в умовах кризи:

- запаси забезпечені власними обіговими коштами не менше ніж на 80 %;
- не менше половини майна підприємства сформована за рахунок власних коштів;
- ліквідні активи не менше ніж в два рази перевищують поточні зобов'язання підприємства;
- рентабельність власного капіталу перевищує процентну ставку за депозитними вкладками підприємств в банку;
- підприємство направляє на розвиток не менше 90 % чистого прибутку.

Однак, враховуючи вітчизняну макроекономічну та галузеву специфіку, особливості поточної макрокризи, ці параметри мають бути значно змінені [2, с. 276 – 279].

Отже, основними недоліками рейтингових методів є:

1. Який-небудь з показників одного з аналізованих підприємств (наприклад, завдяки інсайдерським операціям, недобросовісної конкуренції або недостовірної звітності) може бути набагато вищий обрахованого на великій вибірці умовно-еталонного значення, що дуже ускладнює порівняльний аналіз та призводить до кумулятивного накопичення помилки в подальшому.

2. Найчастіше споживача інформації цікавлять ліквідність, платоспроможність, рентабельність або оборотність підприємства. Рейтинг не виділяє конкретно цю інформацію, а дає лише загальну оцінку, тобто місце підприємства в загальному списку. Рейтинг може нівелювати конкретні особливості діяльності підприємства, яке розглядається.

**Список літератури**

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчально-методичний посібник / О. Я. Базилінська – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
2. Партин Г. О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи / Г. О. Партин // Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – № 10 – С. 276 – 279.



УДК 339.743.2

**Лубник В. П.**

студентка 4 курса кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,  
Брестский государственный технический университет

### **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ БАНКА**

Банковские кризисы являются неотъемлемой чертой рыночной экономики и неизбежно сопровождают процессы поступательного развития общества. Степень их дестабилизирующего воздействия на экономику стран определяет необходимость исследования причин наступления кризисов, а также моделирования и прогнозирования таких явлений.

Одной из причин банковских кризисов является неэффективность управления валютным портфелем, который должен обеспечивать ликвидность и доходность валютных операций. При проведении валютных операций у банков возникают валютные риски – риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют.

В современных рыночных условиях изменение валютного курса происходит непрерывно, следовательно, валютные риски существуют всегда. Для того чтобы их снизить, банки могут спрогнозировать курсы валют. В работе предложена методика моделирования валютного курса.

Для построения модели использовался стохастический факторный анализ [1].

Построение стохастической модели проводится в несколько этапов:

1. Проведение качественного анализа, предполагающего постановку цели, определение результативных и факторных признаков.

В качестве инструмента, позволяющего повысить точность прогнозирования валютного курса с учетом множественности курсообразующих факторов, можно использовать методику моделирования, где в качестве результирующего показателя будет выступать официальный курс белорусского рубля по отношению к доллару.

К факторам, которые прямо или косвенно влияют на валютный курс, относятся: ставка рефинансирования, объем валового внутреннего продукта, сальдо внешней торговли товарами и услугами, цена золота, цена нефти, широкая денежная масса, индекс потребительских цен на товары и услуги, золотовалютные резервы, государственный долг.

2. Установление наличия корреляционной связи между значением валютного курса и каждым рассматриваемым фактором.

Анализ коэффициентов парной корреляции показал, что зависимая переменная  $Y$  (обменный курс белорусского рубля к доллару) имеет тесную взаимосвязь со следующими факторами: широкая денежная масса, цена нефти и государственный долг. Поэтому все остальные факторы были исключены из модели.

3. Построение стохастической модели.

При построении модели множественной регрессии наблюдается такое явление как мультиколлинеарность. Так как целью исследования является определение влияния факторов на валютный курс, то наличие мультиколлинеарности, приводящее к увеличению стандартных ошибок, исказит результаты анализа, поэтому необходимо ее устранить [2].

В ходе проведенного анализа было установлено, что в модели наблюдается мультиколлинеарность между широкой денежной массой и государственным долгом. Влияние факторов по модулю не должно превышать 0,85. В данном случае оно составило 0,94. Поэтому выбираем, какой фактор исключить. Так как влияние государственного долга на результирующий показатель более сильное (0,9767), чем влияние денежной массы (0,9688), исключаем фактор широкая денежная масса из модели.

Уравнение регрессии зависимости обменного курса белорусского рубля к доллару представлено в следующем виде:

$$Y = 0,867495 - 0,004692 \cdot X_1 + 0,000037 \cdot X_2$$

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

где  $Y$  – обмінний курс білоруського рубля к доллару,  $X_1$  – ціна нафти,  $X_2$  – державний борг.

4. Оцінка значимості рівняння.

Значимість рівняння регресії оцінювалась на основі вирахування критерію Фішера ( $F$ ). По даним розрахунків  $F = 440,89$ . Табличне значення  $F$ -критерію при довірчій ймовірності 0,99 рівно 5,78. Так як  $F > F$ , рівняння залежності слід визнати статистично надійним [2].

Таким чином, дана методика може бути використана комерційними банками для підвищення ефективності управління валютним портфелем, а також дозволяє не тільки спрогнозувати валютний курс, але й вказати певні причини кризових явищ на валютному ринку.

**Список літератури**

1. Малюгин В. И. Система економетричних моделей для аналізу, прогнозування та оцінки варіантів грошово-кредитної політики / В. И. Малюгин і др. – Дослідження Національного банку Республіки Білорусь, 2005. – 1 [2]. – 41 с.
2. Мамаєва З. М. Введення в економетрику / З. М. Мамаєва. – НН: ННГУ, 2010. – 70 с.

**УДК 658.012.32:004**

**Мізюк Б. М.**

д. е. н., професор кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,  
Львівський торговельно-економічний університет,

**Федорчук Ю. Є.**

аспірант кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,  
Львівський торговельно-економічний університет,

**Шайда О. Є.**

к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин,  
Львівський торговельно-економічний університет

**КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ЗАДАЧІ ПЛАНУВАННЯ  
ФІНАНСОВИХ ВИТРАТ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ**

Прикладний аналіз товарних та фінансових операцій в бізнесі включає широке коло задач кластеризації, які вирішуються за допомогою ІТ-технологій з використанням баз даних (БД).

В задачах пошуку кластерів у БД використовують умовні поняття для назв кластерів. Це можуть бути: набори товарів (продуктовий кошик), послуг, банківські портфелі, логістичні транспортні кластери. Основною характеристикою таких кластерів часто є такі найбільш поширені види оцінок-критеріїв [1, с. 374]:

1. Товари: кількісно-вартісна оцінка; кількісно-вагова оцінка.
2. Послуги: кількісно-вартісна оцінка.
3. Транспортні засоби: кількісно-вартісна оцінка.
4. Транспортні засоби: кількісно-вартісна оцінка.

Мірою включення об'єктів у кластери є визначені характеристики об'єктів. Важливим практичним завданням для вирішення проблеми кластеризації в БД є розроблення моделей для задач пошуку кластерів.

Пропонується модель задачі планування розподілу фінансів для задачі мікрокредитування у соціальній сфері. Є задана загальна сума для окремих груп споживачів кредиту. Необхідно обчислити варіанти розподілу коштів між групами споживачів. Математична модель задачі планування у формі оптимізаційної задачі має вигляд:

$$\text{знайти } \min \Phi = \left( \sum_{i=1}^n k_i c_i - C_{\text{con}} \right)^2$$

де  $n$  – кількість груп споживачів кредиту;  $k_i$  – кількість споживачів в  $i$ -тій групі;  $c_i$  – вартість  $i$ -того кредиту (грн/міс);  $C_{\text{con}}$  – задана вартість всіх кредитів. Обмеження задачі включають:

– обмеження на вартість кредиту в окремій групі:

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

$$c^i_{\min} \leq c^i \leq c^i_{\max};$$

– обмеження на кількість споживачів в і-тій групі:

$$1 \leq k^i \leq k^i_{\max}.$$

Рішенням задачі є  $k^{\text{опт}}$ ,  $c^{\text{опт}}$  – кількості споживачів за групами кредитів та вартості відповідних кредитів, обчислені для окремих груп. Функція є багато екстремальною, тому при різних значеннях початкових даних в задачі оптимізації можна обчислювати різні кластери для планування кредитів і обирати оптимальні для підтримки рішень.

Запропонована модель для обчислення цінових кластерів є корисною для планування фінансових ресурсів. Економічний ефект полягає у автоматизації рутинних робіт з перебору великої кількості варіантів задачі, високій швидкості та точності пошуку кластерів при застосуванні ІТ-технологій, зокрема системи Excel [1, с. 375].

**Список літератури**

1. Федорчук Є. Н. Моделювання процесу для обчислення кластерів у базах для технологічних бізнес-процесів / Є. Н. Федорчук, Ю. С. Федорчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26.5. – С. 373 – 378.

УДК 334

**Юпаткіна Н. Я.**

викладач програмування та інформаційних дисциплін,  
Відокремлений структурний підрозділ «Рівненський коледж  
Національного університету біоресурсів і природокористування України»,

**Олійник Г. А.**

викладач економічних дисциплін,  
Відокремлений структурний підрозділ «Рівненський коледж  
Національного університету біоресурсів і природокористування України»

**ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ  
ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ СКЛАДАННІ БІЗНЕС-ПЛАНУ**

У ринковій економіці бізнес-план є робочим інструментом для діючих фірм, який використовують у всіх сферах підприємництва.

Досить корисним для складання бізнес-плану в сучасному світі комп'ютерних технологій є спеціалізовані програмні проекти для розрахунку фінансово-економічних показників діяльності підприємства в розділі «Фінансовий план», а саме: прибутку (збитку), рентабельності, періоду повернення суми кредиту. Одним з таких програмних продуктів є бізнес-калькулятор (рис. 1).

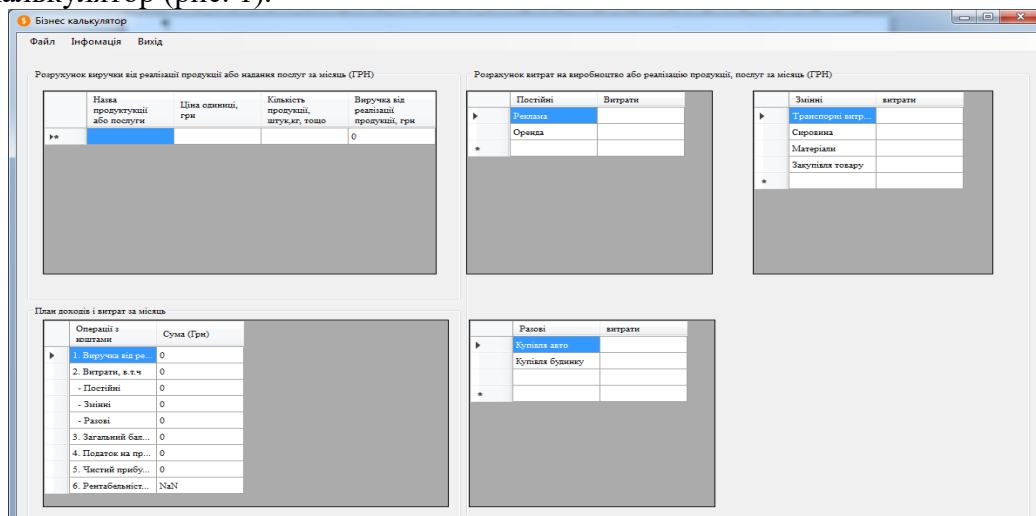


Рис.1. Головне вікно програми «Бізнес-калькулятор»

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Програма складається з п'яти взаємопов'язаних таблиць бази даних, в яких ведеться розрахунок прогнозованих витрат/надходжень.

Дані з чотирьох таблиць автоматично заносяться до головної таблиці «План доходів та витрат», в якій синхронно розраховується такий показник ефективності роботи підприємства як рентабельність, що свідчить про дохідність, прибутковість бізнес-плану.

Кожна таблиця відповідає конкретному етапу розробки бізнес-плану.

Розглянемо роботу бізнес-калькулятора на детальному аналізі даних таблиць.

Планові показники натуральних обсягів виробництва необхідно занести в таблицю розрахунку виручки від реалізації продукції або надання послуги. Вона містить інформацію про:

- продукцію/послугу (назва);
- ціна одиниці;
- кількість продукції/послуг;

Виручка від реалізації продукції обчислюється автоматично за формулою (рис. 2) [1, с. 380]:

$$ВРП = К_{рп} \cdot Ц, \quad (1)$$

де ВРП – виручка від реалізації продукції, (грн.)

К<sub>рп</sub> – кількість реалізованої продукції, (шт, один.)

Ц – середня ціна одиниці продукції (грн.) по кожному виду продукції, послуг.

Розрахунок виручки від реалізації продукції або надання послуг за місяць (ГРН)

	Назва продукції або послуги	Ціна одиниці, грн	▲ Кількість продукції, штук, кг, тощо	Виручка від реалізації продукції, грн
	CD-R	5	100	500
	DVD-RW	10	500	5000
	USB 2.0 Aparcer 8	156	50	7800
▶*				0

Рис. 2. Таблиця розрахунку виручки від реалізації продукції або надання послуги

Отримані дані є очікуваним прибутками від підприємницької діяльності.

Отримана інформація щодо очікуваних прибутків синхронно заносяться у поле «Виручка від реалізації» таблиці планування доходів та витрат для подальшого розрахунку показників ефективності діяльності підприємства (рис. 3).

План доходів і витрат за місяць

Операції з коштами	Сума (Грн)
▶ 1. Виручка від ре.	13300
2. Витрати, в.т.ч	120
- Постійні	10
- Змінні	100
- Разові	10
3. Загальний бал...	13180
4. Податок на пр...	2372,4
5. Чистий прибу...	10807,6
6. Рентабельніст...	9006,333333333...

Рис. 3. Таблиця планування доходів та витрат

Для формування матеріально-технічної бази підприємства слід вказати:

- які машини, обладнання та інструменти необхідні у виробничому процесі;
- технологічну схему виробничого процесу, основні ланки;
- вартість обладнання, устаткування, яке необхідно придбати;
- яка сировина, матеріали і комплектуючі використовуватимуться для виготовлення продукції;

– які конкретно приміщення необхідні для фірми (власне, орендоване, купівля, необхідна площа, вартість і тривалість оренди);

– транспортне забезпечення підприємства.

Вся ця інформація відноситься до постійних, змінних та разових витрат, і, відповідно, заносяться до таблиць розрахунку витрат (рис. 4).

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Розрахунок витрат на виробництво або реалізацію продукції, послуг за місяць (ГРН)

	Постійні	Витрати
▶ Реклама		10
▶ Оренда		
* *		

	Змінні	витрати
▶ Транспортні витр...		100
▶ Сировина		
▶ Матеріали		
* Закупівля товару		

	Разові	витрати
▶ Купівля авто		10000
* Купівля будинку		

Рис. 4. Таблиці розрахунку витрат

Дані по кожному виду витрат сумуються і автоматично заносяться до відповідних полів таблиці планування доходів та витрат (рис. 5).

План доходів і витрат за місяць

	Операції з коштами	Сума (Грн)
▶	1. Виручка від ре...	13300
	2. Витрати, в.т.ч	10110
	- Постійні	10
	- Змінні	100
	- Разові	10000
	3. Загальний бал...	3190
	4. Податок на пр...	574,2
	5. Чистий прибу...	2615,8
	6. Рентабельніст...	25,87339268051...

Рис. 5. Таблиця доходів та витрат

Після внесення даних щодо очікуваних прибутків та витрат здійснюється обчислення фінансового результату.

Фінансовий результат розраховується за формулою [1, с. 387]:

$$\text{Прибуток} = \text{Виручка} - \text{ПДВ} - \text{Загальна сума витрат}, \quad (2)$$

$$\text{Рентабельність} = \text{Прибуток} / \text{Повна собівартість} \cdot 100 \%, \quad (3)$$

У таблиці плану доходів і витрат відображено:

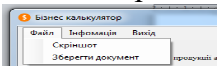
Валовий прибуток:

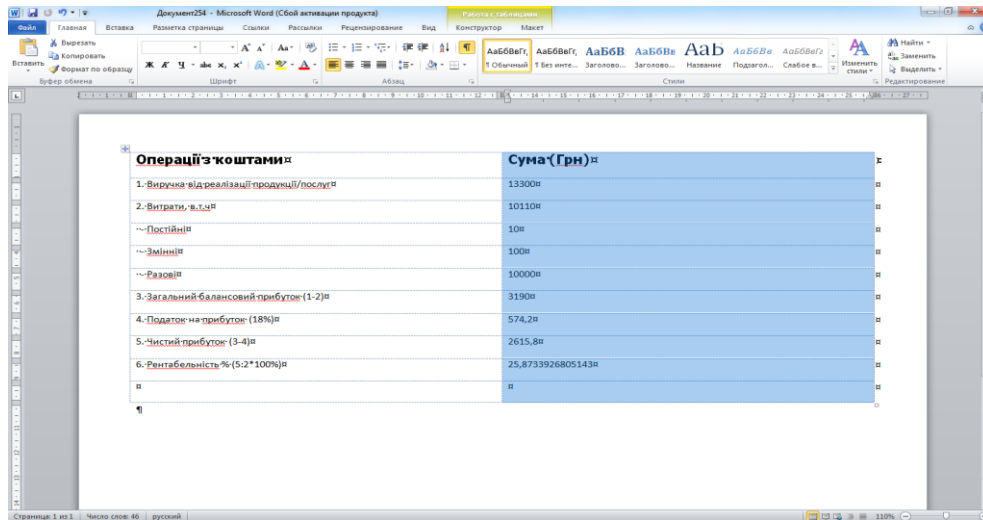
	Операції з коштами	Сума (Грн)
▶	1. Виручка від ре...	13300
	2. Витрати, в.т.ч	10110
	- Постійні	10
	- Змінні	100
	- Разові	10000
	3. Загальний бал...	3190
	4. Податок на пр...	574,2
	5. Чистий прибу...	2615,8
	6. Рентабельніст...	25,87339268051...

Чистий прибуток → 5. Чистий прибу... 2615,8

Фіксований (єдиний) податок → 4. Податок на пр... 574,2

## Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, фінансів та управління в Україні та світі»

На основі цих даних розраховано рентабельність. Розроблений бізнес-калькулятор дозволяє зберегти розроблений бізнес-план як у текстовий документ, так і у вигляді скріншота. При збереженні бізнес-плану за допомогою команди: Файл/Зберегти документ в цілому,  кожен вид витрат та доходів, а також бізнес-план як документ зберігається (і автоматично відкривається) в кожному окремому дос-файлі (рис. 6).



Операції з коштами	Сума (Грн)
1. Виручки від реалізації продукції/послуг	13300
2. Витрати, в т.ч.	10110
-- Постійні	10
-- Змінні	1000
-- Разом	10000
3. Загальний балансовий прибуток (1-2)	3190
4. Податок на прибуток (18%)	574,2
5. Чистий прибуток (3-4)	2615,8
6. Рентабельність % (5:2*100%)	25,8733926805143

Рис. 6. Текстовий документ доходів і витрат

На основі розрахунків фінансових показників можна побудувати графік беззбитковості.

Розрахунок показників фінансового результату на папері за допомогою калькулятора вже давно є не цікавим. Та й використання вбудованих функцій (які потрібно пам'ятати!!!) табличного процесора MS Excel вже відходить у минуле. Бізнес-калькулятор є вагомим кроком при розрахунку даних для побудови графіку збитковості. Автоматичний розрахунок всіх показників, синхронне заповнення та обчислення даних – все це автоматизує роботу щодо написання бізнес плану та побудови графіку беззбитковості.

Дотримання методології бізнес-планування в тандемі з сучасними методологіями програмування дозволить вдало розробити бізнес-план і таким чином отримати надійний інструмент у змаганні з конкурентами і в розширенні своєї особистої справи.

### Список літератури

1. Рижмань Д. І. Економіка підприємства: навч. посібник / Д. І. Рижмань, Г. Я. Криворучко – К. : Аграрна освіта, 2011. – 531 с.
2. Завадський І. О. Основи візуального програмування / І. О. Завадський, Р. І. Заболотний. – Київ: Видавнича група ВНУ, 2007. – 271 с.

**Довбиш А. М.**

студент,

Університет державної фіскальної служби України,

**Бондаренко Д. О.**

студентка,

Університет державної фіскальної служби України,

**Мамченко С. Д.**

к. т. н, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики,

Університет державної фіскальної служби України

### **ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Прогресуюча глобалізація, посилення впливу інформаційно-комунікаційних систем, зростання ролі інформаційних ресурсів у сучасній світовій економіці формує новий уклад виробничо-комерційних відносин – «цифрову економіку». Віртуальні підприємства та віртуальні мережі підприємств є представниками цифрової економіки. Як і традиційним економічним об'єктам їм притаманна нелінійна динаміка. Нелінійність поведінки пояснюється розбіжностями у правилах функціонування петель зворотних зв'язка [1]. Дослідження питань моделювання інноваційної діяльності за цих умов стає ще актуальнішим, адже ефективне застосування інновацій стає фактором стабільного розвитку економічних систем усіх форм і усіх рівнів ієрархії. Інноваційна діяльність стає основним шляхом їхньої адаптації до постійних змін внутрішнього і зовнішнього середовищ.

Інноваційний розвиток характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності. Результати інноваційної діяльності змінюють середовище життя і діяльності людини, способи забезпечення її існування і розвитку.

Для формування інноваційних стратегій необхідні знання про можливі сценарії і тенденції перебігу інноваційних процесів. Ці знання можливо отримати на основі дослідження адекватних цим процесам математичних моделей. Проблематика застосування інструментарію економіко-математичного моделювання до дослідження інноваційних процесів, виявлення тенденцій їх розвитку, формування інноваційних стратегій, урахування невизначеності й ризику в процесі їх вибору, оцінювання інноваційного потенціалу представлена в працях Ф. Басса, Л. Ф. Петрова, В. В. Вітлінського, В. О. Діленка, В. М. Полтеровича, М. Є. Рогози, Е. Роджерса, А. В. Савчука, та багатьох інших. Їх дослідження доводять, що динаміка інноваційного економічного розвитку має досліджуватись з використанням методів і моделей нелінійної динаміки. Якісний аналіз інноваційного розвитку економічних системи свідчить про можливість різноманітних сценаріїв реалізації інноваційного процесу. Найбільш бажаними процесами інноваційного розвитку є стійкі процеси – процеси, які при малих змінах параметрів економічної системи і зовнішніх чинників зберігають свої основні характеристики, тобто відхилення даного процесу, що виникли в результаті згаданих малих відхилень, неprincipові. Фактор втрати стійкості слід розглядати як додатковий елемент аналізу економічних ризиків. Серед сценаріїв інноваційного розвитку економічної системи [2] можна виділити такі:

- поступальний прискорений сталий розвиток – найкращий сценарій;
- втрата стійкості процесу розвитку через досягнення параметрами економічної системи і зовнішніх чинників критичних значень;
- існування точки біфуркації – такої точки на траєкторії еволюції системи, в якій

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

втрачає стійкість реалізований раніше сценарій розвитку системи, і зароджуються нові варіанти продовження еволюції системи, деякі з яких можуть бути стійкими, інші – нестійкими;

– реалізація стану детермінованого хаосу – сценарію розвитку, коли процес має хаотичний характер при повністю детермінованих параметрах системи і зовнішніх чинників, характеризується надзвичайною чутливістю до початкових умов і неможливістю прогнозування;

– зародження принципово нового стану економічної системи, якого не було при попередніх значеннях параметрів системи, стійкого процесу, який може бути дуже бажаним варіантом (наприклад, поява нової перспективної технології і пов'язаного з нею високоприбуткового бізнесу).

Кожний з цих сценаріїв потребує детального аналізу на основі математичних моделей, особливо це стосується дослідження стану детермінованого динамічного хаосу: умов переходу, процесів самоорганізації у цьому стані та стабілізації системи на певній періодичній траєкторії шляхом невеликих управлінських рішень.

На даний час для економічних і соціально-економічних систем ще не побудовані адекватні математичні моделі, які можуть на кількісному рівні аналізувати нелінійні процеси їх еволюції, а отже і інноваційний економічний розвиток. Це зумовлено не тільки складністю і невизначеністю економічних та соціально-економічних систем, але й відсутністю виваженого математичного інструментарію. Найбільш перспективним напрямом моделювання інноваційного економічного розвитку є імітаційне комп'ютерне моделювання на основі трьох методологій: системної динаміки, дискретно-подієвої та агентної із залученням моделей штучного інтелекту, з можливістю їх комбінування. Наслідком їх розвитку є комп'ютерні моделі суспільств. Зрозуміло, що це складні моделі, які використовують високопродуктивні комп'ютерні системи та високорівневі інформаційні технології. За цим напрямом моделювання вже проведено декілька світових конгресів. При дослідженні таких моделей часто вдається зрозуміти явища, які іншими способами зрозуміти не вдається.

З розвитком інформаційних технологій і комп'ютерних мереж гроші стали віртуальними, а швидкість їх обертання – порівняльною зі швидкістю руху фотонів: пересилання грошей з однієї точки світу в іншу відбувається за посередництва електронних імпульсів, які рухаються зі швидкістю світла. Інші економічні процеси також можна вважати проєкціями фізичних процесів. Це дає підстави для уможливлення застосування методів і моделей квантової фізики для моделювання інноваційного економічного розвитку. Так виник новий напрям – еконофізика. Він успішно розвивається і дозволяє розробляти прогнозні моделі, що підтверджуються практикою, наприклад, криза китайського фондового ринку 2005 – 2009 років [3].

Таким чином, моделювання інноваційного економічного розвитку залишається актуальною проблемою. При моделюванні інноваційного економічного розвитку необхідно враховувати і досліджувати стан детермінованого хаосу. Актуальною проблемою залишається розробка моделі управління економічною системою у стані динамічного детермінованого хаосу. При цьому втрату стійкості динамічного режиму і область детермінованого хаосу необхідно розглядати з позиції ризиків інноваційного розвитку.

**Список літератури**

1. Соколовський С. А. Моделювання інноваційної діяльності віртуального підприємства в умовах інформаційної економіки / С.А.Соколовський // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – № 57. – С. 120 – 128.

2. Петров Л. Ф. Методы нелинейной динамики как инструменты управления экономической эффективностью / Л. Ф. Петров // Эффективное антикризисное управление. – 2011. – № 2. – С. 58 – 67.

3. Jiang Zh.-Q., Zhou W.-X., Sornette D., Woodard R., Bastiaansen K., Cauwels P. Bubble Diagnosis and Prediction of the 2005–2007 and 2008–2009 Chinese Stock Market Bubbles. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://arxiv.org/pdf/0909.1007v2.pdf> (Дата звернення 11.11.2017).



**МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИВЕДЕННЯ НОВОГО ПРОДУКТУ  
НА ВІТЧИЗНЯНИЙ РИНОК ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ  
УПРАВЛІННЯ НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ SAP**

Сучасні підприємства – це складні динамічні системи. Вони розвиваються в часі та включають велику кількість елементів, що реалізують різні управлінські функції. Такі економічні об'єкти мають багаторівневу структуру, а також складні зовнішні та внутрішні інформаційні зв'язки. В Україні наразі розуміють необхідність комплексного підходу до автоматизації інформаційних процесів на підприємствах і в організаціях. На власному досвіді багато розробників усвідомили, що ефективність автоматизації в першу чергу залежить від того, наскільки широко вона охоплює існуючі бізнес-процеси. Тому останнім часом намітилася тенденція побудови інформаційних систем управління (ІСУ) стосовно не тільки до великих, територіально-розподілених інформаційних систем, а й до будь-яких підприємств, незалежно від їх масштабу та форми власності.

Головне завдання ІСУ полягає в підтримці функціонування та розвитку підприємства, в підвищенні прибутку компанії за рахунок більш ефективного використання всіх ресурсів і підвищення якості прийняття управлінських рішень [1].

Український ринок ІСУ в 2014 році склав трохи більше 50 млн дол. США, що, за даними міжнародної консалтингової організації IDC, майже на 30 млн менше за показника 2013 року.

На даний час на українському ринку ІСУ представлені майже всі основні світові гравці, а також декілька українських постачальників ІТ-продуктів. У 2014 році, згідно з дослідженням IDC, лідером українського ринку була визнана німецька компанія SAP з часткою ринку 60,9 %. Конкуренцію їй складають 1С (Росія), Microsoft (США), Oracle (США), ІТ-Enterprise (Україна) та інші [2].

Клієнтами SAP в Україні є більше 250 приватних компаній та державних організацій. Пріоритетними галузями для даного вендора є енергетика, гірничовидобувна та нафтогазова промисловості, державний сектор та транспортно-логістична галузь.

Ринок ІСУ вирізняється з-поміж інших ринків в ІТ-сфері тим, що його гравці будують свою діяльність у B2B-секторі, тобто цільова аудиторія SAP та її конкурентів – це компанії та організації з інших галузей. У свою чергу, це обумовлює необхідність застосування відповідних спеціальних маркетингових інструментів.

Типові маркетингові інструменти на українському ринку ІСУ:

- АВМ-програми (Account-based marketing) для ключових клієнтів: воркшопи, створення так званих «історій успіху» впровадження ІТ-продуктів, спільні PR-активності, референційні візити до інших клієнтів;

- проведення заходів та участь у заходах (конференції, форуми, круглі столи, прес-конференції тощо), де експерти розповідають про продукти, впровадження, відповідають на запитання та надають демонстраційні матеріали;

- Digital-маркетинг: генерація попиту шляхом розробки спеціальних PR-активностей, створення та просування лендінгів, а також за допомогою соціальних мереж та комунікаційних планів;

- телемаркетинг: обробка запитів, які були згенеровані за допомогою вищезгаданих інструментів, за допомогою продзвону зацікавленої аудиторії.

Ринок ІСУ можна умовно поділити на дві частини за ознакою величини компаній-замовників: малий та середній бізнес, а також великі організації. З огляду на різницю в

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

бізнес-процесах, які мають автоматизуватися, кількості користувачів системи та складності ІТ-інфраструктури, виробники ПЗ для цих компаній здебільшого фокусуються на окремій конкретній групі замовників.

Історично великі міжнародні постачальники ІТ-рішень завоювали прихильність великих підприємств та державних організацій, таких як Метінвест, ДТЕК, НАК Нафтогаз, НБУ, різних міністерств і відомств тощо. Серед таких вендорів – SAP, Oracle, Microsoft та інші. У свою чергу, 1С, російський постачальник рішень для бізнесу, через низьку ціну своїх продуктів, а також завдяки поширеній серед підприємств практиці використовувати рішення 1С нелегально, дуже швидко зайняв перше місце на ринку ІСУ для малого бізнесу.

У 2017 році через потрапляння 1С до списку російських компаній, що підпадають під санкції з боку України, та заборону використовувати продукти компанії державними організаціями, інші гравці ринку ІСУ вирішили запропонувати окремі свої рішення для сектору МСБ замість 1С і активізували маркетингові зусилля в цьому напрямку.

Зокрема, SAP локалізувала своє рішення для МСБ (SAP Business One) під вимоги українського законодавства та вже з весни цього року разом з компаніями-партнерами повноцінно пропонує дане рішення на українському ринку [3; 4; 5].

Із маркетингової точки зору, дане рішення SAP вимагало застосування певного специфічного набору інструментів для просування рішення, адже репутація SAP як вендора рішень виключно для великого бізнесу мала бути швидко спростована.

Результатом впровадження стратегії виведення нового продукту на ринок стало досягнення декількох проміжних результатів на основі попереднього маркетингового дослідження.

По-перше, компанія провела відкриту прес-конференцію з нагоди завершення партнером локалізації рішення, яке, на відміну від інших рішень SAP, з самого початку було створено для задоволення потреб МСБ [3].

По-друге, з метою генерації попиту були проведені маркетингова та рекламна кампанії. Були розроблені два лендінги для двох цільових аудиторій: для власників малого та середнього бізнесу та для фінансових фахівців даних організацій.

По-третє, SAP разом з партнером організували захід, присвячений залученню сторонніх вітчизняних команд розробників програмного забезпечення до процесу розробки додатків на основі рішення SAP.

Як результат, обізнаність про SAP Business One була підвищена не тільки серед цільової аудиторії, але й в середовищі локальних ІТ-компаній, які, в разі зацікавленості, можуть приєднатися до SAP та створювати власні модифікації продукту для своїх клієнтів. Так німецький виробник систем управління організаціями SAP, успішно вийшов на ринок українського малого та середнього бізнесу з ефективним міксом онлайн- та офлайн-інструментів.

Отже, аналіз маркетингового забезпечення виведення нового продукту на вітчизняний ринок ІСУ на прикладі компанії SAP показав, що відомі компанії-розробники інтегруються в нові ринки та ніші досить швидко, за умови використання стратегічного підходу та сучасних інструментів просування продукту та залучення аудиторії.

**Список літератури**

1. Исследование рынка корпоративных информационных систем – VII Студенческий научный форум [Електронний ресурс] / Домашкина В. К. Режим доступу: <https://www.scienceforum.ru/2015/1043/9292>.

2. SAP рассчитывает удержать долю ERP-рынка Украины вопреки негативному прогнозу [Електронний ресурс] / Delo.ua. Режим доступу: <https://delo.ua/tech/sap-rasschityvaet-uderzhat-dolju-erp-rynka-ukrainy-vopreki-negat-240081>.

3. Лидеры ИТ-рынка Украины SAP и BDO обсудили перспективы локализованного МСБ-решения SAP Business One [Електронний ресурс] / Delo.ua. Режим доступу: <https://delo.ua/news-companies/lidery-it-rynka-ukrainy-sap-i-bdo-obsudili-perspektivy-lokalizov-330029>.

4. BDO в Україні випускає локалізацію SAP Business One з податкового обліку [Електронний ресурс] / Уніан. Режим доступу: <https://www.unian.ua/common/1821057-bdo-v-ukrajini-vipuskae-lokalizatsiyu-sap-business-one-z-podatkovogo-obliku.html>.

5. BDO в Україні випускає локалізацію SAP Business One по налоговому учету [Електронний ресурс] / БДО Україна. Режим доступу: <https://www.bdo.ua/ru-ru/news/2017/sap-business-one-accounting-for-taxes>.

УДК 339.138

**Войтюк Є. І.**

студент,

Житомирський державний університет ім. Івана Франка,

**Науковий керівник :**

**Шиманська В. В.**

к. е. н., старший викладач,

Житомирський державний університет ім. Івана Франка

### **УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Роль реклами в сучасному суспільстві досить висока. Виходячи з цього, з одного боку очевидна необхідність створення механізмів громадського та державного контролю рекламної діяльності. З іншого боку, ті ж процеси вимагають усвідомлення рекламістами ступеня своєї соціальної відповідальності. Саморегулювання рекламного бізнесу стає необхідним фактором гармонії між рекламою і суспільством. У зв'язку з цим зростає значення оволодіння управлінцями знаннями про роль реклами в сучасному суспільстві і принципи формування поведінкових установок в даній сфері професійної діяльності.

Використання системи маркетингових комунікацій і розвиток методів рекламної діяльності характерно для всіх сфер вітчизняної економіки. Тому ефективність діяльності підприємств в силу галузевої специфіки багато в чому залежить від структури і планування рекламної діяльності та вибору стратегії реклами, які формують стійкий попит на їх продукцію.

Складність, багатоплановість і актуальність проблем менеджменту рекламної діяльності підприємств зумовили велику увагу до них з боку вчених і практиків. У фундаментальних працях Д. Бернета, Д. Боуена, К. Дагдейла, Ф. Джефкінса, Л. Дюпона, Ф. Котлера, Д. Крвенса, Ж. Ламбена, М. Макдональда, С. Мірмана викладені теоретичні та методологічні підходи до дослідження проблем рекламної діяльності, її планування, ефективного просування, розглянуті склад і класифікація заходів, методи і механізми розробки, реалізації та управління рекламною діяльністю. Серед вітчизняних вчених аспекти менеджменту рекламної діяльності опрацьовували Ф. Панкратов, Ю. Баженов, Є. Ромат, Г. Васильєв, В. Фурман, Р. Цахау та інші.

Рекламна діяльність являє собою комплекс організаційних і технічних рекламних заходів, спрямованих на створення й підтримку необхідного рівня продажів, швидке реагування на зміну ринкової кон'юнктури, вживання необхідних заходів для нейтралізації діяльності конкурентів, забезпечення позитивного іміджу фірми та її торговельної марки. Рекламна діяльність – це складний, багатоступінчастий процес, що потребує значних витрат фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, оскільки реклама – є важливою складовою бізнесу [5, с. 178].

Основні цілі рекламної діяльності безпосередньо впливають з комунікаційної політики фірми, яка визначається стратегією маркетингу. Виходячи із загальної комунікаційної політики фірми, рекламна діяльність покликана або інформувати, або нагадувати, або умовляти потенційних покупців. Іншими словами, реалізація реклами повинна забезпечити поінформованість про товар, створити необхідний імідж товару і фірми, надати відповідне вплив на споживачів. Тому основними завданнями рекламної діяльності є:

- забезпечення поінформованості про товар;
- інформування споживачів про властивості товару і основних його переваги;
- створення іміджу товару;
- надання позитивного впливу марки товару на споживача [4, с. 12].

Основним нормативним документом, що регламентує правові відносини в системі рекламного менеджменту, є Закон України «Про рекламу». Цей закон регулює відносини, що виникають у процесі виробництва, розміщення й поширення реклами на ринках товарів й послуг, включаючи ринки банківських, страхових та інших послуг, пов'язаних із використанням коштів громадян й юридичних осіб [2].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Учасників рекламної діяльності можна класифікувати таким способом:

- рекламодавці – індивіди або організації (компанії, фірми, підприємства, асоціації й т. ін.), що рекламують себе, свої товари або послуги;
- рекламні агентства – незалежні фірми, що виконують за замовленням клієнта-рекламодавця такі функції, як рекламні дослідження, планування, розроблення й проведення рекламних кампаній;
- власники рекламних носіїв (ЗМІ, транспортних засобів й т. ін.), що надають місце й час для розміщення рекламних повідомлень, які повинні бути донесені до цільових аудиторій;
- допоміжні учасники – фото- та кіностудії, друкарні, художники, стилісти, дизайнери, режисери, сценаристи, модельні агентства, психологи, соціологи, тобто всі ті, хто так або інакше допомагає рекламним агентствам чи рекламним службам підприємств (фірм) у проведенні рекламної кампанії;
- ринки й споживачі – цільові аудиторії, на які спрямоване рекламне повідомлення з метою спонукати їх зробити певну дію, в якій зацікавлений рекламодавець.

У процесі реалізації рекламної діяльності керівництву службою маркетингу необхідно прийняти п'ять принципово важливих рішень: постановка цілей і завдань рекламної діяльності; розробка бюджету рекламної компанії; формування і виконання ідеї рекламного звернення, вибір варіантів звернення; вибір засобів поширення інформації; оцінка рекламної програми, її ефективності [1, с. 238].

Повна самостійність підприємств всіх форм власності в питаннях формування і реалізації програм своєї діяльності, з урахуванням інтересів споживачів, є головною умовою використання маркетингу та його активного елементу – реклами.

Для досягнення ефективної взаємодії вище названих учасників рекламного процесу, а так само для забезпечення нормального функціонування самої організації використовується поняття рекламний менеджмент.

Менеджмент – це вміння досягти поставлених цілей використовуючи працю, інтелект і мотиви веління інших людей.

На відміну від управління виробництвом, менеджмент займається не функціонально-ідеологічною структурою підприємства, а його організаційно-людським аспектом. У центрі уваги менеджера людина і структура, в якій людина працює.

Кожна функція рекламного менеджменту являє собою сферу дії визначеного процесу управління, а система управління конкретним об'єктом чи видом діяльності – це сукупність функцій, зв'язаних єдиним управлінським циклом.

Отже, серед основних функцій управління рекламною діяльністю можна виділити наступні:

- 1) інформаційне забезпечення процесу управління рекламною діяльністю;
- 2) планування рекламної діяльності;
- 3) організація та керівництво практичною реалізацією поставлених рекламних цілей;
- 4) контроль.

Інформаційне забезпечення реклами є підсистемою більшої системи – системи маркетингової інформації фірми-комунікатора.

Фірма постійно повинна:

- збирати маркетингову інформацію з метою об'єктивної оцінки ситуації зовнішнього маркетингового середовища;
- проводити аналіз власної діяльності;
- знижувати маркетингові небезпеки;
- знаходити найбільш вигідні цільові ринки;
- визначати ставлення до себе з боку споживачів;
- вивчати поточний і потенційний попит і т. д [3, с. 128].

Взаємозв'язок підсистеми інформаційного забезпечення реклами з системою маркетингової інформації настільки велика, що в багатьох випадках неможливо виділити рекламну інформацію із загальної маси маркетингової інформації.

У найбільш широкому сенсі планування розуміється як управлінський процес визначення цілей і шляхів їх досягнення. Питання визначення мети безпосередньо пов'язані

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

з усіма найважливішими характеристиками фірми, її можливостями і обмеженнями, факторами навколишнього середовища і т. д.

Формування системи планування дає можливість фірмі ефективно вирішувати найважливіші проблеми.

Маркетингові плани (так само, як і маркетингові цілі) є складовою частиною загальної системи планування діяльності фірми. Рекламні плани є одним з елементів системи маркетингового планування. Даний підхід дозволяє вести рекламну діяльність фірми на якісно вищому рівні. Наявність маркетингового плану дозволяє отримати цілий ряд важливих переваг.

Найчастіше в якості маркетингових цілей фірми визначаються:

- позиціонування фірми щодо цільового ринку і конкурентів;
- визначення обсягу продажів в цілому і по окремих товарних групах;
- збут на окремих цільових сегментах ринку;
- частка конкретного ринку, яку необхідно зайняти фірмі;
- темпи зростання обсягу збуту в цілому і по окремих товарах, ринках тощо.

По можливості маркетингові цілі повинні бути максимально конкретні і кількісно визначені. Тільки визначивши конкретні цілі, можна згодом оцінити успіх чи невдачу рекламної діяльності фірми.

На наступному етапі планування рекламної діяльності, керуючі повинні визначити, яким чином фірма буде забезпечувати досягнення своїх маркетингових цілей. Основним засобом їх досягнення є розробляються рекламні стратегії.

Рекламна стратегія являє собою широкомасштабну програму дій фірми, що включає розробку цільових ринків (сегментів), комплексу маркетингу, бюджету рекламного заходу і основних тимчасових аспектів програми [6, с. 142].

Таким чином, рекламна стратегія трансформується у взаємозв'язану систему товарної, цінової, збутової і комунікаційної стратегії.

Контроль являє собою невід'ємний елемент будь-якого управлінського процесу. Якщо сформулювати проблему в найбільш загальному вигляді, то мета контролю є визначення ступеня відповідності фактично досягнутих організацією результатів тим завданням, які були розроблені на етапі планування.

Контроль рекламної діяльності фірми повинен розглядатися тільки в системі контролю діяльності фірми в сфері маркетингу, являє собою періодичну всебічну, об'єктивну і проведену в певній послідовності перевірку рекламної діяльності фірми та відповідності рекламної стратегії зовнішніх умов, в ході якої виявляються основні проблеми, що стоять перед фірмою. Результатом такої перевірки є план заходів, спрямованих на підвищення ефективності всієї системи маркетингу даної фірми.

Специфічними цілями контролю рекламної діяльності є:

- забезпечення відповідності головних напрямків рекламної діяльності цілям маркетингової і комунікаційної політики фірми;
- визначення ефекту, конкретного результату рекламної діяльності;
- забезпечення максимальної ефективності реклами (в найширшому сенсі: від вибору найбільш ефективних варіантів рекламного звернення, засобів реклами і рекламоносіїв до вироблення цілей рекламної політики);
- визначення ефективності витрачання фінансових коштів на рекламу;
- забезпечення відповідності форми і змісту реклами вимогам державного регулювання і морально-етичним нормам суспільства і ін.

Проблема визначення ефекту реклами (тобто обчислення результату в сфері діяльності фірми, отриманого завдяки рекламі) є однією з найскладніших в рекламній практиці. Це обумовлено цілим рядом причин.

По-перше, тим, що реклама є лише одним з багатьох аргументів, які визначають кінцеві маркетингові результати. Серед цих аргументів найважливішу роль відіграють елементи комплексу маркетингу: товар, ціна, збут, вся система маркетингових комунікацій.

Отже, як висновок зазначимо, що реклама – це інструмент ринку. По суті, вона надає можливість продавати потенційному споживачеві повідомлення про виріб або послугу. Причому так, щоб змусити покупців віддати перевагу цьому виробу чи послугі.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

З метою найбільш ефективного вирішення стратегічних завдань у галузі реклами необхідно мати чітке уявлення про бізнес і особливості товару, знати сильні і слабкі сторони компанії, мати інформацію про ринок – знати можливості які він пропонує, і уявляти собі проблеми діяльності на цьому ринку. Необхідно чітко спланувати рекламну кампанію щодо засобів реклами, задіяних у кампанії, рекламного бюджету і т.д.

Реклама не тільки дозволяє інформувати споживачів про товар, на який є попит на ринку, але і створювати цей попит, особливо на ринках, що розвиваються.

Таким чином, ефективна організація рекламної діяльності та правильне управління нею, дозволяє вирішувати стратегічні і тактичні завдання фірми, пов'язані з глобальною місією компанії на ринку.

Останнім часом реклама надійно ввійшла в наше життя. Ця сфера маркетингу активно розвивається в нашій країні. Відкриваються різні установи, що навчають мистецтву реклами. Швидше за все, реклама прижилася на ринку нашої країни. Залишається тільки вірити, що з кожним роком рівень її якості буде підніматися все вище і вище, і вона стане справжнім провідником споживача у світі величезної кількості товарів і різноманітних послуг.

**Список літератури**

1. Єсікова І. В. Підготовка та успішне проведення рекламних кампаній / І. В. Єсікова. – М.: Дашков і Ко, 2009. – 289 с.
2. Закон України «Про рекламу» від 3.07.1996 р. № 271/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про\\_рекламу](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про_рекламу).
3. Мороз Л. А. Маркетинг : навч. посібн. / Л. А. Мороз. – Львів : Державний університет «Львівська політехніка», 1999. – 244 с.
4. Древаль О. Ю. Рекламний менеджмент: конспект лекцій / О. Ю. Древаль. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 91 с.
5. Ромат Е. В. Реклама: Учебник для вузов. 9-е издание. Стандарты третьего поколения / Е. В. Ромат, Д. В. Сендров – СПб.: Питер, 2016. – 489 с.
6. Хапенков В. Н. Організація рекламної діяльності: навч. посібник для поч. проф. освіти / В. Н. Хапенков, О. В. Сагінова, Д. В. Федюнин. – М.: Академія, 2008. – 388 с.

**УДК 658.8**

**Островская И. В.**

студентка кафедри маркетинга,  
Национальный авиационный университет

**САЙТ-ВИЗИТКА: ЧТО ЭТО ТАКОЕ И ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН?**

Сайт-визитка – это лицо компании в Интернете, ее виртуальная визитная карточка. Он сообщает людям лишь основную информацию о компании, прост и удобен [3].

Сайт-визитка – небольшой сайт, как правило, состоящий из одной (или нескольких) веб-страниц и содержащий основную информацию об организации, частном лице, компании, товарах или услугах, прайс-листы, контактные данные [2].

Сайт-визитка может быть как динамическим, так и статическим сайтом.

Часто содержат значительные объемы графики, в том числе анимации или Flash.

Ещё одной разновидностью сайтов-визиток являются сайты, созданные с применением т. н. Flash-технологий, когда весь сайт-визитка располагается на одной веб-странице, предназначенной исключительно для загрузки Flash-приложения, а вся навигация и содержимое выполнены в самом Flash-ролике.

За разработку такого сайта не нужно платить много денег и в то же время он является важным маркетинговым аспектом деятельности компании в интернете в случае отсутствия полноценного сайта [2].

Такие сайты необходимы любой компании, которой нет надобности размещать в сети каталоги своих товаров, или ежедневно сообщать свежие новости. Некоторые компании вообще пренебрегают интернетом и считают, что им не нужен собственный сайт, что является большой ошибкой. Сегодня практически любой человек за информацией отправляется в сеть. И компания, у которой нет хотя бы простейшего сайта, вряд ли заслужит его внимание.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Есть несколько качеств, которыми должен обладать сайт-визитка:

- простая навигация;
- эстетичный внешний вид;
- наличие необходимой информации;
- простота управления.

Простая навигация. Чем быстрее сможет человек найти на вашем сайте необходимую информацию – тем лучше. Помните, что удобству не должен мешать ни внешний вид сайта, ни его излишняя «тяжесть». Главная задача – информативность, а значит и самая важная информация должна находиться на виду.

Эстетичный внешний вид. Помните, что этот сайт станет визитной карточкой вашей компании в интернете. И многие ваши потенциальные партнеры будут вас оценивать первоначально именно по нему. В то же время не нужно много вычурности, использование музыки, флэша и т.д. Вам нужен не технологичный, а простой и элегантный сайт.

Необходимая информация. В основном на сайте-визитке размещается информация о самой компании, контактные телефоны, информация о товарах или услугах, которыми она торгует. Иногда на таком сайте размещается и дополнительная важная информация – например, достижения компании, победы в различных конкурсах, новости в прессе. Но не более того.

Простота управления. Понятно, что, раз сайт будет удобным для пользователей, он должен быть таким же удобным и для его администраторов. Все дело в том, что если сайт будет простым в управлении, то для его обслуживания в компанию не придется нанимать отдельного человека – эти обязанности можно перепоручить главному маркетологу или человеку, который занимается связями с общественностью [1].

Самое главное, в любом случае, то, что сайт-визитка в своем смысле ничем не отличается от обычного сайта. То есть он должен развиваться. Там должны публиковаться новости, приглашения на презентации и т.д. Такой информации не должно быть много, но она должна быть в принципе. Что касается каталога продукции, то он должен обновляться практически сразу же, как появляются новые товары/услуги. Все это касается количественного развития. Но не менее важно и качественное развитие. В хороших компаниях сайт-визитка раз в год (обычно это происходит на рубеже лета и осени, либо зимы и весны) меняет свой дизайн.

**Список литературы**

1. Зачем нужен сайт-визитка [Электронный ресурс] // Информационный портал BasInform, 2013 – 2016. – Режим доступа: [http://basinform.ru/biznec/samoe-glavnoe-o-marketinge/312-za4em\\_nugen\\_sait\\_vizitka.html](http://basinform.ru/biznec/samoe-glavnoe-o-marketinge/312-za4em_nugen_sait_vizitka.html).
2. Сайт-визитка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Сайт-визитка>.
3. Сайт-визитка: что это такое и зачем он нужен? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.onlinehomebusiness.ru/articles\\_sayit-vizitka.html#ixzz4xSkWDz37](http://www.onlinehomebusiness.ru/articles_sayit-vizitka.html#ixzz4xSkWDz37).

**УДК 338.43:005.934-027.543**

**Павлова І. О.**  
здобувач,

Одеська національна академія харчових технологій

**БРЕНДИНГ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СУТНІСТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ**

Брендинг сільських територій, як інструмент маркетингу та стратегія позиціонування цих складних за своєю структурою та функціями просторових утворень, набуває в сучасних умовах великої наукової актуальності та практичної значущості. Це обумовлено соціальним статусом сільських територій як державної території з її родючими чорноземами та іншими природними ресурсами, де виробляється експортна продукція, що задовольняє важливі суспільні потреби, та проживає майже третина населення України.

Брендинг сільських територій України став об'єктом спеціальних наукових досліджень, починаючи з 2000-х років, а саме з запровадженням до них територіального підходу, що зумовлює необхідність визначення його сутності та призначення.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Термін «брендинг» є похідним від слова «бренд» (англ. Brand – клеймо, марка, якість), яке асоціюється з певним уявленням споживачів про товар і в цьому сенсі є елементом маркетингу. Тому в сучасних наукових категоріях бренди – це не просто іміджевий образ того чи іншого товару, а глобальні комунікатори, які утворюють певний образ об'єкту брендингу.

З огляду на це, великої соціально-економічної ваги набуває сам процес створення бренду та управління ним – що власне і є брендингом. Брендинг як процес створення бренду одночасно виступає як інструмент маркетингу, функція менеджменту та науковий напрям. З позицій менеджменту, брендинг – це стратегія та тактика управління зазначеним процесом, в маркетинговому вимірі – це «просування» сільських територій як об'єкту маркетингу, з точки зору психології – це формування цілісного іміджевого уявлення про сільські території як об'єкт розвитку та функціонування, в економічному контексті сільські території – просторовий ресурс, місце розміщення виробничих сил суспільства, конкурентне середовище, що здатне приносити суспільну користь, яка не вимірюється лише прибутковістю та іншими критеріями ринкової ефективності, у соціальному прояві – це відповідне середовище взаємодії локальних людських спільнот, в екологічному вимірі – це довкілля, в якому перебувають представники флори, фауни та людські істоти як складові частини біосфери.

Презентація брендингу як складного та різнопланового процесу створення бренду сільських територій передбачає формування їх іміджу у співставленні з реальним станом цього об'єкту. Тобто мова йде про те, що брендинг сільських територій має, по-перше, відбивати реальний стан об'єкту маркетингового впливу, по-друге, формувати у адресантів позитивне, привабливе уявлення про нього, по-третє, визначати власну цільову аудиторію. Таким чином, брендинг постає як технологія менеджменту [1, с. 10] та психологічний інструментарій, які спрямовані на упорядкованість та взаємозв'язок територіальної ідентичності, територіальних інтересів та територіальної спільноти.

Серед перелічених територіальних феноменів на першому плані перебуває ідентифікація сільських територій як агроєкосистеми, економічного простору, соціального середовища та ментального простору; як просторових утворень, що складаються з базового, районного, регіонального та загальнодержавного рівнів, які співвідносяться між собою за принципом «матрьошки»; як територій, що представлені їх наступними різновидами: типово сільськими (аграрними) територіями; перехідними, «змішаними» територіями (сільські урбанізовані зони й ареали, «аграрні» міста); територіями зі спеціальним режимом функціонування (оздоровчо-рекреаційні, прикордонні, гірські) [2].

Оскільки сільські території є специфічним об'єктом територіального маркетингу, при їх «просуванні» як певного продукту слід враховувати інтереси внутрішніх (селяни) та зовнішніх (не селяни) споживачів з метою задоволення їх потреб. Загальним контекстом для обох типів споживачів зазначеного територіального продукту на даному етапі суспільного розвитку є культивування у суспільній свідомості виключно споживачького ставлення до сільських територій як до своєрідного резервуару суспільних цінностей, пов'язаних з природним середовищем та простором, в межах якого виробляється харчова продукція та сільськогосподарська сировина. У більшості сільського населення про сільські території історично склалося уявлення як про непривабливе місце життєдіяльності. Лише у незначній його частині сформувався образ сільських територій як «вернакулярних» (від англ. vernacular – місцевий, народний, рідний) районів. Міські жителі ставляться до сільських територій як до ностальгічних ат рекреаційних територій. В уявленні органів публічної влади сільські території – це простір, в межах якого функціонує аграрний сектор економіки, що продукує суспільно потрібну й вкрай необхідну продукцію. Для бізнесових структур сільські території – місце вкладання капіталу та отримання прибутку. Отже, в сучасній свідомості поки що відсутній інтегральний бренд та імідж сільських територій як привабливих для життя, як таких, що виконують важливі соціально-економічні функції й мають відповідне суспільне призначення.

Таким чином, враховуючи викладене, ключову роль у формування бренду сільських територій відіграє завдання забезпечення тісного взаємозв'язку усієї територіальної спільноти, незалежно від місця її перебування – чи то в сільському, чи то в міському просторі. Реалізація цього завдання, його втілення в брендингові проекти потребує не



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

стільки розумових зусиль, скільки переорієнтації суспільної свідомості на користь сільських територій, формування нового світогляду людини.

На підставі викладених положень можна зробити висновок про креативну роль брендингу у розв'язанні дослідницьких та практичних завдань сільського розвитку та реалізації конкурентної стратегії України.

**Список літератури**

1. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / За заг. ред. О. І. Соскіна. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80 с.
2. Павлов А. И. Идентификация и классификация сельских территорий: теория, методология, практика: монография / А. И. Павлов. – Одесса: Астропринт, 2015. – 344 с.

**УДК 339.138**

**Пашков І. А.**

викладач кафедри управління персоналом та маркетингу,  
Запорізький національний університет,

**Триліс І. В.**

студентка 4 курсу,

Запорізький національний університет

**ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ПРИКЛАД УСПІШНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ  
СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ**

Ринок товарів і послуг в даний час дуже величезний, і кожне підприємство прагне бути монополістом в своїй сфері, намагаючись охопити всі нові території для поширення своєї діяльності шляхом виходу на міжнародний ринок.

Однак вихід на міжнародний ринок може здійснюватися кількома способами: збільшити своє виробництво, поширювати товар на територіях країн через дистриб'юторів або офіційних дилерів. Це ефективно, але стає не вигідно за рахунок збільшення транспортних витрат і трансфертів, що тягне підвищення вартості на товар. Інший спосіб виходу на зовнішній ринок – франчайзинг, який набув широкого поширення в даний час.

Франчайзинг являє собою угоду, згідно з якою одна зі сторін, звана франчайзером, передає іншій стороні, званій франчайзі, право практикувати певний бізнес згідно формату франчайзера і за встановлену плату [1, с. 121]. Франчайзинг надає можливість «копіювання» успішного бізнесу фірми, що володіє багатим досвідом і хорошою репутацією. Згідно з визначенням Міжнародної асоціації франчайзингу, «франчайзинг – це система перманентних відносин, установлених між франчайзером і франчайзі, в результаті яких знання, імідж, успіх, методи виробництва і маркетинг передаються франчайзі в обмін на взаємне задоволення інтересів».

Особливість франчайзингу полягає в тому, що кожен покупець франшизи зобов'язується виконувати різні умови і вимоги продавця (франчайзера), що стосуються виробництва і продажу товарів, а також надання споживачам супутніх послуг [2, с. 56]. Таким чином, на світовому ринку виникають групи підприємств, об'єднані в єдину систему під патронажем великої міжнародної корпорації. Прикладом успішного використання на практиці міжнародного франчайзингу є такі компанії, як Coca-Cola, Mc Donald's, KFS і ін.

Перевагами франчайзера є:

1. Розширення бізнесу з мінімальними інвестиціями. Організація виробництва і реалізація продукції в умовах франчайзингу здійснюється набагато швидше, так як використовуються підприємницькі зусилля і капітал франчайзі. Іноді франчайзинг надає єдину можливість проникнення на зарубіжні ринки.

2. Отримання додаткових доходів. Платежі, здійснювані франчайзі (початковий внесок, роялті та рекламна плата), являють собою серйозне джерело доходів для франчайзера.

3. Уникнення законодавчих бар'єрів. Антимонопольне законодавство передбачає певні обмеження щодо договорів з розділення територій між різними компаніями і узгодження цін. Система франчайзингу дозволяє обійти ці перешкоди.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

4. Економія загальногосподарських витрат. Так як франчайзер потребує меншої кількості менеджерів, скорочуються і витрати, пов'язані з оплатою за їх працю, і інші загальногосподарські витрати.

Перевагами франчайзі є:

1. Приєднання до успішно розвивається бізнесу. Так як ім'я франчайзера і його товар/марка широко відомі, успіх супроводжує франчайзі з самого початку його діяльності.

Отже, ризик банкрутства набагато нижче в порівнянні зі звичайним індивідуальним бізнесом.

2. Навчання персоналу і контроль над веденням бізнесу з боку франчайзера. Зацікавленість в успіху бізнесу проявляється по обидва боки, тому франчайзер забезпечує навчання менеджерів і персоналу франчайзі до початку бізнесу і в процесі його діяльності.

3. Поширення успішного досвіду в рамках франчайзингової мережі. Франчайзер ніколи не залишається один на один з проблемами бізнесу. Досвід інших франчайзі систематизується і узагальнюється франчайзером і використовується в розробці нових ділових рішень.

4. Надання інших вигод з боку франчайзера. Використання результатів досліджень франчайзера, вигоди від загальнонаціональних рекламних компаній франчайзера, послуги з проектування та розміщення будівель і приміщень, юридичні послуги та ін.

5. Часткове фінансування з боку франчайзера. Воно може здійснюватися в прямій формі (кредити, участь в капіталі), але частіше – в непрямому вигляді: обладнання по лізингу, матеріали і товари з відстрочкою платежу або оплати частинами.

6. Переваги, пов'язані з високою купівельною спроможністю франчайзера. Так як франчайзер має розвинену франчайзингову мережу, він може здійснювати оптові закупівлі всього необхідного для діяльності франчайзі, а, отже, має можливість домагатися суворого дотримання якості та деяких знижок від постачальників.

7. Вигоди, пов'язані з ексклюзивними правами розподілу. Якщо ця умова передбачена в договорі, тоді франчайзер не має право надавати більше франшиз на відповідній території [3, с. 78].

У сучасних умовах кожне підприємство зацікавлене в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю. Зокрема, йому потрібно знати, як аналізувати ринкові можливості, відбирати підходящі цільові ринки, розробляти ефективний комплекс маркетингу і успішно управляти перетворенням у життя маркетингових зусиль. Грамотне, обгрунтоване маркетингове рішення допоможе підприємству вижити в несприятливому зовнішньому середовищі.

Стратегія прощтовхування товару передбачає використання торгового персоналу і стимулювання сфери торгівлі для прощтовхування товару по каналах руху товару. Виробник агресивно нав'язує товар оптовикам, оптовики агресивно нав'язують товар роздрібним торговцям, а роздрібні торговці його покупцям.

Отже, такий спосіб виходу на зовнішній ринок, як франчайзинг, має в наш час великого поширення. Франчайзинг являє собою найбільш сприятливу форму для підприємців-початківців. Це пояснюється тим, що між продавцем і покупцем франшизи встановлюються відносини постійної співпраці. В результаті ризик невдач набагато знижується в порівнянні з індивідуальним підприємництвом. Багато відомих великих організацій прагнуть до розширення своєї діяльності, до монополізації свого виробництва, збільшення прибутку, вибирають цю форму ліцензування, оскільки вона не вимагає багато витрат, і ефективна на міжнародному ринку товарів і послуг.

**Список літератури**

1. Багив Г. Л. Международный маркетинг: учебник для вузов / Н. К. Моисеева, В. И. Черенков. – СПб.: Питер, 2009. – 688 с.

2. Карпова С. В. Международный маркетинг: Высшее образование / С. В. Карпова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 320 с.

3. Дуброва Е. В. Маркетинг: практические рекомендации для предприятия по применению внутри страны и во внешнеэкономической деятельности. / Е. В. Дуброва, Ю. С. Лимонов, Н. Т. Савруков. – Львов: Знання, 2003. – 302 с.

УДК 339.138

**Яцишина Л. К.**

к. т. н., професор, професор кафедри маркетингу та реклами,  
Київський національний торговельно-економічний університет,

**Бикова А. І.**

магістр,  
Київський національний торговельно-економічний університет,

### **ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

З початком XXI століття відбуваються кардинальні зміни практично в усіх сферах життєдіяльності людини. Окрім стрімкого розвитку комп'ютерних технологій та усіх вихідних інновацій, спостерігається модифікація системи продажів товарів та послуг; з'являються нові види реклами та засоби комунікації; поступово закриті ринки інтегруються у глобальну ринкову систему, де панує вільна конкуренція та різноманіття пропозиції [1].

Вплив маркетингової складової на загальну ефективність підприємства вже не викликає сумніву. Без правильно обраної стратегії позиціонування, розробки доцільної концепції для підприємства та його товарів, грамотної комунікаційної активності – виникають загрози існуванню будь-якого підприємства на ринку, особливо, у часи агресивних економічних криз.

Аналіз праць зарубіжних та вітчизняних вчених Д. Аакера, Є. Йохимштайлера [1], Ромата Є. В., Яцюка Д. В. [3], Пустотіна В. С. [2], Ястремської О. М. [4] дозволяє визначити вплив сукупної маркетингової діяльності та бренд-менеджменту на ефективність функціонування підприємства.

Маркетинг все більше починає втілюватися підприємцями задля підтримки товарообігу, створенню попиту та отриманню максимального прибутку. Але при наявності відомих маркетингових інструментів, методів та стратегій, компаніям все складніше вирізнятися на ринку, окрім залучення споживача, важче побудувати з ним довгострокові відносини.

Розуміючи необхідність продавати свій товар як унікальний, який не має аналогів у інших, підприємці почали вдаватися до «хитрощів» аби утримати чи поповнити свою цільову аудиторію. Спочатку дії були спонтанними, не завжди до кінця продуманими, але завдяки бажанню бути серед перших, виникає новий напрям маркетингової діяльності, який полягає в управлінні позиціонуванням підприємства або його товарів [2; 3].

Як відомо, позиціонування складається більше з емпіричних, ніж з раціональних складових, адже в основі подання інформації про компанію чи її товар лежить емоція. Звичайно, не для усіх типів товарів та компаній може бути доцільним використання емоцій, потрібні аргументи та демонстрація переваг у слоганах, рекламі, загальній стратегії просування [4].

Саме цими питаннями щодо правильного позиціонування та на його основі просування підприємства, товарів й послуг займається бренд-менеджмент.

Дослідження маркетингової діяльності приватного акціонерного товариства «Молочний альянс» дозволило визначити можливі загрози та перспективи розвитку на основі бренд-менеджменту та загальної маркетингової діяльності підприємства.

Підприємство ПАТ «Молочний альянс» є групою компаній щодо виробництва й реалізації основних видів молочної продукції, що містить 8 вітчизняних потужностей та 2 торгові компанії, які експортують продукцію за кордон.

Бренд-портфель включає продукцію «Пирятинь», «Славія», «Яготинське», «Яготинське для дітей», «Здорово!», «Златокрай». Загальна частка ринку за 2016 рік становила 22 % за усіма видами продукції (30 % – загальна частка ринку молочних продуктів) [6].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Основними покупцями кисломолочної продукції є жінки віком від 30 до 55 років, рівень доходів від 3000 грн, домогосподарки, кількість людей у сім'ї 2 – 3; чоловіки від 25 до 35 років, рівень доходів вище середнього, кількість членів в сім'ї – 3.

За даними дослідницької компанії Kolago, найбільш частому споживанню молочних продуктів у загальній динаміці підлягає питне молоко, на другому місці – інші кисломолочні продукти, інше – йогурти та молочні десерти [7].

Конкуренти «Молочного альянсу» станом на 2016 рік: «Терра фуд» – лідер ринку за останній рік по виробництву сирів та вершкового масла, УТП – велика кількість вітчизняних модернізованих заводів, активна програма експорту товарів; «Данон Україна» – філіал французької молочної компанії, що лідирує у секторі виробництва йогуртів, сирків та продуктів дитячого харчування, УТП – популярний міжнародний бренд; «Альміра» – лідирує у виробництві сирів та сирної продукції, УТП – виробляє молочну консервацію [8]. Загальна частка ринку молочної продукції – 30 %.

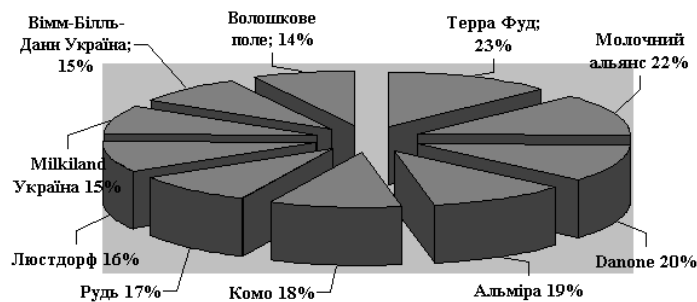


Рис. 1. Частка ринку молочних компаній, 2016 р.

Проведений SWOT-аналіз показав, що компанія використовує стратегію «Максі-міні» (тобто, залучення власного потенціалу проти можливих загроз).

Результати SPACE-аналізу компанії свідчать про доцільність використання підприємством конкурентної стратегії.

Конкурентна стратегія використовується в стабільних галузях, але у компаніях з фінансовими обмеженнями. У випадку з молочним ринком, за останні роки спостерігається скорочення витрат на виробництво, так як сировинна база практично вичерпана, тому більше уваги підприємства даної галузі надають закордонним ресурсам, що і забезпечує стабільність галузі. Досліджувана компанія правильно слідує конкурентній стратегії, обрала свою нішу (лідер за продажами молока та кольорової молочної продукції (кефір, ряжанка, тощо)).

Проведене маркетингове дослідження (онлайн-опитування) мало метою – визначити якість бренд-менеджменту самого підприємства та його провідної марки «Яготинське».

Анкета складалася з двох частин збору інформації, завдяки якій визначено стан поінформованості респондентів про ПАТ «Молочний альянс»; раціонально-емоційний зв'язок з товаром-лідером підприємства; асоціативність підприємства із його провідною маркою та навпаки; можливі варіанти посилення, що будуть використані для бренд-менеджменту підприємства.

За даними проведеного маркетингового дослідження, різних вікових та професійних категорій, визначено наступне: основна частина респондентів не змогла асоціювати «Яготинське» із підприємством «Молочний альянс», як результат – знання про провідний товар позитивне, але про компанію – практично відсутні. Споживання товарів під маркою ТМ «Яготинське» мало біля 75 % з усіх опитаних; емоційно-раціональний зв'язок з брендом-лідером та його можливий позитивний вплив на інші бренди компанії оцінюється у 90 %.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

Окрім наведених результатів, проведено дослідження переходів на сайт ПАТ «Молочний альянс», що графічно зображено на рис. 2.



Рис. 2. Показники переходів на сайт через Інтернет-додатки, 2016 р.

За отриманими результатами аналітико-статистичної програми, виявлено, що найбільш популярний спосіб дізнатися про компанію – соціальні мережі. Цей факт свідчить про актуальність інформації для споживачів продукції, адже у соціальних мережах компанія активно веде сторінки та публікує цікавий та корисний контент.

Але окрім споживачів, компанією цікавляться магазини та постачальники, які також обирають мережі в Інтернет, але ще додають переходи через прямі посилання та через пошукові системи, адже на сайті компанії набагато більше потрібної інформації таким категоріям учасників ринку, найбільше через Інтернет-ресурси компанією цікавляться зацікавлені у співробітництві.

Як вже зазначалося раніше, про компанію учасники ринку дізнаються через соціальні мережі (61,18 %) та пошукові системи (23,35 %). Аналіз ключових слів показує, що споживачі та інші учасники ринку знають про основний продукт компанії й шукають його по назві.

Назву підприємства знає менша кількість, скоріше за всього, за ключовим словом «Молочний альянс» шукають партнери. Інші ключові слова демонструють зацікавленість споживачів до іншої продукції компанії, хоча за попередніми результатами бренд-менеджменту та опитування, споживачі мало поінформовані про інші товари.

За отриманими даними визначені наступні недоліки в маркетинговій діяльності підприємства: направленість більшої частини заходів лише на одну торгову марку (ТМ Яготинське); нерозвиненість бренд-менеджменту самої компанії «Молочний альянс»; відсутність чітко сформованої місії у корпоративній культурі компанії.

Ризики, що загрожують діяльності компанії: постійне скорочення поголів'я корів, що спостерігається з 90-тих років та призводить до зменшення виробництва молочної продукції; порівняно низька закупівельна ціна сировини до її собівартості; прихід нових компаній на ринок (міжнародних).

Перспективними аспектами для підприємства є поліпшення поточного стану бренд-менеджменту самої компанії та на цій основі формування брендів інших товарів.

#### Список літератури

1. Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Д. Аакер, Э. Йохимштайлер. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2003. – 400 с.
2. Пустотін В. Ефективні стратегії створення сильних брендів / В. Пустотін // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 6 (28). – С. 50 – 52.
3. Ромат Е. В. Бренд – ориентированная реклама: сущность и место в системе коммуникаций бренда / Е. В. Ромат, Д. В. Яцук // Маркетинг и реклама. – 2008. – № 5. – С. 42 – 46.
4. Ястремська О. М. Бренд-менеджмент : навч. посіб. / О. М. Ястремська, О. О. Ястремська. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 164 с.
5. Про компанію – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://milkalliance.com.ua/ru/company/about-us>.
6. Аналіз ринку молочних продуктів – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://koloro.ua/blog>.
7. Топ-10 провідних молочних компаній – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agravery.com>.
8. Індекс промисловості за видом діяльності – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

### **МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

На сьогодні мотивація персоналу та створення умов для її зацікавленості в підвищенні ефективності діяльності підприємства й розвитку соціального партнерства є головними завданнями сучасного підприємства в умовах конкурентного ринку.

Метою дослідження є визначення основних методів ефективного розвитку мотивації персоналу як інструмента вдосконалення діяльності підприємства.

У загальному трактуванні сутність мотивації можна виразити так: мотивація – це вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання особи до діяльності, спрямованої на досягнення особистих цілей чи цілей організації [2, с. 66].

Тільки після визначення, що спонукає людину до діяльності, які мотиви лежать в основі її дій, можна спробувати розробити ефективну систему форм і методів управління мотиваційного механізму. Методи мотивації персоналу можуть бути найрізноманітнішими й залежать від спрацьованості системи мотивації на підприємстві, загальної системи управління та особливостей діяльності самого підприємства.

У сучасних умовах задоволення різноманітних потреб та запитів працівників підприємств реалізується через велику кількість методів мотивації результативності діяльності, які можна поділити на три групи [2, с. 67]:

- економічні (прямі) – відрядна оплата, почасова оплата, премії за раціоналізацію, участь у прибутках, оплата навчання, виплати за максимальне використання робочого часу;

- економічні (непрямі) – пільгове харчування, доплати за стаж, пільгове користування житлом, транспортом та ін.;

- негрошові – збагачення праці, гнучкі робочі графіки, охорона праці, програми підвищення якості праці, просування по службі, участь у прийнятті рішень на вищому рівні.

Створюючи власну систему мотивації робітників, керівництво зазвичай спирається на позитивний досвід інших підприємств. В умовах розвитку ринкової економіки в Україні все більша увага приділяється світовій теорії і практиці мотивації праці.

У британських фірмах широко розповсюджене заохочення у формі подарунків. Британські керівники винагороджують цінними подарунками та туристичними путівками [3, с. 24].

Однією з поширених на Заході систем мотивації працівників є система послідовної винагороди. Ця система заснована на бажанні працівників зробити кар'єру в певній організації. Подібна «перспектива всього життя» розширює можливості роботодавців у впровадженні політики винагороди, тому що й рівень оплати на кожному етапі кар'єри працівника, і швидкість його просування на нову сходинку можуть варіюватися цим підприємством [3, с. 25].

Існує низка вимог до системи мотивації персоналу підприємства, а саме [2, с. 68]:

- об'єктивність: розмір винагороди працівника має визначатися на основі об'єктивної оцінки результатів його праці;

- передбачуваність: працівник має знати, яку винагороду він одержить залежно від результатів своєї праці;

- адекватність: винагорода має бути адекватною трудовому внеску кожного працівника в результат діяльності всього колективу, його досвіду й рівню кваліфікації;

- своєчасність: винагорода має слідувати за досягненням результату якнайшвидше;

- значущість: винагорода має бути для працівника значущою;

- справедливість: правила визначення винагороди мають бути зрозумілі кожному працівнику організації й бути справедливими, зокрема з його позицій.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Як свідчить практика, недотримання цих вимог призводить до нестабільності в колективі й справляє сильний демотивуючий ефект, а це набагато гірше позначається на продуктивності праці персоналу компанії, ніж відсутність хоч яких механізмів визначення винагороди за результати праці.

Сучасна система мотивації персоналу в більшості підприємств, що діють на території України, не досконала.

Збрицька Т. П. пропонує пропозиції щодо вдосконалення мотиваційного механізму, а саме [1, с. 947]:

- вдосконалити структуру заробітної плати на вітчизняних підприємствах, враховуючи особливості матеріального стимулювання за кордоном;
- збільшити кількість опціонів пропонувананих управлінцям, тобто компаніям необхідно пропонувати ділитися частиною свого прибутку;
- застосовувати гнучку систему співвідношень основної та додаткових виплат в залежності від напрямку та сфери роботи компанії;
- належно оцінювати наявний персонал, щоб «мисливцям за голови» не вдалося переманити «якісних» управлінців;
- вирішити проблеми з плинністю кадрів і «кадровим голодом», утримуючи високу кваліфікаційних фахівців;
- сформувати дієву комплексну систему мотивації персоналу до ефективної діяльності, що, в свою чергу, сприятиме не тільки функціонуванню, а й розвитку підприємства;
- при побудові системи мотивації керівнику слід пам'ятати, що не можна мотивувати всіх працівників однаково, це допоможе йому зробити систему мотивації економічно ефективною.

Отже, для формування належного ставлення до праці потрібно створити такі умови, за яких персонал сприймав би свою працю як свідому діяльність, необхідну не тільки для нормального матеріального забезпечення себе і своєї сім'ї, а і як джерело самовдосконалення, основу професійного й службового зростання.

Ураховуючи, що потреби час від часу змінюються і задоволення одних потреб породжує інші, тому процес мотивування є нескінченим. Необхідно постійно визначати потреби працівників і будувати систему мотивації персоналу, що відповідає своєму часу.

**Список літератури**

1. Збрицька Т. П. Мотивація як механізм підвищення ефективності діяльності персоналу / Т. П. Збрицька // Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання. – 2014. – Вип. № 2. – С. 942 – 947.
2. Зеленько Г. І. Мотивація як чинник підвищення ефективності праці персоналу підприємства / Г. І. Зеленько, Л. Ю. Ганжурова // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2012. – Т. 133. – С. 65 – 71.
3. Петраченко Д. Мотивація і стимулювання праці персоналу як інструмент удосконалення діяльності підприємства / Д. Петраченко // Схід. – 2009. – № 9 (100). – С. 23 – 27.

**УДК 658.3.07**

**Дюжев В. Г.**

д. е. н., професор кафедри організації  
виробництва і управління персоналом,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,

**Бойченко О. І.**

аспірант кафедри організації виробництва і управління персоналом,  
Національний технічний університет «Харківський національний інститут»

**ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЯТЛИВОСТІ  
ПЕРСОНАЛУ СТРУКТУРИ КОМЕРЦІЙНОГО ВІДДІЛУ**

Інноваційна сприйнятливість, що є складовою частиною інноваційного потенціалу підприємства, відображає його здатність сприймати і застосовувати нововведення. Міра застосування нових ідей є показником інноваційної сприйнятливості підприємства, а попит на ринку на товар або послугу – відображенням результативності функціонуючої інформаційно маркетингової системи компанії. Усе це обумовлюється необхідністю

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

вдосконалення понятійного апарату у сфері інноваційної сприйнятливості. Її використання, з метою збільшення конкурентної спроможності підприємства, можна визначити, як здатність організації виявити інновації в інформаційному полі, ідентифікувати їх окремі ознаки, виділити в них інформативний зміст, прийняти інновацію до використання з метою підвищення своєї конкурентоспроможності. Отже, інноваційна сприйнятливість є процес оцінки інновації, ініціації її прийняття формування мотивованій готовності до її реалізації [1].

Нині на ринку промислової автоматики України багато гравців, і серед них виділяються ряд Китайських, Європейських (Сименс, Шнайдер, АВВ), і невелика доля українських виробників (Овен, Тера, Харків манометр, Перетворювач, Електрометрія). Мета кожної вітчизняної компанії вийти в лідери і захопити долю ринку 20 – 25 %. Споживачі автоматики - це різні промислові компанії. На основі проведеного аналізу було виявлено, що їм потрібні не окремо прилади і датчики, а готові рішення по комплексній системі автоматизації. Відповідно це диктує нові підходи до формування інноваційної сприйнятливості комерційного відділу [2].

Практично у всіх компаніях України на ринку промислової автоматики комерційні відділи побудовані за принципом регіонального принципу. Розглянемо типову структуру комерційного відділу на компанії котра працює більше 25 років на ринку промислової автоматики. Структура була спрямована на клієнтів за регіональним принципом. Маркетингова діяльність компанії здійснюється в тісному взаємозв'язку маркетингового відділу і продукт-менеджерів компанії і спрямована на збір, аналіз інформації про ситуацію на ринку для прийняття рішень по розробці і впровадженні стратегії виробництва та продажу продукції, а також координації дій всіх основних підрозділів підприємства. Даний напрямок забезпечує активну підтримку відділу продажів по просуванню продукції.

Переваги: мінімізація витрат, скорочення рівнів в ієрархії прийняття рішень, безпосередню взаємодію з клієнтами.

Недоліки: представник відділу продажів повинен продавати всю товарну лінійку своєї компанії всіх категорій потенційних клієнтів, тобто бути майстром на всі руки. Співробітники отримують більше свободи дій при виконанні своїх обов'язків, однак деколи йдуть по шляху найменшого опору і зосереджуються на найбільш простих або прибуткових ділянках – наприклад, працюють тільки з певною групою товарів або тільки з великими клієнтами, що зазвичай йде врозріз зі стратегічними цілями компанії і її політикою щодо клієнтів.

У зв'язку з цим даний використовуваний принцип побудови структури відділу продажів компанії слід переформатувати за принципом посилення інноваційної сприйнятливості галузевих потреб.

Аналізуючи попит передових Європейських компаній по промислової автоматики (Данфос, Сименс, Шнайдер електрик та ін.) слід визнати що тенденція розвитку комерційних служб зумовлюють переорієнтацію менеджерів з регіональних принципів на галузеві. при цьому кожен менеджер буде займаються своєю галуззю у рамках глобального ринку (СНД, ЄВРОПИ) [3].

Інновації полягають в тому що відтепер перерозподіливши менеджер по галузях, кожен менеджер буде займатися своєю галуззю в рамках всього галузевого ринку, виходячи за межі регіонів.

Структура галузевого спрямування її можна представити на прикладі реалізації промислової автоматики у галузі ЖКГ. В горі управління є керівник галузевого напрямку (великої галузі наприклад ЖКГ). Він вирішує питання: управління інвестиціями всередині галузі, створює стратегію, і бізнес планування, приймає ключові рішення по даній області, несе відповідальність за повернення інвестицій в дану галузь, аналіз ринку, формування вимог до продуктів.

Далі комерційний лідер 1 (наприклад по водопостачанню), комерційний лідер 2 (наприклад з тепlopостачання). У підпорядкуванні у комерційних лідерів є менеджери, які займаються вузькою спрямованістю (наприклад водоканалами або тепловими пунктами ТЕЦ).

Відповідно комерційний лідер займається питання побудови системи продажів і процесу продажів, просування рішень в даній галузі, побудова роботи з клієнтами,



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

створення клієнтського сервісу (контроль відвантажень, документообігу і т. д.), він несе відповідальність за збільшення обороту і виконання плану продажів.

Перехід на галузевий принцип дозволить бути ближче до клієнта, до цього компанія продавала прилади, а тепер готові рішення

Був проведений SWOT аналіз відповідно до цього були виявлені деякі проблеми на які при розробці заходів по впровадженню галузевого принципу роботи комерційної служби, слід звернути увагу. Серед них приділити значну увагу навчанню персоналу з метою доведення передового і вітчизняного досвіду в цій сфері. Акцентувати увагу технічних служб підприємства на розробку пакет комплексних систем по промисловій автоматизації, не допустити під час переходу втрату існуючих клієнтів. Розробити організаційно управлінську систему по збільшенню якості продукції для забезпечення передумов продажів комплексних систем. З точки зору тимчасового відрізка впровадження цієї системи слід розробити поетапний план по залученню тимчасових матеріальних ресурсів.

Збільшення конкурентної здатності на ринку промислової автоматизації слід забезпечувати за рахунок збільшення інноваційної сприйнятливості організаційно управлінської структури комерційної служби.

Одним з важливих заходів є процес підготовки навчання і збільшення кваліфікації персоналу служб що приймають участі в зміні схем роботи. Усе це збільшує ефективність роботи підприємства за рахунок розвитку ринків продажів [3].

**Список літератури**

1. Аїсова М. Д. Реструктуризація підприємств: питання управління. Стратегії, координація структурних параметрів, зниження опору / М. Д. Аїсова. – М. : Альпіна Паблішер, 2002. – 354 с.
2. Матросов О. Д. Управління персоналом: підруч. для студ. ВНЗ. / О. Д. Матросов, В. Г. Дюжев, В. О. Матросова [та ін.]. – Х : НТУ «ХПІ», 2007. – 224 с.
3. Бойченко О. І. Результати аналізу аналітичних матеріалів по розвитку організаційно управлінських структур підприємств промислової автоматизації / О. І. Бойченко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – № 48 (1220). – С. 94 – 97.

**УДК 338 (075.8)**

**Зиль М. І.**

студентка III курсу, гр. ОА-31,  
Національний університет водного  
господарства та природокористування

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА**

Досвід переходу до ринкової економіки показав необхідність впровадження стратегічного менеджменту на підприємствах України. Дії організацій та їх керівників не можуть зводитися до простого реагування на зовнішні та внутрішні реальні загрози. Сьогодні підприємствам України потрібно сформуванню такої стратегії розвитку, яка дала б змогу підтримувати стійкі конкурентні переваги у довготерміновому періоді.

У сучасних умовах підприємства вимушені шукати механізми швидкого реагування на змінливі аспекти зовнішнього середовища та розробляти конкретні стратегії антикризової діяльності.

Стратегія – це узагальнена модель дій, потрібних для досягнення цілей шляхом координації і розподілу ресурсів підприємства. Водночас, стратегічний менеджмент – це діяльність, яка пов'язана з постановкою цілей і завдань підприємства [2, с. 68].

Стратегічний менеджмент – це процес оцінки зовнішнього середовища, формулювання організаційних цілей, ухвалення рішень, направлених на створення і утримання конкурентних переваг, здатних забезпечити бізнесу прибуток в довгостроковій перспективі. Це, перш за все безперервний процес, а не одноразове зусилля по розробці стабільного стратегічного плану.

Формуючи і реалізуючи стратегію підприємства менеджеру потрібно пройти певні стадії підготовки:

1) визначити вид комерційної діяльності та формування стратегічних напрямів її розвитку, тобто визначити мету і довготермінові перспективи її розвитку;

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

2) перетворити загальні цілі у конкретні напрями роботи;  
3) вміло реанімувати вибраний план для досягнення бажаних результатів;  
4) ефективно реалізувати обрану стратегію;  
5) оцінити виконану роботу, проаналізувати ситуацію на ринку, внести корективи в довготермінові основні напрями діяльності підприємства [2, с. 68 – 69].

При виборі стратегій використовується ряд факторів, за допомогою яких можна оцінити доцільність використання однієї або іншої стратегії: ризик, величина фінансових коштів, становлення персоналу підприємства до можливих змін, передбачувані результати діяльності після здійснення стратегії та ін.

Оцінка розроблених стратегічних альтернатив і вибір найбільш доцільної здійснюється за такими параметрами:

- узгодженість стратегії і зовнішнього середовища;
- внутрішня збалансованість стратегії;
- рівень можливої реалізації стратегії з урахуванням наявного ресурсного потенціалу підприємства;
- допустимий рівень ризиків;
- результативність стратегії [1, с. 136].

Добре розроблена і осмислена стратегія потребує своєчасності у реалізації. Завдання реалізації стратегії полягає в розумінні того, що потрібно зробити, щоб стратегія працювала і були дотримані всі терміни їх виконання та й отримані добрі результати.

Процес реалізації стратегії включає такі етапи:

- 1) створення організаційних можливостей для успішного виконання стратегії;
- 2) управління бюджетом з метою ефективного розміщення ресурсів;
- 3) визначення політики підприємства, яка забезпечувала б реалізацію стратегії;
- 4) мотивація працівників для ефективної роботи;
- 5) аналіз величини винагороди з досягненнями поставлених цілей;
- 6) формування сприятливої атмосфери в колективі підприємства для успішного виконання поставлених цілей;
- 7) використання найпередовішого досвіду для постійного покращення роботи;
- 8) забезпечення контролю за якістю розробленої стратегії [2, с. 69].

Для вітчизняних підприємств впровадження стратегічного менеджменту як нового напрямку управління пов'язано з низкою невирішених проблем.

По-перше, недостатність досвіду у керівників при формуванні цілей та завдань довгострокової стратегії підприємства.

По-друге, складність при врахуванні факторів впливу зовнішнього середовища. Це частково пояснюється недосконалістю методів та інструментів стратегічного менеджменту.

По-третє, дефіцит фахівців в галузі стратегічного планування та менеджменту.

По-четверте, різноспрямованість підходів до стратегічного менеджменту для підприємств різних організаційно-правових форм господарювання та різних сфер діяльності.

По-п'яте, складність роботи з великими масивами інформації, які впливають на прийняття управлінських рішень та вибір альтернатив при формуванні стратегії [3, с. 90 – 91].

Вирішення визначених вище проблем сприятиме удосконаленню стратегічного менеджменту підприємств шляхом покращення фінансових результатів їх діяльності та зростання конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі.

Отже, в існуючих умовах економічних змін сучасним підприємствам необхідно застосовувати стратегічний менеджмент, який охоплює програму дій по визначенню конкретних цілей і засобів реалізації обраного шляху розвитку.

**Список літератури**

1. Герасименко В. М. Теоретико-методичне обґрунтування особливостей удосконалення стратегічного управління підприємств / В. М. Герасименко // Вісник економіки і промисловості. – 2017. – № 57. – С. 134 – 137.
2. Новоставська О. І. Стратегічний менеджмент як основа розвитку ефективного бізнесу / О. І. Новоставська // Науковий вісник НЛПУ України. Серія: економічна. – 2017. – Вип. 27 (2). – С. 68 – 71.
3. Саух І. В. Актуальні проблеми стратегічного менеджменту вітчизняних підприємств / І. В. Саух // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2014. – Вип. 3 (25). – С. 87 – 92.

УДК 331.446.4

**Комарова К. В.**

к. е. н., доцент кафедри,  
Університет митної справи та фінансів,

**Орел В. Ю.**

студентка групи ФК-15-4,  
Університет митної справи та фінансів,

**Лінник А. О.**

студентка групи ФК-15-3,  
Університет митної справи та фінансів

## **РОЛЬ КРЕАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ**

В розвинених країнах креативний менеджмент вважається постійною практикою. Майже в кожній галузі виробництва сильнішою є та компанія, яка має більш сильний творчий потенціал. На даний час креативний менеджмент має вагомим значенням для українських компаній. Тому що, для виходу України з кризи потрібні нові, нестандартні та креативні підходи.

Креативний менеджмент – одна з функцій менеджменту, яка спрямована на забезпечення здатності суб'єктів управління висувати та розвивати нові ідеї, які набирають форми наукової, технологічної інформації та акумулювання нових ідей. Креативність являє собою здатність людини або організації генерувати нові ідеї. Фундаментом креативності організації є творчий потенціал її членів [2]. Метою креативного менеджменту є генерація нових ідей і пошук нових рішень для досягнення успіху країни, фірми та організації в різних областях.

У креативному менеджменті можна виділити такі основні завдання:

- оцінювання творчого потенціалу особистості – фахівця, який залучається до вирішення творчих завдань;
- підбір групи фахівців у якості самостійного «відділу креативності»;
- утворення тимчасових творчих проектних колективів;
- оцінка найдієвіших мотиваційних установок, які заохочують до застосування фахівцем своїх творчих здібностей;
- сприяння розвитку навичок нетривіальних творчих рішень в управлінні та бізнесі;
- формування груп експертів, які оцінюють розроблені інноваційні пропозиції [3].

Незважаючи на відсутність алгоритму і оригінальність шляхів, способів одержання результату, в творчості, як складному процесі, можна виділити основні процеси і відповідну структуру творчого процесу. Структура творчої діяльності багатогранна, знаходить своє вираження в наявності різних стадій, фаз як специфічних елементів творчості. Один з найпоширеніших варіантів, відповідно з яким творчість у своєму розвитку проходить шість етапів: постановка проблеми, підготовка, пошук рішення, «просвітління», верифікація, презентація [4].

На етапі виникнення і усвідомлення творчої проблеми виявляється один з найчіткіших критеріїв активності свідомості, творчого потенціалу особистості – здібність постановки проблеми. Проблемні ситуації, що вимагають творчості, відрізняються від буденних своєю нестандартністю, відсутністю «накатаних» шляхів вирішення. Проблема – форма пошуку, це вісь, навколо якої розгортаються всі розумові процеси.

Етап підготовки також є важливим процесом. Адже аналіз всіх можливостей і ризиків при вирішенні проблеми необхідний для досягнення результату.

Кульмінаційним моментом є третій етап – пошук рішень, на якому здійснюється пошук найбільш раціональних, а нерідко і оригінальних шляхів вирішення творчої проблеми. Пошук починається з аналізу наявної інформації, зокрема тієї, що закладена у пам'яті і завершується висунуттям якихось гіпотез, що вказують на можливі шляхи вирішення творчої проблеми.

Завершення творчого процесу, у власному розумінні слова, проходить на третьому етапі, оскільки підсумком є вирішення творчої проблеми, тобто одержання конкретного

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

результату. Творчий акт набуває різних форм, але головними серед них є: відкриття, винахід, раціоналізація, висування нової ідеї, розробка задуму, нової методики тощо. Одержані на третьому етапі дані корегуються і оформлюються в логічно струнку систему.

Необхідним для творчого процесу стає етап просвітління. Творча особистість може відчувати порив, коли всі клаптики й крупинки ідеї раптом стають на свої місця і утворюють «пазл вирішення проблеми». Усі ідеї стають гармонійними, а несуттєві думки ігноруються. Прикладів просвітління в історії безліч: Відкриття будівлі молекули ДНК, відкриття бензельного кільця, винахід телефону, завершення симфонії. Усе це приклади того, як за хвилину просвітління в розум приходить творче рішення старої настирливої проблеми.

Одним з найважливіших є етап перевірки або оцінки, на якому необхідно повернутися до самого початку і об'єктивно розглянути свою ідею. Більшість людей, що працюють над творчої стороною реклами, визнають, що багато хто з їх найкращих ідей просто не працювали. Ідеї могли бути чудовими, але вони не вирішували проблему або не досягали певної мети.

Оцінка включає в себе прийняття рішення про продовження роботи, що повинен робити кожна творча людина. Крейг Уезерап, президент компанії Pepsi, пояснював: «Вам необхідно чітко бачити свою мету ... і у вас повинно вистачити нервів натиснути на спусковий гачок». В агентстві BBDO кажуть: «У Pepsi багато забраковують. На кожен рекламний ролик, з яким ми йдемо до клієнта, доводиться, ймовірно, 9 роликів, від яких він відмовився».

Завершальний і найголовніший етап – презентація. На цьому етапі необхідно презентувати готове та, найголовніше, діюче рішення для проблеми.

Через те, що зараз майже в кожній галузі існує жорстока конкуренція, будь-яка корпорація потребує у свій штат людей, які мислять нестандартно, творчо, креативно, знаходять неординарний підхід до управління.

Креативний потенціал компанії можна визначити як здібності компанії до ухвалення і реалізації креативних управлінських рішень, які сприяють досягненню поставленою компанією мети і формуванню унікальних конкурентних переваг за рахунок використання власних та залучених. Управління креативним потенціалом в конкретній економіці вимагає регулярного аналізу креативного потенціалу компанії, планування заходів щодо реалізації і розвитку цього потенціалу, відповідного контролю і оцінок ефективності використання креативного потенціалу компанії.

Поєднання старанності, творчості та креативності в організації має як суто практичний, так і філософський характер. Старанність і завзятість працівників необхідні для неухильного виконання прийнятих завдань (планів, стратегій), а творчість та креативність – при пошуку ефективніших прийомів роботи. Проблема полягає в тому, що в одному працівнику рідко поєднуються виконавські, творчі та креативні здібності, і завдання менеджера – знайти розумне співвідношення між креативними працівниками, що, як правило, не підкоряються ніякій дисципліні (окрім дисципліни неординарного мислення), і виконавцями, які забезпечують реалізацію визначених завдань. Адже менеджер повинен не тільки зберегти, але й стимулювати креативне мислення своїх підлеглих.

Слід зазначити, що креативного мислення працівників організації недостатньо для економічно успішної діяльності компанії. Співробітників необхідно навчити правильно використовувати свої творчі вміння, направляти їх за певним напрямом, а також уміло керувати ідеями, які вони генерують. Це все – завдання менеджерів організації. Тобто креативний потенціал компанії можна визначити як здатності компанії до прийняття і реалізації креативних управлінських рішень, що сприяють досягненню поставлених компанією цілей і формування унікальних конкурентних переваг за рахунок використання власних і залучених ресурсів [1].

Розвиток креативності в Україні здійснюється переважно в рамках тренінгових компаній. Широке розповсюдження отримали короткострокові тренінги розвитку творчих здібностей керівників, орієнтовані передусім на досвідчених фахівців із закінченою вищою освітою. Однак короткострокові тренінги та курси не вирішують проблему, оскільки розвиток стійких навичок креативності можливо лише на регулярній основі протягом досить тривалого часу. Тому виникає необхідність перегляду сформованої системи

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

підготовки: розвиток креативності як основний професійної компетенції має стати головною метою на протязі всього періоду професійної підготовки.

Отже, креативний менеджмент – це запорука успішної компанії. Адже організація яка вводить на ринку щось нове, оригінальне, автоматично стає лідером, тому що «диктує» правила конкурентним підприємствам. А якщо організація має високий статус на ринку, то має і перевагу серед конкурентів. Звичайно, споживач вибиратиме лідера, тому розвивати даний напрям у менеджменті необхідно для максимізації прибутку компанії.

**Список літератури**

1. Данченко О. Б. Креативний потенціал команди як фактор успіху проекту [Електронний ресурс] / О. Б. Данченко, Ю. М. Кузьмінська // Збірник наукових праць «Управління проектами та розвиток виробництва» – 2012. – № 3 (43). – С. 70 – 74. – Режим доступу: [pmdp.org.ua /images /Journal/43/12debful.pdf](http://pmdp.org.ua/images/Journal/43/12debful.pdf).
2. Калініченко Ю. Б. Креативність як основа менеджменту організації / Ю. Б. Калініченко, Я. І. Смірнова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. II. – С. 186 – 191.
3. Свидрук І. І. Креативний менеджмент: навч. посіб. / І. І. Свидрук. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.
4. Мала Н. Т. Креативність як складова ефективного управління / Н. Т. Мала // Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного університету «Львівська політехніка», 2011. – С. 18 – 23.

**УДК 005:316.346.36-053.81**

**Михайлова В. В.**

студентка,

Індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу  
«Донецький національний технічний університет»,

**Падус Ю. Б.**

студентка,

Індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу  
«Донецький національний технічний університет»

**Науковий керівник:**

**Ляшок Н. Ю.**

к. е. н., доцент, викладач кафедри менеджменту,

Індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу  
«Донецький національний технічний університет»

### **МЕНЕДЖМЕНТ ТА МІЛЛЕНІАЛИ: УПРАВЛІННЯ НОВИМ ПОКОЛІННЯМ**

Не секрет, що в компанії постійно приходять влаштовуватися на роботу молоді і перспективні фахівці. Але часто досвідчені менеджери відмовляються сприймати всерйоз потенціал представників нових поколінь.

Мілленіали, «мережеве» покоління – так називають людей, що народилися в період з 1981 по 2000 роки. Вони кардинально відрізняються від своїх попередників – мають іншу систему цінностей, повністю поглинені гаджетами, не визнають авторитетів. Відповідно, підхід до роботи у них абсолютно особливий [1].

Мілленіали успадкували новий погляд на особисте життя. Наприклад, сім'я і релігія більше не є незамінним елементом життя, вони всього лише один серед можливих виборів. Також мілленіали стали частиною цифрової революції, яка призвела до іншого сприйняття часу, простору і можливостей. Тепер все можливо тут і зараз.

Ще в 2013 році, за даними «PricewaterhouseCoopers» (PwC), вони повинні були складати 80 % ринку праці. Мілленіали – основне робоче покоління, яке представляє інтерес для досліджень.

Вони вірять, що можна сконструювати альтернативний світ. Здатні йти в розріз в побудові кар'єри і організації бізнесу. Тому до 20 років, за даними все того ж PwC, багато з них вже спробували відкривати свій бізнес. Ще більше були волонтерами або займалися бізнесом, пов'язаним з соціальною відповідальністю. По суті, вони хочуть змінити світ на краще. Вважають його маленьким і тендітним. І в цьому світі намагаються зберігати оптимізм, оскільки піклуються про «екологічність» свого мислення.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Мілленіалам важливо отримувати задоволення від життя, а оскільки робота – це частина життя, то їм важливо отримувати задоволення від роботи.

Але їм властива автономія. Тому вони цінують те, що в західній культурі називається «тихий менеджмент»: начальник ставить завдання, і на протязі деякого часу не втручається. Для них важлива творча реалізація, інновації та креативність. І дуже важливий швидкий результат. Якщо такий робітник розуміє, що швидко кар'єри тут не побудуєш, то може просто втекти. Такий же швидкий результат їм потрібен і при отриманні заробітної плати. Все частіше підкреслюється, що для мілленіалів відрядна форма є більш ефективною: зробив проект – отримав гроші.

Вони цінують демократію. Цінують можливість сказати керівнику, що про нього думають. Ще більше оціняють, якщо керівник нічого їм за це не зробить, а просто грамотно вислухає їх позицію.

Для них важливо мати гнучкий робочий графік, який пов'язаний з можливістю працювати на дому або з будь-якої точки світу. Поняття «домашній офіс» починає з'являтися і розвиватися саме завдяки представникам покоління Y. Ці люди в меншій мірі заморожуються з приводу дрес-коду.

Мілленіали – надзвичайно амбітні «досягателі». Це саме освічене покоління в історії, яке прагне дізнатися ще більше. Вони вірять, що ключем до успіху є не наполеглива праця, а правильне формулювання цілей [1].

Відмінною особливістю мілленіалів виступає їх лояльність до брендів. Якщо взяти старше покоління, то його представники завжди віддавали перевагу практичності, а ось представники покоління Y будуть залишатися з брендом, тільки через свої симпатії. 80 % мілленіалів стежить за діяльністю певних компаній з метою підтримання улюбленої марки.

Якщо підприємцю вдасться вступити з подібними споживачами в дружні відносини, то він може розраховувати на їхню підтримку.

Мілленіали живуть в світі «за запитом». В останні роки послуги і продукти, які надають за запитом, викликали справжній бум – це Uber, AirBnb, Instacart. У 2014 році обсяг інвестицій в такі компанії виріс на 514 % і склав 4.12 млрд. дол. за даними дослідницької компанії «CB Insights». Також покоління Y становить найзначнішу частку людей, які працюють або надають послуги за запитом – 44 %. І це не випадково, адже така робота відображає їх склад розуму.

Дослідження аналітичного агентства «Marksw Webb Rank & Report» показали, що чверть покупок, що здійснюються в наші дні в інтернеті, припадають на чоловіків у віці 18 – 34 років, до того ж жінки цього віку становлять 28 %. Виходить, що покупці даного сегмента вже складають 53 % від загального ринку. Погодьтеся, що даний показник є колосальним, і упустили таку аудиторію ніяк не можна.

4000 тисяч випускників вузів у віці до 31 року по всьому світу взяли участь в опитуванні, присвяченому кращим бонусам від роботодавців. У трійку найпопулярніших відповідей потрапили варіанти, які далеко не всі очікують побачити:

- навчання та розвиток (22 %) – вони хочуть отримувати нові знання;
- гнучкий графік (19 %) – вони хочуть спонтанності і особистої свободи;
- грошові бонуси (14 %) – вони хочуть отримувати частку тієї цінності, яку створюють для компанії.

Звіт «Mary Meeker» наводить такі дані щодо покоління Y:

- 32 % вірять, що в майбутньому будуть працювати переважно за гнучким графіком;
- 38 % – фрілансери, в порівнянні з 32 % представників попереднього покоління;
- 20 % з них вважають себе совами, їм зручно працювати поза звичним графіком;
- 34 % вважають, що краще спілкуватися з колегами онлайн, а не особисто або по телефону;
- 45 % використовують особисті смартфони для робочих цілей (тільки 18 % людей старше 35 років роблять те ж саме).

Уже зараз в Україні, за даними Міжнародного кадрового порталу hh.ua, 37 % здобувачів знаходяться у віці від 20 до 30 років. З кожним роком ця частка збільшується.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

До 2025 року, за даними консалтингової компанії «Ernst & Young», 75% світової робочої сили буде складатися з «мілленіалів». Тому важливо розуміти, як з ними працювати.

Під тиском збільшення співробітників покоління Y компаніям все ж таки доведеться змінювати методи управління. Ми пропонуємо декілька таких методів, які, на нашу думку, варто врахувати при роботі з новим поколінням.

Використовуйте мікронавчання. Bite-Sized learning – це формат навчання, де процес отримання знань ділиться на дуже короткі інтервальні заняття. Вони можуть тривати від однієї до п'яти хвилин.

У мілленіалів кліпове мислення, тобто вони сприймають інформацію короткими яскравими образами, наприклад, через стрічку новин в соцмережах. Концентрація їх уваги в 10 – 15 разів менше, ніж у інших, а тому таке навчання буде доречним. Більш того, за результатами досліджень, мікронавчання на 17 % ефективніше передає знання і на 50 % більше приваблює.

Запропонуйте постійне навчання. Мілленіали мають потребу в меті, щоб рухатися вперед – і не тільки до наступного підвищення. Навчання дає їм можливість розвиватися в межах їх позицій і не дає відчуття, що вони деградують і втрачають час. Постійне онлайн-навчання, наставництво та офлайн-тренінги мають вирішальне значення для залучення самих кращих мілленіалів і утримання їх в компанії.

Застосовуйте Гейміфікацію. Покоління Y зросло на комп'ютерних і відеоіграх, і це варто враховувати. Перетворіть процес навчання в компанії на цікаву гру з призами та рівнями.

Варто подумати над створенням контенту «для присвячених». Мілленіали звикли до того, що будь-яка інформація їм доступна, але вони не збираються ні за що платити. Проте, вони готові платити за те, щоб мати право бути причетними до чогось. Саме цим і потрібно скористатися, тобто дати їм можливість вступити в якийсь клуб присвячених. Тому сучасним підприємцям варто задуматися: можливо, варто продавати товар не для всіх, а тільки для ексклюзивних покупців.

Більшість компаній в Україні вже почало виділяти представників покоління Y в окрему категорію для управління персоналом – про це свідчать дані бліц-опитування HR професіоналів, який провели «E&Y» в 2013 році. HR фахівці фокусуються на особливих практиках, які враховують переваги мілленіалів: гейміфікація, мобільні технології в управлінні персоналом, управління брендом роботодавця, соціальна взаємодія та інше.

Однією з характерних рис покоління Y є те, що вони швидко втрачають інтерес до своєї роботи і часто змінюють робоче місце. З огляду на це, ми радимо створювати комфортні умови для співробітників, які хочуть змінити рід діяльності всередині компанії. Наприклад, в компанії «JTI» 71 % співробітників змінили свою позицію за останні три роки, а 30 % змінили департамент або регіон, в якому вони працюють. Як результат, ми отримуємо крос-функціональних фахівців, які знають бізнес компанії з різних сторін. І це добре впливає на кооперацію між департаментами.

Крім цього, покоління мілленіалів воліє бути в режимі онлайн. Менеджери повинні брати це до уваги при організації бізнес-процесів. Правильним рішенням буде створення внутрішнього онлайн-порталу, що містить актуальну інформацію про роботу компанії і останні новини. Так само не зайвим буде запустити мобільний додаток, щоб співробітники, які більшу частину часу працюють поза офісом, могли оперативно дізнаватися про новини компанії. При цьому працівники також можуть спілкуватися у внутрішній соціальній мережі з актуальних бізнес-питань.

Можливість постійного розвитку – одна з пріоритетних цінностей покоління Y. Кожен співробітник раз в рік створює план розвитку, який містить конкретні цілі. HR-відділ повинен давати їм можливість проходити тренінги і відвідувати спеціалізовані конференції, які допоможуть в досягненні цих цілей, а також вивчати англійську мову і користуватися корпоративною бібліотекою.

За нашими спостереженнями, мілленіали прагнуть безпосередньо впливати на бізнес. У 2011-му була впроваджена програма реєстрації, обговорення і затвердження нових ідей

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

під назвою «BITL» – Bringing Ideas To Life. За цей час було зареєстровано майже 10000 ідей, з яких понад 40 % реалізувалися.

Крім того, працівникам не завадило б мати можливість відвідувати заняття за інтересами, не виходячи за межі організації. Корисним нововведенням, що допомагає співробітникам заощаджувати свій час, є консьерж-сервіс. З його допомогою, наприклад, можна відправити або отримати посилку, передати квіти, відправити одяг в хімчистку.

І нарешті, новому поколінню важливо приносити користь не тільки компанії, але і суспільству в цілому. Тому не зайвим буде складання програм корпоративного волонтерства.

Безумовно, в нинішніх умовах зміни просто необхідні. Мілленіали відійшли від класичного стилю. Їх більше приваблює неформальне спілкування та персоналізованість. Не потрібно боятися змін, слід навчитися змінюватися разом зі своєю аудиторією, передбачати її поведінку, вимоги та побажання.

**Список літератури**

1. Абліцова А. Особливий підхід: 10 порад, як працювати з мілленіалами / А. Абліцова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kfund-media.com/osoblyvyj-pidhid-10-porad-yak-pratsyuvaty-z-milentialamy>.

**УДК: 65.012.32**

**Підвальна О. Г.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри аграрного менеджменту,  
Вінницький національний аграрний університет

**ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Підприємство як складна техніко-технологічна й соціально-економічна система, націлена на реалізацію підприємницького інтересу за допомогою задоволення суспільних потреб, зможе ефективно функціонувати та виконувати свою місію в довгостроковій перспективі, лише тоді, якщо діяльність усіх його підрозділів, виділених відповідно до принципів горизонтального й вертикального поділу праці і окремих виконавців, буде раціонально організована, оптимально скоординована, адекватно контрольована, тобто керована [1, с. 67 – 79].

На сьогодні, в теорії управління наявні досить великі розбіжності у визначенні функцій, їх диференціації та класифікації. В системі робіт з управління підприємством важливу роль відіграє побудова органів управління та структура апарату менеджменту, яка помітно впливає на зміст та обґрунтування управлінських рішень; на швидкість доведення їх до безпосередніх виконавців; на релевантність, достовірність та оперативність інформації; на зміст роботи керівників різних рівнів управління; на забезпечення якісного виконання усіх завдань [2, с. 267].

Належна організація управління може бути забезпечена лише при реалізації таких основних принципів: ефективності, обмеження кількості підлеглих у одного керівника (норма керованості), розподілу праці, необхідності визначення функцій, ієрархії управління, відповідальності керівних працівників, рівноваги, гнучкості, безперервності управління [3, с. 144 – 156].

Інший аспект проблеми ефективності організації управління полягає в пристосуванні її до цілей, що стоять перед підприємством. З цієї точки зору, по-різному вирішується питання витрат і ефективності на підприємствах, що проводять політику розширення і технічного переозброєння, політику розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і т. п.

Специфікою роботи керівника є те, що він повинен аналізувати та вирішувати основні проблеми розвитку підприємства, приймати ефективні управлінські рішення, і набагато менше повинен займатися оперативним управлінням. Великий досвід, накопичений за кордоном, показує, що менеджер для успішного та ефективного управління повинен мати не менше 5 і не більше 100 безпосередніх підлеглих. Безперечно, збільшення кількості підлеглих можливе, але за умови розподілу між співробітниками власних повноважень, зобов'язань та відповідальності. Таке делегування повноважень просте і зрозуміле на папері, однак, на практиці виглядає набагато складнішим процесом [4, с. 234 – 256].



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Виділяють три види розподілу праці в апараті управління: технологічний, функціональний та кваліфікаційний. В основі розподілу праці в апараті управління лежить функціональний розподіл, який призводить до появи відокремлених груп працівників, що спеціалізуються на виконанні однорідних робіт, характерних для певної конкретної функції управління.

У процесі управління підприємством ухвалюються рішення не лише для того, що потрібно зробити, щоб ефективно управляти (тобто за функціями управління), але і як слід впливати на об'єкт управління, за допомогою яких інструментів та методів (тобто щодо механізму управління) щоб підприємство працювало з максимальною віддачею вкладеного капіталу й задіяних ресурсів, реалізуючи підприємницький інтерес. Але, при цьому, управлінські рішення керуються відповідними базовими положеннями, загальними правилами, ідеями та орієнтирами (тобто принципами управління), які визначають риси реальної управлінської практики на будь-якому підприємстві, формулюють вимоги до системи управління підприємством: якісних та кількісних характеристик апарату управління, функцій управління, організаційної структури управління, процесу та механізму управління [3, с. 147 – 168].

Таким чином, управління підприємством як економічна категорія має об'єктивний характер, зумовлений диференціацією й поділом праці, виділенням відповідних видів господарської та трудової діяльності, що потребують їхньої організації й узгодження (координації) у просторі та у часі. Об'єктивність управління гармонійно поєднується із суб'єктивністю управлінських дій, що визначають сутність управлінської діяльності, які здійснюються суб'єктом управління (системою управління) щодо об'єкта управління (комплексу соціально-технічних елементів підприємства). Зміст управлінської діяльності полягає у виділенні, опрацюванні й реалізації загальних і конкретних функцій, що спираються на відповідні раціональні принципи управління підприємством, які враховують сучасні наукові напрацювання, управлінську практику та галузеву специфіку підприємств.

**Список літератури**

1. Боковець В. В. Основи менеджменту : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / В. В. Боковець. – Вінниця : ВФЕУ, 2010. – 495 с.
2. Верба В. А. Управління розвитком компанії : навч. посібн. / В. А. Верба, О. М. Гребешкова. – К. : Вид-во КНЕУ, 2011. – 482 с.
3. Управління підприємством: організаційно-економічний аспект : монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Нижника, канд. екон. наук, доц. М. В. Ніколайчука. – Хмельницький : Вид-во ХНУ, 2010. – 389 с.
4. Должанський І. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / І. Должанський, Т. Загорна, О. Удалик; М-во освіти і науки України, Макіївський економіко-гуманітарний ін-т. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 360 с.

**УДК 336.14:352 (477)**

**Піменова М. М.**

к. е. н., старший викладач кафедри фінансів,  
Університет митної справи та фінансів,

**Водяницька О. В.**

студентка групи ДМФ-17,  
Університет митної справи та фінансів,

**Нестеренко Н. В.**

студентка групи ДМФ-17,  
Університет митної справи та фінансів

**ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЗАЛИШКИ КОШТІВ  
ЄДИНОГО КАЗНАЧЕЙСЬКОГО РАХУНКУ**

Ефективне управління наявними фінансовими ресурсами держави завжди було і буде актуальною, оскільки від цього залежить можливість профінансувати видатки бюджетів в межах їх доходів, нагромадити кошти для погашення боргових зобов'язань держави, оперативно реагувати на зміну соціально-економічної ситуації у країні тощо. Система

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

виконання бюджету відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного управління бюджетними коштами держави, прозорості фінансових операцій, аналізі та наданні інформації про фінансовий стан бюджету держави, а також запобіганню нецільовому використанню коштів.

Єдиний казначейський рахунок (ЄКР) – це консолідований рахунок, відкритий Казначейству України у Національному банку для обліку коштів та здійснення розрахунків у системі електронних платежів НБУ.

У контексті необхідності вдосконалення ефективного управління наявними фінансовими ресурсами держави вважаємо за доцільне розглянути фактори впливу на стан та структуру наявних залишків коштів на Єдиному казначейському рахунку. Динаміка наявності коштів на ЄКР демонструє значні коливання у різні роки та місяці в році (рис. 1). Залишок коштів на єдиному казначейському рахунку постійно змінюється, під час надходжень податків та інших обов'язкових платежів до державного і місцевих бюджетів збільшується і знижується під час пікових навантажень за видатками відповідних бюджетів.

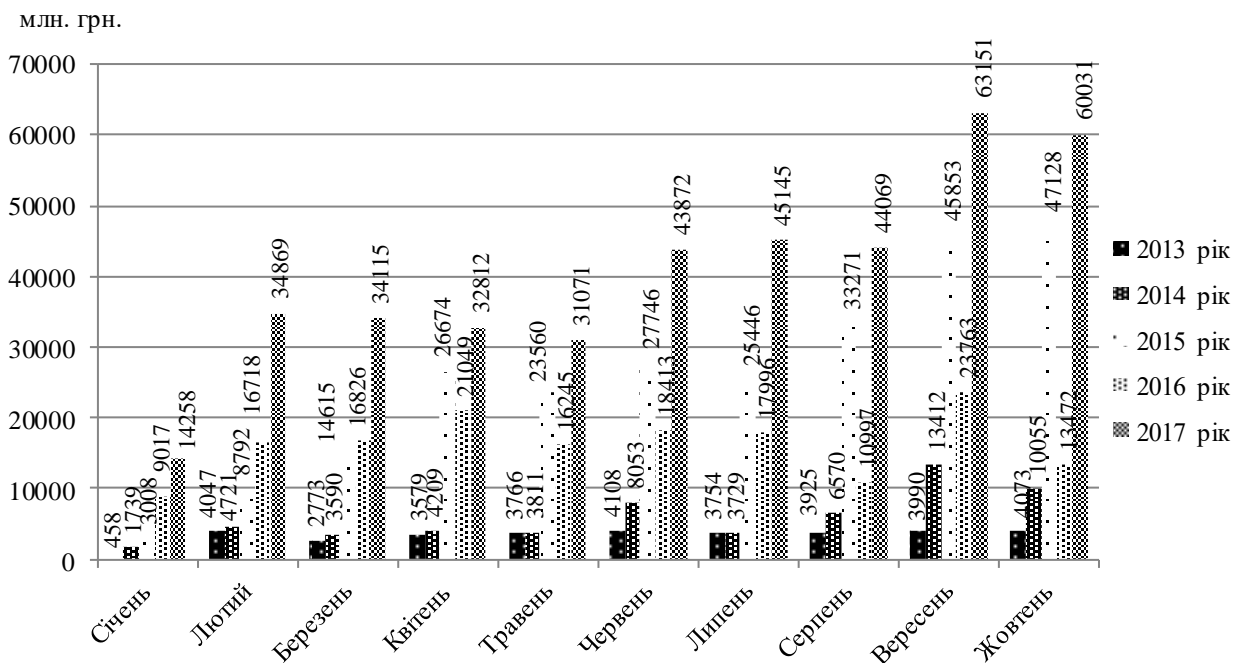


Рис. 1. Вхідне сальдо ЄКР, 2013 – 2017 рр. (станом на початок місяця)

Джерело: [1]

З даних наведених на рис. 1 видно, що впродовж досліджуваного періоду найменші залишки коштів на ЄКР у перші місяці року. У січні місяці тільки розпочинається бюджетний період, через це й найменші залишки коштів. У перші місяці року спостерігаються відносно нижчі суми поступлень податкових надходжень. Однак на початку бюджетного періоду значно нижчі показники ділової активності розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, що пов'язано з тим, що необхідно узгодити кошторисні показники розпорядників бюджетних коштів, затвердити паспорти бюджетних програм, провести складні тендерні процедури пов'язані із держзакупівлями. Це мало б сприяти підвищенню залишків коштів на ЄКР, оскільки передбачені кошти розпорядникам ще певний проміжок часу залишаються на ЄКР. Найбільше коштів з ЄКР використовується в останні місяці року, що обумовлено завершенням бюджетного періоду, і як наслідок, бажанням розпорядниками бюджетних коштів максимально освоїти передбачені їм кошти. Більш високі залишки коштів на ЄКР у 2015 – початку 2016 рр. певною мірою пояснюються девальвацією та інфляцією, що призвело до більш високих обсягів податкових надходжень до бюджету.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

На зміну структури залишку коштів на ЄКР безпосередньо впливають внутрішні та зовнішні запозичення, транші міжнародної фінансової допомоги, в результаті чого залишки коштів на ЄКР зростають та погашення боргових зобов'язань, що призводять до зниження залишків коштів на ЄКР. При здійсненні запозичень чи погашенні боргових зобов'язань в іноземній валюті значну роль відіграють операції із купівлі-продажі іноземної валюти.

Отже, можна зробити висновок, що на залишки коштів на ЄКР мають вплив багато факторів. На органи казначейства покладається відповідальність за ефективне управління наявними залишками коштів на ЄКР, що вимагає постійного вдосконалення процесів планування і прогнозування грошових потоків на ЄКР. Тому необхідно зосередити значні зусилля фахових працівників органів казначейства на моніторингу грошових потоків на ЄКР, їх аналізі та прийнятті рішень щодо управління залишками коштів.

**Список літератури**

1. Вхідне сальдо ЄКР у 2007 – 2017 рр. (станом на початок місяця) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608>.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

**УДК: 005.95/96**

**Решетняк М. Б.**

студентка групи ЕП-15,

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

**Науковий керівник:**

**Шаповалова І. В.**

асистент кафедри маркетингу, менеджменту  
та публічного адміністрування,

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

**АНАЛІЗ МОТИВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ «ЛУКОЙЛ»**

В ХХІ столітті головним завданням менеджменту є управління трудовими ресурсами з метою отримання оптимального результату. В наш час загальновизнаною стала концепція, згідно з якою найважливішим ресурсом організації є її людський капітал. Внаслідок цієї концепції особливого значення набуває оптимізація управління трудовими ресурсами. Однією з важливих характеристик персоналу є його мотивація до праці, і управління цим показником грає ключову роль в управлінні персоналом, тому що загальноприйнятим є уявлення про існування прямої залежності між мотивацією співробітника та ефективністю його праці.

Питання теоретичних аспектів сутності, видів, теорій та ролі мотивації на підприємстві займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці: А. Маслоу, А. Шопенгауер, В. К. Вілюнас, Х. Хекхаузен А. Н. Леонт'єв, Г. Г. Зайцев, К. К. Платонов.

Метою даного дослідження є висвітлення й аналіз особливостей функціонування системи мотивації персоналу найбільшої нафтопереробної компанії Росії «ЛУКОЙЛ».

В ході аналізу наукової літератури та інтернет-джерел зв'язувалося, що існує більш ніж 400 визначень поняття «мотивація». Нижче наведено декілька з них:

1. Згідно з думкою Х. Хекхаузена, мотивація – всього лише конструкт мислення, а не реально існуючий психологічний феномен [1].

2. Як пише Г. Г. Зайцев у своїх наукових роботах, мотивація – це спонукання до активної діяльності особистостей, колективів, груп, пов'язане з прагненням задовольнити певні потреби [2].

3. За В. К. Вілюнасом, мотивація – це сукупна система процесів, що відповідають за спонукання і діяльність [3].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

4. К. К. Платонов стверджує, що мотивація як явище психічне являє собою сукупність мотивів [3].

Обсяги виробництва цієї компанії постійно збільшуються. Асортимент продукції для реалізації величезний і вирізняється високою якістю. Важливою складовою такого прогресивного та швидкого розвитку стала правильна організація кадрового менеджменту. Тому «ЛУКОЙЛ» можна вважати гідним прикладом для наслідування.

Керівництво підприємства постійно вдосконалюється і використовує сучасні технології і методи в створенні і розвитку системи мотивації персоналу. Активно використовується досвід іноземних компаній. Це особливо актуально, зважаючи на регулярне співробітництво з зарубіжними партнерами.

Результативність роботи постійно покращується на всіх рівнях завдяки методу залучення на підприємство кращих спеціалістів. Заздалегідь планується використання трудових ресурсів і надається можливість навчання та професійного розвитку.

Керівництвом була створена система мотивації персоналу, що складається з наступних компонентів: система прямої нематеріальної мотивації; система моральної мотивації; соціальний пакет.

Існує декілька видів матеріальної винагороди персоналу: пряма і непряма. Пряма матеріальна винагорода складається з фіксованої частини (базова заробітна плата і додаткові виплати) і змінної частини (річні і довгострокові преміальні виплати). Непряма матеріальна винагорода включає в себе програми соціального захисту (державні та корпоративні) і програми додаткових пільг. З метою підтримання конкурентоспроможності рівня заробітної плати постійно проводиться моніторинг заробітних плат на доцільному секторі ринку праці в регіонах присутності.

Крім матеріальних стимулів, компанія активно застосовує моральну систему заохочення персоналу. Так, у 2009 році за високу професійну майстерність, сумлінну і плідну працю 25 працівників були відзначені державними нагородами, 673 людини – відомчими відзнаками у праці, 779 працівників і 39 трудових колективів – нагородами компанії.

Стало доброю традицією щорічно проводити конкурс на звання «Кращого працівника організації «ЛУКОЙЛ». Переможці конкурсу нагороджуються пам'ятними призами або грошовими преміями.

В додаток до матеріального та морального заохочення «ЛУКОЙЛ» реалізує широкий комплекс заходів і програм, що становить соціальний пакет. Витрати на його реалізацію у 2014 році склали 378 млн. доларів.

Основними складовими соціального пакету є:

- охорона здоров'я та медичне обслуговування працівників компанії;
- створення умов для відпочинку та оздоровлення працівників і членів їх сімей, організація спортивно-оздоровчих заходів;
- надання допомоги працівникам у придбанні власного житла;
- соціальна підтримка молодих фахівців;
- недержавне пенсійне забезпечення, з 2004 року діє на принципах пайової участі працівника і роботодавця у формуванні недержавних пенсій [4].

Ефективна система соціального захисту сприяє зміцненню корпоративного духу працівників, залученню в компанію кваліфікованих фахівців та зниженню плинності кадрів.

Мотивація персоналу будь-якої компанії являє собою інертне явище, яке змінюється адекватно змінам ринку. Система мотивації повинна бути динамічною, так як вона будується в центрі організації, що представляє собою живу систему. Якщо модифікацій у мотиваційній системі не відбувається, то чинники, які всередині організації вважаються мотивуючими, перестають працювати або ж вирішують інші завдання. Таким чином, доцільно говорити не про застиглу, номінальну систему мотивації, а про процеси, здатні чинити реальний стимулюючий вплив на персонал.

**Список літератури**

1. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – 2-е изд. – СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003 – 860 с.
2. Зайцев Г. Управление кадрами на предприятии: персональный менеджмент / Г. Зайцев, С. Файбушевич. – СПб.: Питер, 2008. – 248 с.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

3. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Мотивация>.

4. Официальный сайт «Лукойл» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lukoil.ru>.

**УДК 331.101.3**

**Святненко В. Ю.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту  
інноваційної та інвестиційної діяльності,  
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

**МОТИВАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ  
ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Практика використання управлінської праці в діяльності підприємства підтверджує потребу в підвищенні її ефективності, удосконаленні та подальшому розвитку. Одним із напрямів підвищення ефективності управлінської праці є мотивація управлінського персоналу, зокрема: керівників (як відповідальних за прийняття рішень з конкретних видів діяльності підприємства і за результати роботи очолюваного колективу), фахівців (як виконавців визначених функцій управління) і службовців (як виконавців інформаційно-технічних операцій). Управлінський персонал вправі розраховувати на гідну винагороду (економічну, психологічну, кар'єрну) за продуктивну працю та забезпечення високих результатів діяльності підприємства.

Для того, щоб підприємство ефективно працювало, йому необхідно мати відповідальних та ініціативних працівників, які мають прагнення до реалізації своїх трудових можливостей [1, с. 133]. Активність управлінських працівників, що володіють рідкісними знаннями і вміннями та перетворюються в критичний ресурс успішного бізнесу, формується не зовсім традиційними для менеджменту адміністративними й економічними інструментами, а також новими за змістом соціально-психологічними і навчально-виховними [2, с. 5 – 6]. Не останнє місце в формуванні активності управлінського персоналу займає внутрішня (змушує виконувати роботу з повною віддачею, краще розуміти завдання, опановувати знання, тобто пов'язана зі ставленням людини до роботи) і зовнішня мотивація (вплив відбувається через оплату за роботу, розпорядження, правила поведінки тощо, тобто пов'язана з впливом оточуючого соціального середовища).

Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основна мета процесу мотивації – це отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну ефективність і прибутковість діяльності підприємства [3, с. 247].

При формуванні систем мотивації управлінського персоналу підприємства необхідно дотримуватися певних принципів:

– відповідності цілей системи мотивації цілям організації (передбачає безпосередній вплив ефективного мотивування на досягнення стратегічної мети підприємства);

– врахування мотиваційних чинників очікувань і потреб працівників (для аналізу мотиваційних факторів достатньо провести анкетування і за його результатами проранжувати ці фактори);

– усунення різних демотивувальних чинників (наприклад, таких як конфліктність, високий рівень стресів, внутрішній дискомфорт, недосяжні цілі й завдання, відсутність необхідних ресурсів для їх виконання, відсутність залежності винагороди від індивідуального вкладу працівника) завдяки позитивним змінам в організаційній культурі, перерозподілу ресурсів і т. п.;

– прозорість і зрозумілість системи мотивування (кожен працівник може прорахувати, яких зусиль йому необхідно докласти для досягнення конкретного результату [4].

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Характер та сила впливу мотивації на поведінку персоналу залежить від цілого ряду чинників, тому у кожному випадку система мотивації будується індивідуально з можливістю змін під впливом зміни мотивів і зворотного зв'язку з діяльністю персоналу або його певного сегменту [5, с. 100]. Наприклад, серед багатьох об'єктивних чинників, що утворюють систему координат для поведінки людини, у Тейлора стоять система стимулювання праці і дисциплінарні прийоми (покарання економічними засобами). Він вважав, що основною причиною низької продуктивності праці є недоліки системи стимулювання [1, с. 135]. Доцільно зазначити, що мотиваційні стимули діють тільки в разі систематичного застосування як зовнішніх, так і внутрішніх мотиваторів, їх взаємозв'язку та врахування індивідуальних особливостей і потреб персоналу [6, с. 381 – 382].

В свою чергу, Должанський І. З. зазначає, що традиційні форми й системи оплати праці не виконують повністю своєї мотиваційної ролі, хоча продовжують, як і раніше, функціонувати. Тому поряд з традиційною системою оплати праці (погодинно-преміальною) рекомендується застосовувати й інші системи оплати (акордно-преміальну, відрядно-преміальну, контрактну, колективний продаж інтелектуальної власності) [7, с. 78], систему грейдів, що дозволить оптимізувати фонд оплати праці та зробить систему нарахування заробітної плати більш гнучкою [8]. Крім того, системи оплати праці як інструментарій мотивації персоналу (перед усім, управлінського) не адаптовані до умов конкурентного середовища, тому що не дозволяють відповісти на такі питання: чи достатня її величина для залучення, утримання й мотивації персоналу на підприємстві [5, с. 102]. Хоча розмір додаткових виплат об'єктивно має залежати від рівня знань, вмінь, навичок, компетенції працівників, але як зазначають М. С. Дороніна і Т. С. Черкашина, реальна практика поки свідчить, що високий рівень освіти, інтелекту, професіоналізму і творчого потенціалу не гарантують їх власникам матеріального добробуту [2].

Проведення системних реформ в Україні посилює відповідальність управлінського персоналу за досягнення стратегічних цілей, формування і забезпечення ефективного використання потенціалу підприємства, своєчасне прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що, в свою чергу, передбачає створення ефективної системи мотивації управлінського персоналу.

Отже, для підвищення мотивації управлінського персоналу до високопродуктивної праці та для вирішення проблем забезпечення бізнесу новими інтелектуалізованими ресурсами доцільно передбачити систематичне вивчення мотивації управлінської праці, використання нових систем оплати праці та нарахування надбавок на основі результатів попередньої оцінки рівня розвитку і реалізації ділових якостей, інструментарію оцінки підвищення їх професійного та кваліфікаційного рівнів.

**Список літератури**

1. Лисак В. Ю. Мотивація праці управлінського та виробничого персоналу / В. Ю. Лисак // Формування ринкової економіки. – 2011. – № 25. – С. 133 – 142.
2. Дороніна М. С. Протиріччя в мотивації управлінського персоналу промислових підприємств / М. С. Дороніна, Т. С. Черкашина // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 1 (21). – С. 4 – 15.
3. Данилейчук Р. Б. Шляхи вдосконалення системи мотивації персоналу підприємства / Р. Б. Данилейчук // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2014. – Випуск X. – С. 247 – 253.
4. Любомудрова Н. П. Концептуальні засади формування систем мотивації управлінського персоналу промислових підприємств / Н. П. Любомудрова // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2011. – Вип. 7. – С. 21 – 24. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzlubp\\_2011\\_7\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzlubp_2011_7_8).
5. Філіппов В. Ю. Використання заробітної плати в якості інструменту мотивації управлінського персоналу [Електронний ресурс] / В. Ю. Філіппов, А. С. Кучинський // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 3 (19). – С. 99 – 103. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n3.html> – Назва з екрана. – Доступно на 14.11.2017.
6. Письменна М. С. Системний підхід до мотивації управлінського персоналу / М. С. Письменна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.9. – С. 375 – 383. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlut\\_2014\\_24.9\\_67](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlut_2014_24.9_67).
7. Должанський І. З. Мотиваційні моделі управління потенціалом підприємства / І. З. Должанський // Академічний огляд. – 2013. – №1 (38). – С. 76 – 81.
8. Шахно А. Ю. Система грейдування як сучасна форма оплати праці на підприємстві / А. Ю. Шахно // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 187 – 194. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2013\\_6\\_47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_6_47).

УДК 658

**Серболова З. С.**  
студентка,  
Запорізький національний університет  
**Науковий керівник:**  
**Хомяк Л. В.**  
викладач,  
Запорізький національний університет

### **РОЛЬ ДІЛОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В МЕНЕДЖМЕНТІ**

Як сказав Т. А. Мерфі, колишній голова правління General Motors, «... одним і тим же спільним знаменником у бізнесі і в менеджменті є люди і відносини з людьми ... Зрештою комунікації найважливіше ... Ефективні комунікації можуть забезпечити і успіх, і невдачі, або, принаймні, визначити ступінь успіху». Ділова комунікація – це обмін інформацією між людьми, за допомогою слів, букв, символів, жестів, через які висловлюється відношення одного працівника до знань і розумінь іншого, досягається довіра і взаємоприйняття поглядів. Це необхідний елемент в діяльності менеджера, який спілкуючись з підлеглими, одержує інформацію для прийняття рішень, підтримує ділові контакти з партнерами.

Організація комунікацій сприяє, з однієї сторони, підвищенню продуктивності праці, а з іншої – досягненню задоволеності в груповій взаємодії. У широкому розумінні комунікація не тільки сприяє інтелектуальному розвитку особистості, але й представляє собою засіб управління суспільством або соціальною групою. Основна ціль комунікаційного процесу – забезпечити розуміння інформації, яка є предметом обміну, поєднати всі функції менеджменту, в досягненні бажаної поведінки окремих осіб чи колективу в організації [1].

Через недосконалі комунікацій деякі менеджери не досягають бажаних результатів, незважаючи на свою компетентність, технологічну освіченість і добрі наміри. Вони стають безпорадними, і доручена робота не виконується, оскільки вказівки передаються неправильно. Менеджер повинен знати переваги та недоліки кожної форми комунікацій, уміти відшукати оптимальні шляхи їх забезпечення та уникати можливих проблем.

Цілі комунікації в менеджменті наступні:

- здійснювати інформаційний обмін між суб'єктом і об'єктом управління;
- налагодити процес емоційного та інтелектуального обміну управлінською інформацією;
- сформулювати загальні погляди на внутрішнє середовище організації;
- організувати спільну роботу колективів з метою виконання завдань організації [2].

Отже, ділова комунікація – складний багатоплановий процес, сутністю якого виступає встановлення й розбудова спілкування між людьми, що зумовлено потребами спільної діяльності й обміном, інформацією, знаннями, інтелектуальною власністю. Своєю метою має вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприйняття й розуміння іншої людини.

Ефективний менеджмент неможливий без ефективних комунікацій як усередині організації, так і зовні. Комунікативна компетентність менеджера уможливорює його усвідомлення сутності комунікаційного процесу, забезпечує вміння усного й письмового спілкування й розуміння того, як середовище впливає на обмін інформацією. Ефективне управління діловою комунікацією сприяє досягненню максимальної ефективності в усіх напрямках розвитку організації в умовах мінливого зовнішнього середовища [3].

#### **Список літератури**

1. Комунікації у менеджменті. Процес комунікацій та його роль в менеджменті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/12920522/medezhment/komunikatsiyi\\_menedzhmenti](http://pidruchniki.com/12920522/medezhment/komunikatsiyi_menedzhmenti).
2. Комунікації в менеджменті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://referat-ok.com.ua/medezhment-organizaciji/komunikaciji-u-menedzhmenti>.
3. Ділова комунікація: сутність та типологізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK\\_38\\_7.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_38_7.pdf).

УДК 659.4.011

**Шукліна В. В.**

к. е. н., доцент,

доцент кафедри менеджменту та маркетингу,  
Херсонський національний технічний університет,

**Карпинський С. Л.**

магістрант,

Херсонський національний технічний університет

### **СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ РЕПУТАЦІЄЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

В сучасних умовах господарювання динамічний розвиток підприємства, його конкурентоспроможність, можливість залучити інвестиції або збільшити капіталізацію нерозривно пов'язані з корпоративною репутацією. Вона стає чинником безпеки підприємства особливо в період нестабільності або загострення кризових явищ, сила впливу якого визначається таким невід'ємним елементом конкурентної поведінки компанії – її управлінням. Все більшу увагу проблемам корпоративної репутації приділяють такі вчені, як Дж. Дорлі, Гарсія Н. Ф., Нельсон В., Хенні В., Мари Ф., Катрин С., Берницька Д., Гребешкова О., Остапенко А., Родіонов О., Швіндіна Г. та інші, частіше зосереджуючи увагу на необхідності й складових її формування як нематеріального активу. Тому дослідження процесу управління корпоративною репутацією та визначення його специфіки є актуальним.

Динамічну характеристику поведінки корпорації, яка формується в суспільстві протягом досить тривалого періоду часу вчені [1, с. 42; 2 – 4] визначають репутацією. Крім того, узагальнюють ще два підходи до трактування корпоративної репутації, як деталізованого знання на основі власного досвіду або висновків експертів та, як нематеріального об'єкту, що має вартісне вираження. Крім того, все більшого значення набуватимуть корпоративна культура, соціальні та екологічні аспекти [4, с. 85]. Корпоративна репутація базується насамперед на відповідності існуючим правилам і стандартам, обов'язковому дотриманні всіх законодавчо встановлених правил і норм в тому числі ряду правил поведінки на ринку, які є добровільними. У результаті корпоративна репутація може бути трансформована в репутаційний капітал, який відображає грошову вартість репутації як нематеріального активу компанії. Саме ціннісні орієнтації, очікування успішного розвитку підприємства створюють реальне підґрунтя для його позитивного сприйняття та відповідної оцінки ринком, що сприяє підвищенню прибутковості компанії.

Управління корпоративною репутацією є планомірним процесом, що має на меті придбання позитивного образу через самовдосконалення [5, с. 76]. Позитивна репутація є свідченням того, що корпорація має унікальні ділові якості і здібності, що дозволяють їй успішно вести конкурентну боротьбу. Ключовою особливістю даного сектора є практично стала клієнтська база, де більшість працюють з одними і тими ж клієнтами на протязі багатьох років, а процес залучення нових клієнтів повільний і затратний. На відміну від споживачів на споживчому ринку, які перш за все шукають шляхи задоволення власних потреб і бажань, споживачі на корпоративному ринку розглядають товар або послугу, як засіб для отримання вигоди.

Важливим в даному випадку є репутаційне позиціонування корпорації, її поведінка в очах клієнтів і громадськості, реакція та її дії на певні кризові ситуації, висловлення своїх думок з приводу певних проблем у вигляді рекламних оголошень, а також чи є діяльність джерелом соціальних проблем [3, с. 159]. Незважаючи на те, що важливість мати гарну репутацію визнається всіма, першими освоювати управління нею стали великі корпорації, що частково було пов'язано з рішенням про вихід на іноземні фінансові ринки, а також зі вступом України до СОТ. Розуміння необхідності організованого управління корпоративною репутацією тільки починає займати думки керівників. Важливим завданням для них є формування правильної репутаційної платформи та системи менеджменту. Нині у більшості корпорацій ледве можна знайти фахівця, діяльність якого полягала б у керуванні



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

саме цими процесами, в той час як у великих західних організаціях цими питаннями опікується один з віце-президентів [4, с. 205]. Будучи категорією суто раціональною, корпоративна репутація формується з урахуванням реального досвіду взаємодії цільових аудиторій на доказових аргументах тобто на певних групах людей, думка яких є важливою для компанії чи організації, та для яких розробляються ключові повідомлення [3, с. 155]. Організація взаємодії з кожною аудиторією вимагає окремих повідомлень. Реалізації плану заходів з метою досягнення цілей і завдань передбачає налагоджених зв'язках із засобами масової інформації, урядовими структурами, діловою спільнотою, інвесторами, акціонерами, персоналом, які вважаються ключовими аудиторіями.

Будь-яка фірма, працюючи у корпоративному секторі, має постійно розробляти заходи щодо підтримання та покращення своєї репутації з метою забезпечення кращих результатів роботи та максимального ефекту [4, с. 132]. Методичне дослідження, аналіз та вирішення цих питань допоможе покращити роботу фірми. Без сумніву поживлення діяльності позитивно вплине на її репутацію, приверне необхідну увагу, що в умовах розвитку ринку та появи великої кількості нових фірм-конкурентів крайнє необхідно для подальшого розростання і збільшення прибутків фірми.

Для оцінювання репутації використовують рейтинги кращих компаній як найбільш відомі рейтинги журналів Fortune та Forbes. Вона складається з сукупності інформації у тому, як саме й якими методами будує свою поведінку підприємницька структура у певних ситуаціях. Чарльз Фомбрун і Кіс ван Ріл підсумовують ключові корпоративні атрибути, що впливають на формування репутації, які оцінюються в рамках більшості методик: лідерство, етика і управління, зосередженість на споживачах, якість, емоційна зв'язь, соціальна відповідальність, результативність, якість менеджменту, кваліфікація співробітників, актуальність, надійність, цінність, присутність/близькість, відмінні характеристики [6, с. 201]. Одним із найголовніших проєктів компанії Reputation Capital Ukraine як офіційного представника Reputation Institute в Україні є щорічне вивчення рівня корпоративної репутації провідних українських компаній із використанням методики RepTrak™ [7]. Згідно з якою, управління корпоративною репутацією формується довкола семи основних складових: результативність, продукти, інновації, корпоративна культура, соціальна відповідальність, лідерство. Взавши участь у щорічному дослідженні, представники вітчизняних ділових кіл отримують можливість взнати рівень і зміст своєї корпоративної репутації, порівняти свої результати з результатами найкращих компаній світу, дізнатися про тенденції та ключові фактори, що впливатимуть на розвиток конкретної галузі.

Отже, управління корпоративною репутацією як програма якісних дій є високо ефективним вкладенням, яким у майбутньому компанія зможе скористатися для досягнення цілей. Змістова специфіка управлінського процесу передбачає дослідження громадської думки, з кількісним та якісним аналізом; чітке визначення цілей та завдань; розподіл й пріоритизацію цільових аудиторій; аналіз поточних і потенційних негативних сценаріїв та ризиків для репутації компанії чи її корпоративного позиціонування; планування й керівництво дій в кризових ситуаціях; дотримання послідовності дій.

**Список літератури**

1. Берницька Д. І. Ділова репутація як стратегічний чинник розвитку підприємства / Д. І. Берницька, Н. О. Кравчук // Інноваційна економіка, 2011. – № 3. – С. 41 – 45. Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/inek/2011\\_3/41.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_3/41.pdf).
2. Гребешкова О. М. Ділова репутація як стратегічний актив компанії / О. М. Гребешкова, О. В. Шиманська // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2007. – № 1 – 2. – С. 493 – 502.
3. Довбенко В. І. Вплив інноваційної інфраструктури на розвиток і ділову репутацію підприємств / В. І. Довбенко // Національний університет «Львівська політехніка», 2014. – № 4 – С. 154 – 161.
4. Родіонов О. В. Ділова репутація підприємства: формування, діагностика, розвиток: монографія / О. В. Родіонов; ЛНУ. – Луганськ : НОУЛІДЖ, 2009. – 407 с.
5. Швіндіна Г. О. Ділова репутація як показник ефективності функціонування організації / Г. О. Швіндіна., В. В. Кошевець // Вісник СумДУ. Серія Економіка, 2011. – № 3. – С. 75 – 79.
6. Fombrun C. Essentials of Corporate Communication / Charles Fombrun, Kees van Reel – London: Routledge Taylor & Francis Group. – 2007. – 306 p.
7. The Reputation of America's 100 Most Visible Companies: 2016 Reputation Quotient Ratings, URL <http://www.theharrispoll.com/reputation-quotient>.

**Беренда С. В.**

к.е.н., доцент,

доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства,  
Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна,

**Запорізький Н. В.**

магістрант,

Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна

### ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФУЛФІЛМЕНТ-СКЛАДІВ У ФОРМУВАННІ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ

Поява і розвиток фулфілмент (від англ. Fulfillment – виконання, комплекс логістичних операцій від початку замовлення клієнтом і до моменту отримання ним покупки) складів нерозривно пов'язано з електронною комерцією, яка революційно змінила логістику продажів, як для виробників так і для споживачів. Сучасні фулфілмент-склади представляють собою складні технічні споруди, оснащені смарт-технологіями управління матеріальним потоком. Розвиток інтернет-торгівлі та маркетплейсів ставить на порядок денний пристосування національних виробників до операційного ускладнення логістичних систем, особливо при виході на експортні ринки.

Однією із провідних компаній у світі, яка використовує фулфілмент-склади є корпорація Amazon. Ця корпорація пройшла шлях від суто електронної «крамниці», до компанії яка вже створює офлайн мережі та розширює логістику, і все це тільки з однією метою – витримати конкуренцію. На нашу думку, ключову роль в успішному розвитку таких маркетплейсів будуть відгравати логістичні сервіси, зокрема фулфілмент склади.

Виграшність використання експортної стратегії b2c/b2b (бізнес-споживач, бізнес-бізнес) для українських компаній із залученням фулфілмент сервісів на закордонних ринках у порівнянні із «класичним» експортом полягає в наступних можливостях: українські підприємства, особливо малі та середні, можуть стати «місцевими» постачальниками, що значно скорочує час постачання і стає їх конкурентною перевагою; можливості отримання комерційно вигідних додаткових логістичних операцій з пакування/комплектації, зберігання, а також обробки замовлень клієнтів; можливості уникнути/значно скоротити митні платежі при імпорті, особливо на ринку США.

При пересиланні на митну територію США розмір митної вартості, з якої не сплачується мито, складає 800 дол. США. На відміну від США для країн ЄС ця ставка безмитного ввезення складає 22 євро. Тобто cross-border e-commerce підлягає значному оподаткуванню при імпорті і знижує таким чином привабливість такого бізнесу [1].

Такі нові можливості, наражаються на коло слабких позицій українських малих та середніх підприємств, а саме відсутність досвіду, мовний бар'єр, погане знання закордонних ринків, і цей перелік можна довго продовжувати. Втім успішна вбудова в можливості, які формують фулфілмент-сервіси, створює для українських підприємств шлях для збільшення своїх прибутків та ринкової капіталізації.

Значення індексу електронної торгівлі b2c ЮНКТАД демонструє високу позитивну кореляцію з варіацією частки покупців, що здійснюють покупки в мережі.

Цей індекс вказує на те, що найвищу готовність до електронної торгівлі демонструють Люксембург, Норвегія та Фінляндія. Серед країн, що розвиваються і країн з економікою, що зростає всі країни з найвищим значенням індексу розташовані в Східній Азії: Республіка Корея, Гонконг (Китай) і Сінгапур [2].

Конкурентні позиції України згідно з міжнародними рейтингами є незадовільними. Основними причинами, що гальмують електронну комерцію, є обмеження найбільш поширених систем електронних платежів, недосконалість законодавчої бази та економічне положення країни (війна на Сході, анексія Криму), яке спричинило зниження рівня життя

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

населення та купівельну спроможність у цілому. Найбільш динамічними секторами інтернет-торгівлі в Україні є b2c та b2b [3].

Таким чином, на основі вищесказаного можна зробити висновок, що концепція b2c із застосування fulfillment-складів є потужним інструментом малих та середніх підприємств для виходу на закордонні ринки, в першу чергу США та країн ЄС.

**Список літератури**

1. Беренда С. Онлайн продажі як ефективний інструмент виведення «товарів розкоші» національних виробників на міжнародні ринки, на прикладі виробів з хутра / С. Беренда, Г. Григорова // Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – 2017. – № 6. – С. 8 – 14.

2. Доповідь про інформаційну економіку. 2015 р Вивільнення потенціалу електронної торгівлі в інтересах країн, що розвиваються [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2015overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2015overview_ru.pdf).

3. Величко К. Ю. Сучасні тенденції та перспективи розвитку ринку інтернет-торгівлі: міжнародний досвід та національна практика / К. Ю. Величко, Л. Л. Носач, О. І. Печенка // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2017. – Вип. 1 (25). – С. 184 – 196.

**УДК 341.22**

**Гришина Н. В.**

к. е. н., викладач кафедри менеджменту,

Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова,

**Зіміна Ю. О.**

студентка

Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова

**СПІВПРАЦЯ УКРАЇНА-ЄС У СФЕРІ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ**

Водний транспорт є найбільшим перевізником у міжнародних перевезеннях та основним засобом пересування вантажів на зовнішні ринки. Його основні переваги такі: низькі вантажні тарифи; висока провізна здатність; можливість проведення масових перевезень пасажирів, необмеженість провізної і пропускної спроможності; менші витрати палива і енергії, ніж на сухопутних видах транспорту. Розвиток водного транспорту призведе до перезавантаження всієї логістики, річкові та морські порти в майбутньому зможуть конкурувати з іншими країнами, а вартість перевалки вантажів суттєво знизиться.

21 березня 2014 року у Брюсселі було підписано політичну частину, а 27 червня 2014 року економічну частину Угоди про асоціацію України з ЄС [1].

Угодою передбачено застосування принципів необмеженого доступу до міжнародних морських ринків та наближення законодавства України у сфері міжнародного морського транспорту до відповідних норм ЄС.

Для виконання заходів з імплементації Угоди, Кабінетом Міністрів України було схвалено Стратегію імплементації положень директив та регламентів Європейського Союзу у сфері міжнародного морського та внутрішнього водного транспорту («дорожню карту») та затверджено план заходів з імплементації положень директив та регламентів ЄС у сфері міжнародного морського та внутрішнього водного транспорту [2].

Основним завданням Стратегії є адаптація національного законодавства до законодавства Європейського Союзу, що сприятиме лібералізації та взаємному доступу на ринки України та Європейського Союзу та повне виконання Україною зобов'язань у сфері торговельного мореплавства і внутрішнього водного транспорту, які взяті нею за міжнародними договорами у зазначених сферах. Також, важливими завданнями Стратегії є забезпечення виконання стандартів Міжнародної морської організації та вироблення сталого, постійного механізму моніторингу міжнародних стандартів у сферах торговельного мореплавства та внутрішнього водного транспорту.

У контексті імплементації положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС українська сторона співпрацює на основі двосторонніх угод та меморандумів у рамках багатьох програм та проектів з рядом європейських агенцій з метою сприяння виконанню галузевих реформ.

Вагомою для України є співпраця з Європейською агенцією з безпеки на морі EMSA, завданнями якого є зменшення ризиків катастроф і нещасних випадків на морі, забруднення

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

суднами морського середовища та втрат людського життя, а також надання технічних і наукових рекомендацій Європейській Комісії у процесі модернізації та розробки нового законодавства, моніторингу й оцінки ефективності його імплементації.

Україна співпрацює з Європейським агентством з питань морської безпеки в рамках проекту «ТРАСЕКА: Морський захист та безпека II». Країнами-бенефіціарами проекту є: Україна, Республіка Вірменія, Республіка Азербайджан, Грузія, Республіка Казахстан, Республіка Молдова, Туркменістан, Республіка Болгарія, Киргизька Республіка, Румунія, Республіка Таджикистан, Турецька Республіка, Республіка Узбекистан.

Головним завданням проекту є розвиток співробітництва у сфері морської безпеки та охорони на морі шляхом зміцнення регіональної координації між Європейським Союзом та його країнами-партнерами.

На сьогодні відпрацьовується механізм співпраці з EMSA представників Укртранбезпеки у діючих проектах; проектах, які вже започатковано та проектах, які планується розпочати.

Важливе значення має безпека на морі та запобігання забрудненню морського середовища та створення потенціалу в морській безпеці, в тому числі: розслідування аварійних подій на морському та річковому транспорті;

контроль державою портів; проведення обов'язкового аудиту морської адміністрації України на відповідність вимогам резолюцій та конвенцій Міжнародної морської організації (ІМО); впровадження та використання системи морської інформації Співтовариства, SafeSeaNet та національних інформаційних систем [3].

Важливим показником співпраці Україна-ЄС є залучення допомоги ЄС у рамках інструментів Twinning, TAIEХ з метою вирішення практичних питань щодо ратифікації та імплементації положень Угоди [4].

ТАІЕХ використовується з метою підтримки реалізації пріоритетів, визначених Планами дій, Договорами про співробітництво і цілями, визначеними в ході постійного структурованого діалогу. Участь у програмі сприяє розвитку співробітництва у сфері законодавства [5].

Twinning – це інструмент інституційного будівництва. Twinning має на меті допомагати у розбудові сучасних і ефективних органів центральної та місцевої влади, людські ресурси та управлінський потенціал яких дозволяли б впроваджувати *acquis communautaire* на рівні стандартів, прийнятих у країнах-членах ЄС. Інструмент інституційної розбудови Twinning забезпечує належну підтримку для проведення внутрішніх реформ в Україні, зокрема сприяє посиленню спроможності органів державної влади для ефективного та якісного здійснення покладених на них завдань [6].

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС.

Транспорт, як складова частина виробничої інфраструктури світової економіки виступає найважливішим елементом інтеграційних процесів, щостворює основу і необхідні передумови для інтеграції національних транспортних комплексів у світову транспортну систему.

В рамках співпраці за Угодою про асоціацію між Україною та ЄС перед Україною поставлений ряд задач у сфері морського та річкового транспорту. Враховуючи велику кількість нормативних документів ЄС, у відповідність з якими необхідно привести законодавчу базу, перед нашою державою постає великий обсяг роботи, як щодо приєднання до необхідних міжнародних конвенцій, прийняття відповідних законів, розроблення численних підзаконних нормативно-правових актів та технічних стандартів.

Основними завданнями в галузі водного транспорту є приведення стандартів роботи морських та річкових портів у відповідність з європейськими стандартами та взаємодія з морськими портами країн Чорноморського басейну (розроблення та виконання програм залучення вантажопотоків, тощо). Сьогодні країна приймає активну участь у міжнародних організаціях з метою створення умов для транскордонних перевезень вантажів.

**Список літератури**

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>.

2. Розпорядження «Про схвалення Стратегії імплементації положень директив та регламентів Європейського Союзу у сфері міжнародного морського та внутрішнього водного транспорту («дорожньої карти»)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua>.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

3. Міжнародна технічна допомога ЄС у сфері транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua>.

4. Сандюк Г. О. Співпраця України та ЄС у сфері водного транспорту / Г. О. Сандюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conference.nuos.edu.ua>.

5. Інструмент інституційної розбудови ТАІЕХ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dsbt.gov.ua>.

6. Інструмент інституційної розбудови TWINNING [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dsbt.gov.ua>.

**УДК 656.078.8:656.71(100)(045)**

**Худоба Н. Р.**  
магістрант,

Національний університет «Львівська політехніка»

### **ЛОГІСТИКА ЯК СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ АЕРОПОРТУ**

Аеропорт Мюнхена (FMG) – найдинамічніший аеропорт Німеччини. Він забезпечує за допомогою сучасних концепцій і методів реалізацію комплексного процесу надання послуг. Єдиний підхід під час вирішення завдань привів до дуже високого результату: зменшення мінімально гарантованого часу пересадки до 35 хвилин [1]. За незначного збільшення кількості обслуговуючого персоналу вдалось подвоїти кількість пасажирів, яким надаються послуги, та збільшити на 80 % обсяг повітряних перевезень [2, с. 30 – 31]. Відбулась суттєва зміна в напрямку діяльності мюнхенського аеропорту: він перетворивсь з аеропорту, що працює «з точки в точку», у другий найбільший пересадочний пункт Німеччини (Hub).

Основними процесами в аеропорту Мюнхена є вантажно-розвантажувальні роботи, обслуговування пасажирів, багажу, пошти і вантажів. Виробничі процеси часто вимагають швидкого прийняття рішень з урахуванням актуальних ситуацій дефіциту ресурсів, потужностей і часу. Очевидно, що безперервний рух потоку даних може бути забезпечений тільки тоді, коли всі види діяльності координуються у логістичній мережі. Системи потоку трудових операцій можуть бути найкраще реалізовані у випадку добре структурованих і оптимізованих виробничих процесів. Концепції і методи, за якими здійснюються процеси збору, накопичення і розподілу інформації відповідно до ситуації і необхідності підтримки трудових процесів, називаються інформаційною або Е-логістикою (електронною логістикою).

Е-логістика є одночасно продуктом, стратегією і філософією. Серед основних вимог до Е-логістики такі [3, с. 3]: 1) вона повинна відображати логіку всіх процесів відповідно до встановлених правил; 2) мати можливості звуження або розширення; 3) володіти частковою незалежністю найбільш важливих самостійних систем у випадку відмови центрального обладнання; 4) забезпечувати надійну передачу даних і відкритість системи для швидкого узгодження за змін у рамкових умовах в сфері інформаційних технологій.

Оволодіння Е-логістикою є важливим фактором успіху підприємства. Зростання перевезень потребує наявності можливостей для розширення або звуження систем і відповідної інфраструктури. На необхідність організаційних змін, наприклад, аутсорсинг або обмін завданнями між партнерами, потрібно швидко реагувати адаптацією потоку трудових операцій. Ці умови важливі не тільки для внутрішніх зв'язків всередині системи, а й для зовнішніх – між фірмами і організаціями (за типом В2В – «business to business») або для інформування громадськості (за типом В2С – «business to customer»).

Високого рівня сервісу, що надається аеропортом Мюнхена, досягнуто тільки завдяки використанню відточених інформаційних технологій (ІТ) (рис. 1).

Будь-яка інформація, що потрапила в систему, повинна бути доступна, як правило, вже через секунду всім учасникам і підключеним до цієї системи користувачам. Понад 95 % оперативних даних передається автоматично через з'єднання з програмним забезпеченням системи. З'єднання ланцюжків процесів потребує поруч з інтеграцією зовнішніх партнерів, перш за все, серйозного і глибокого узгодження всередині власної ІТ-системи. У центрі концепції знаходиться базова система «Транспорт» (Basissystem Verkehr – BSV). Система має два первинних завдання [4, с. 167]: 1) збирання і розподіл даних, необхідних для актуального режиму роботи (інформаційний брокер); 2) накопичення і управління даними про всі польоти в одному банку даних для використання з різною метою (центральний банк даних).

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції**  
**«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,**  
**фінансів та управління в Україні та світі»**



Рис 1. Інформаційне об'єднання всіх партнерів і учасників виробничих процесів  
Джерело: [3, с. 5]

У центральному банку даних закладена модель даних, яка визначає семантику полів даних, пріоритети та умови існування даних у системі. Важливим є те, що дані не тільки описуються, а й документуються, тобто показується, як вони обробляються і за яким маршрутом проходять систему.

Внутрішні і зовнішні ІТ-системи встановлені на різних програмних і апаратних платформах. Для інтеграції прикладних програм, розроблених для FMG, і для зв'язку із зовнішніми системами необхідне спеціальне програмне комунікаційне забезпечення. Для цього FMG розробив систему програм, так званий інформаційний брокер, який можна уявити як вбудоване програмне забезпечення для передачі повідомлень (message middleware) або інтегратор додатків (EAI – Enterprise Application Integration).

Важливою умовою для електронної мережі повітряного транспорту є те, що повинні бути збережені основні функції мережі у випадку катастроф. Як запобіжний захід базова система «Транспорт» має на деякій відстані резервний обчислювальний центр з клієнтським сервером, що працює в режимі «гарячого резервування». Процес перемикання на резервний сервер, включаючи і новий запуск центральної системи, триває менше 5 хвилин. Це робить можливим подальшу роботу за відмови головного обчислювального центру.

Багато великих авіакомпаній використовують систему «велосипедного колеса» – Hubs. Найчастіше в цю систему включають аеропорти, які тимчасово або постійно функціонують як пересадочні вузли для пасажирів, багажу, пошти або вантажів. Аеропорт системи «велосипедного колеса» з точки зору логістики повинен своєчасно обслуговувати концентрований обсяг прибуття і відправки літаків, пасажирів та їх багажу, пошти і вантажів. Крім оптимальної конфігурації передполітних зон, зон розвантаження і обладнання на терміналах (невеликі відрізки шляху), необхідно також використовувати механізовані транспортні засоби (конвеєри, службові дороги) для того, щоб швидше переміщати пасажирів між зонами прибуття і вильоту.

На основі систем логістики авіакомпанії «Люфтганза» та FMG було створено інформаційно-технологічний метод MAUS (система менеджменту пересадок). Логістична мережа MAUS як основне джерело для забезпечення процесів пересадки використовує стандартизовані повідомлення з мережі авіакомпаній – SITA. У цих повідомленнях вказують, зокрема, кінцевий пункт призначення. Для збереження ресурсів процесів пересадок система MAUS пропонує інструмент з визначення оптимального місця розміщення багажу на підйомно-транспортному обладнанні, а також скорочення шляху транспортування всередині системи.

Отже, завдяки комплексній підтримці інформаційно-комунікаційних технологій логістики (системи Е-логістики) як стратегічного чинника розвитку вдалось знизити мінімальний час пересадки в аеропорту Мюнхена до 35 хвилин. Крім того, спільно з авіакомпанією «Люфтганза» запропоновано новий вид послуг, так звану службу Short Connex, яка вибірково для деяких пересадочних з'єднань у Мюнхені скоротила час пересадок до 30 хвилин.

#### Список літератури

1. Бібліографія : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/wiki/Мюнхен\\_\(аеропорт\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Мюнхен_(аеропорт)).
2. Порядок надання і анулювання прав на експлуатацію повітряних ліній: Наказ від 24.10.2014. – Офіц. Вид. – Державна авіаційна служба України, 2014. – (Нормативні директивні правові документи).
3. Валькова Н. В. Електронна логістика: визначення та складові її інструментарію / Н. В. Валькова. – 2013. – 10 с.
4. Буняк Н. М. Формування маркетингової стратегії розвитку регіону та механізми її реалізації: дис... кандидата екон. наук : 08.10.01 / Н. М. Буняк. – Луцьк, 2006. – 214 с.

### **КОНТРОЛІНГ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ**

Посилення конкуренції, потреба в урахуванні соціальних та економічних факторів, необхідність в зменшенні витрат та багато інших чинників зумовлює керівництво підприємства в прийнятті неправильних управлінських рішень, тому все частіше впроваджують нові системи управління персоналом. За кордоном все більшого визнання набуває – контролінг.

Контролінгу присвячено праці багатьох закордонних та вітчизняних вчених: Н. Г. Данилочкин, К. Друрі, В. Б. Івашкевич, Р. Каплан, Э. Майер, Р. Манн, С. А. Ніколаєва, Д. Нортон, Г. Піч, Е. А. Потиліцина Х. Фольмут, Дж. Фостер, Д. Хан, Ч. Хорнгрен та багато інших.

Контролінг – міжфункціональний напрям управлінської діяльності, який завдяки цілеспрямованим збору, обробці та альтернативному інтерпретуванню отриманої інформації допомагає у процесі прийняття управлінських рішень, головною метою котрих є досягнення оптимальної узгодженості рівня розвитку та прибутковості підприємства [1].

Основна ідея даного підходу в поширенні концепції контролінгу, споконвічно орієнтованої на аналіз чисто кількісних показників, на сферу управління персоналом, і в її інтеграції з орієнтованим на якісний аналіз контролінгом економічного і соціального компонентів ефективності. Це система внутрішньофірмового планування та контролю у сфері роботи з людським ресурсом, яка допомагає «перетворювати» стратегії в планові величини та конкретні заходи, а також формувати основні положення з управління робітниками на підприємстві. Контролінг персоналу передбачає розробку і надання інструментів для забезпечення потенціалу продуктивності праці співробітників.

Зазвичай частіше за все контролінг плутають з контролем. Контроль – це спостереження за поведінкою керованої системи з метою забезпечення оптимальної та функціональної роботи. Контроль зазвичай орієнтований на минулий час, тобто виявляє помилки та шукає порушника чи винуватого в скоєному, та призначає обвинувачення, штрафи та покарання. Контролінг, орієнтований на майбутній час, тобто планує, регулює та спостерігає за роботою працівників, таким чином менеджери допомагають, сприяють та керують робочим процесом.

Головне завдання контролінгу в управлінні персоналом – здійснювати постійний зворотний зв'язок між плануванням і аналізом відхилень від планів підприємства.

Зазвичай виділяють наступні основні функції контролінгу в управлінні персоналом [2]:

1) функція управління і контролю, тобто аналіз залучення персоналу та досягнутих за рахунок цього результатів, а також формулювання гіпотез про вплив застосованого набору способів управління персоналом на економічну і соціальну ефективність, використовуваних як орієнтованої на прийняття управлінських рішень інформаційної бази планування;

2) координаційна функція, тобто координація окремих заходів у сфері економіки персоналу (залучення персоналу, розвиток персоналу та ін.) один з одним і координація планування персоналу з іншими сферами планування збуту, фінансове та інвестиційне планування і пр.);

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

3) функція підготовки інформації, тобто створення і підтримка орієнтирів інтегрованої бази даних з персоналу.

Для реалізації перерахованих функцій, контролінг персоналу повинен вирішувати такі завдання [2]:

– надавати інформацію, сервіс та послуги начальнику кадрового відділу;

– перевіряти ефективність використання персоналу за звітний період (як правило, раз на рік). Оцінка проводиться керівництвом підприємства на основі методик та інструментів, що розробляються службою КП;

– визначати потребу в кадрах у стратегічному, тактичному та оперативному аспектах. Ці розрахунки проводяться службою КП на підставі наступних даних: стратегічний та оперативний план, види своєї продукції (послуг), їх кількість, сегменти ринку;

– здійснювати розвиток, підбір, стимулювання та звільнення співробітників, а також менеджмент витрат на персонал.

Для вирішення завдань контролінгу підприємства зазвичай користується спеціальними інструментами: звітність; розрахунок витрат, їх покриття; аналіз балансу, результатів, прибутку і збитків; система показників; система планування, інформації, контролю та багато інших. Залежно від виду діяльності підприємства, його розмірів і структури управління, набір інструментів може змінюватися.

Отже, персонал – ключовий елемент підприємства, що забезпечує її конкурентоспроможність. Відповідно, контролінг забезпечує найбільш ефективне досягнення цілей підприємства в будь-якій сфері. Результати роботи персоналу також впливають на покращення його діяльності, тобто збільшують прибуток, зменшують затрати та виводять підприємство на новий рівень. Контролінг персоналу – це система взаємозв'язку управлінського процесу, за рахунок різноманітних інструментів, на об'єкти управління, з метою досягнення максимальної ефективності діяльності.

**Список літератури**

1. Контролінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Контролінг>.

2. Сутність, завдання і функції контролінгу персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekon.in.ua/sutniste-zavdannya-i-funkcii-kontrolingu-personalu.html>.

**УДК 323.2:328**

**Рябцева Л. А.**

выпускница кафедры международных экономических отношений,  
Белорусский государственный университет,

**Малашенкова О. Ф.**

к. э. н., доцент, доцент кафедры международных экономических отношений,  
заместитель декана факультета международных отношений,  
Белорусский государственный университет

**МЕСТО И РОЛЬ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА  
В ЭКОНОМИКЕ И ОБЩЕСТВЕ**

Неправительственный сектор реализуют посреднические функции между гражданами, с одной стороны, и государственной либо коммерческой сферой, с другой стороны. При этом взаимодействие секторов в развивающихся и развитых странах происходит по-разному. Несмотря на то, что неправительственные организации являются автономными в своей деятельности, государство регулирует и контролирует их деятельность посредством разработки законов, создания условий для их развития и финансирования.

Можно назвать как социально-политические, так и экономические причины поддержки неправительственного сектора со стороны государства и его важности для экономики и общества [1].



**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

Свобода слова и объединения. Законотворчество, защищающее и содействующее развитию неправительственных организаций, способствует обеспечению реальной свободы прав, слова и объединения. Сегодня такие законы могут обеспечить: международное право, по требованию которого участник той или иной организации должен принять Соглашение, посредством которого узаконивается защита права на свободу объединения [2]; региональные соглашения, например, Европейская Конвенция по Правам Человека 1950 года, Африканская Хартия Прав Человека и Народов 1981 года, Американская Конвенция по Правам Человека 1969 года и др.; конституционная защита, при которой почти все страны дают гарантию свободы объединения.

Плюрализм и терпимость. Среди членов любого общества не бывает полного единства: разные люди, языки, традиции и привычки, история и менталитет. Именно по этой причине поддержка деятельности неправительственного сектора позволяет группам граждан преследовать свои идеи на основе поиска единомышленников, разделяющих их интересы. Вместе с тем, плюрализм и терпимость – это не приверженность демократии. Так, для того, чтобы достичь определенных экономических результатов и при этом допустить развитие плюрализма и терпимости, правительство может разрабатывать соответствующие законы, не ограничивая себя демократической формой политического правления [3].

Социальная стабильность и законность. Различия между людьми существуют в любом обществе, и иногда эти различия так же неизбежно находят свое открытое выражение. Здесь плюрализм проявляется с другой стороны. Основная цель законов, регулирующих третий сектор, – обеспечить юридическую защиту, содействовать и помогать функционированию неправительственных организаций, тем самым охраняя общество от незаконных злоупотреблений и нарушений. Другими словами, законы о деятельности неправительственных организациях являются своеобразным фильтром для выражения общественного напряжения и энергии, накопление которых невозможно избежать [2].

Эффективность. Частные добровольные организации могут предложить эффективное сотрудничество правительству в обеспечении общества товарами и услугами, в особенности общественными. Зачастую они могут предоставлять схожие услуги с меньшими расходами и более высокого качества по сравнению с тем, которые оказывает государство. Это объясняется несколькими причинами. Во-первых, сам факт добровольческой деятельности. То есть люди осознанно выделяют время, тратят усилия и энергию для общественной пользы (например, помощь больным детям или животным) на добровольной и безвозмездной основе, что уже значительно снижает государственные расходы. Такой подход к оказанию услуг определенно предпочтителен, когда государственные организации сталкиваются с бюрократией и чрезмерным штатом бесполезных сотрудников. Надо также учитывать, что близкое сотрудничество между государством и НПО имеет две стороны одной медали, где с одной, государственная поддержка способствует развитию НПО, а с другой, делает их финансово зависимыми. Более того, эти взаимоотношения могут перетекать в открытую конкуренцию и противостояние. Поэтому только через постоянный мониторинг предложений НПО – представителей интересов общества, можно достичь совершенствования государственной политики и избежать неэффективных противодействий.

Решение проблемы рыночной несостоятельности. Закон спроса и предложения является основой рыночных отношений. Но когда дело касается предоставления общественно-полезных товаров и услуг: парки, улучшающие качество жизни людей, или автомобильные шоссе, являющиеся частью экономической инфраструктуры, – то зачастую возникает проблема рыночной несостоятельности. Важная роль государства состоит в том, чтобы позволить помочь НПО установить те сферы рыночной несостоятельности, где

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

присутствует реальная потребность в общественно-полезных товарах, и впоследствии удовлетворит эту потребность. Поэтому законы, разрешающие гражданам объединяться для ликвидации пробелов, играют очень важную роль в улучшении общественной жизни.

Поддержка рыночной экономики. НПО оказывают косвенную помощь для успеха и роста рыночной экономики. Подтверждением этому служит тот факт, что рыночная экономика преуспевает в тех странах, где имеет место социальная стабильность, общество доверяет государственным институтам и уважает нормы права (примером могут послужить развитые страны ЕС). Подобные общественные ценности поощряются законами о неправительственных организациях. Неправительственный сектор вносит достаточно большой вклад в ВВП, и его развитие тесно коррелирует с экономическим развитием стран: в развитых странах (США, Канада, Израиль) доля неправительственного сектора высокая и составляет в среднем около 5 % ВВП. В развивающихся странах и странах со смешанной экономикой (Таиланд, Россия) этот показатель ниже и находится в рамках 1 – 3 %, но по-прежнему играет существенную роль в формировании валового внутреннего продукта и имеет значительный экономический эффект.

Таким образом, неправительственный сектор играет важную роль в формировании гражданского общества и здоровой экономики государства. Неправительственный сектор обеспечивает рост рыночной экономики путем выработки у общества прочных гражданских традиций взаимопомощи, поддержки развития социальных связей, доверия и приверженности к общественному благу.

**Список литературы**

1. Lador-Lederer, J. International non-governmental organizations and economic entities, J. Lador-Lederer. – New York: A.W. Sythoff, 1963. – 403 p.
2. основополагающие принципы статуса неправительственных организаций в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.lawtrend.org/wp-content/uploads/2014/03/SA\\_2R\\_85-1461.pdf](http://www.lawtrend.org/wp-content/uploads/2014/03/SA_2R_85-1461.pdf) – Дата доступа: 29.10.2017.
3. Сучасні тенденції саморегулювання організацій громадянської суспільності в Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/0Bwh6rJZ1JOWsdUlmQ3NzTUFELXc/view> – Дата доступу: 27.10.2017.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції  
«Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку,  
фінансів та управління в Україні та світі»**

---

**НАУКОВЕ ВИДАННЯ**

**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ,  
ОБЛІКУ, ФІНАНСІВ ТА УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

**Збірник тез доповідей Міжнародної  
науково-практичної конференції  
(14 листопада 2017 р.)**

Українською, англійською та російською мовами

Відповідальна за випуск: Загородний І. Д.  
Комп'ютерна верстка: Григоренко Л. О.

Підписано до друку 10.11.2017 р. Формат 60x90/16  
Папір офсетний. Друк – ризографія. Умовн. друк. арк. 21,1  
Гарнітура Times New Roman.  
Наклад 500 примірників. Зам. № 5107

Надруковано у ФОП Гаража М. Ф.  
Свідоцтво про державну реєстрацію серія В01 № 414919 від 20.01.2003 р.  
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20-Б

**Всі права захищені.**

**Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.**

**Редакційна колегія може не поділяти думок авторів.**



Офіційний сайт: <http://www.economics.in.ua>

