

Наукова економічна організація «Перспектива»

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
З УРАХУВАННЯМ СУЧАСНИХ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

17 березня 2018 року

м. Дніпро

УДК 330.342(063)

П 27

Перспективи розвитку економічної системи з урахуванням сучасних євроінтеграційних процесів: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 17 березня 2018 р.). – Дніпро: НО «Перспектива», 2018. – 104 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Перспективи розвитку економічної системи з урахуванням сучасних євроінтеграційних процесів». Розглядаються загальні питання економічної теорії, фінансів та страхування, банківської справи, міжнародної економіки, менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності.

Призначений для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

УДК 330.342(063)

П 27

**Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників.
У збірнику максимально точно відображається орфографія і пунктуація,
запропонована учасниками.**

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СУТЬ, ФОРМИ, ВИДИ І ПРИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ КОРОЛЬ М. М., ЛАПА І. В.	6
ФОРМИ ПРОЯВУ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ РІЗВА Л. А.	8
ПЕРСПЕКТИВИ ДОЛУЧЕННЯ УКРАЇНИ ДО СИСТЕМИ ДІАГОНАЛЬНОЇ КУМУЛЯЦІЇ ПАН-ЄВРО-МЕД СТОРОЖЧУК В. М.	11

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

КОРУПЦІЯ – ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ГБУР З. В.	14
ПРИДНІПРОВСЬКИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР НАН І МОН УКРАЇНИ ЯК ЯДРО РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ У СТВОРЕННІ СПІЛЬНОГО УКРАЇНО-ПОЛЬСЬКОГО НАВЧАЛЬНО-НАУКОВОГО ПРОСТОРУ ІВАНОВ С. В., ЛЯШЕНКО В. І., ПІДРИЧЕВА І. Ю.	17
ОЦІНКА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ЗА ДОПОМОГОЮ SWOT-АНАЛІЗУ МОСТОВА А. Д.	21
СИСТЕМА АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТУРЖАНСЬКИЙ В. А., НЕСТОРИШЕН І. В.	24

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА

ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ БОБИР Н. В.	28
OPPORTUNITIES OF DEVELOPMENT OF THE WHOLESALЕ IN UKRAINE ЛҮТВУНЕНКО О. D., GUDKOVA JU. V.	31
ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДЖЕРЕЛЮК Ю. О.	34
ОСОБИСТІСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КОМАНДИ МЕНЕДЖЕРІВ ДОРОНІН С. А.	38
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ КАМИШНА С. Ю.	41
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПОГРЕБНЯК А. Ю., ЛІННІК І. М.	43
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА ЛІННІК І. М.	45
ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ОНИЩЕНКО О. А., КОЗЮК О. В.	47

МОДЕЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СОЦІАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ОРГАНІЗАЦІЇ ОНИЩЕНКО О. А., КУЛАЧОК Н. П.	49
МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРУКТУРУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА САХАРУК Б. С.	51
ОСНОВНІ МЕХАНІЗМИ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ СТРЕЛКОВ О. В.	53
СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ ЩУР О. М.	57
СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ І ВІДТВОРЕННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ РАУТ Є.Є., ГОЛЕЙ Ю.М.	61
СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ЛУКАШОВА Л. В.	64
СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФЦИТУ БОРИСОВА І. С.	67
РОЗВИТОК КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ ГАЙДАРЖИ О. І., ГІНКУЛ А. О.	71
НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ДОМБРОВСЬКА С. О.	73
ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗМИСЛОВ О. М.	77
ЕКОЛОГІЧНІ ПОДАТКИ В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ СКОПОВА О. С.	79
ФІНАНСИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВИБОРУ ТРОПІНА В. Б.	82
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ У ВИЗНАЧЕННІ СУТНОСТІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ШИКІНА Н. А.	86
СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ВІТЬМАН К. С.	90

РОЛЬ ПРИНЦИПІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ФОРМУВАННІ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ ГРИГОРЕНКО О. С.	92
ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ ГУДВІЛУ В УКРАЇНІ ЛЕЖНЕНКО Л. І., ДУХОВСЬКА О. А.	94
НЕОБХІДНІСТЬ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛУБЕНЧЕНКО О. Е.	96
МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ОНОВЛЕНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЧЕБАН Т. М.	99

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СУТЬ, ФОРМИ, ВИДИ І ПРИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

КОРОЛЬ М. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

ЛАПА І. В.

студент факультету міжнародних економічних відносин

Ужгородський національний університет

м. Ужгород, Україна

«Соціальний захист (забезпечення)» визначається як форма розподілу матеріальних благ з метою задоволення життєво необхідних матеріальних потреб громадян при настанні соціального ризику (непрацевдатності, безробітти, втраті годувальника, малозабезпеченості) за рахунок спеціальних соціальних фондів або за рахунок бюджетів різних рівнів (державного та місцевих) у випадках та на умовах, встановлених у законі.

Питання соціального захисту та забезпечення соціальних стандартів досліджували такі іноземні та вітчизняні вчені, як О. Макарова, В. Опарін, С. Синичук, В. Бурак, В. Скуратівський, О. Палій, П. Шевчук, та ін.

Поняття «соціальний захист населення» не нове і має свою історію. З кінця XVIII ст. в Європі та Росії починає формуватися державно-адміністративна система суспільної опіки (інституційне становлення системи допомоги, формування правової бази, адміністративне керування, що включає територіальні структури, часткове фінансування державою соціальної допомоги). Особливістю цього етапу є те, що держава не прагне до прямого виконання соціальних функцій, а тільки сприяє цьому іншим інститутам: особистій і суспільній добродійності, благодійним організаціям, корпоративному соціальному страхуванню, місцевій владі, церкві. Дві основні характеристики етапу (поява в держави власне соціальних функцій і спрямованість соціальної політики на всіх членів суспільства) взаємозалежні, вони базуються на необхідності консолідувати суспільство, що переживає прогресуюче антагоністичне розшарування [2].

Соціальний захист – це сукупність заходів та механізмів їх здійснення, які використовує суспільство для забезпечення суспільно нормальних умов матеріального і духовного життя населення.

Діяльність держави – убезпечення населення від негативних наслідків соціальних ризиків. У широкому значенні, соціальний захист становить зміст соціальних функцій держави і є системою економічних, юридичних,

організаційних заходів щодо забезпечення основних соціальних прав людини і громадянина в державі.

Соціальний захист визначають як «систему юридичних, економічних, фінансових та організаційних засобів і заходів у державі щодо захисту населення від несприятливих наслідків соціальних ризиків».

Поняття соціального захисту населення досить широке і стосується, вірніше сказати, охоплює всі верстви населення тією чи іншою мірою.

«Соціальний захист населення – державна підтримка певних категорій населення, які можуть зазнавати негативного впливу ринкових процесів, забезпечення відповідного рівня життя шляхом надання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим громадянам (найбільш вразливим верствам населення), а також створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення, забезпечення прийнятних для країни умов життя та праці громадян, у тому числі через установлення соціальних стандартів» [3, с. 23].

У повному своєму прояві соціальний захист повинен охоплювати наступні напрямки [1]:

- забезпечення членам суспільства прожиткового мінімуму і надання матеріальної допомоги тим, кому в силу об'єктивних причин вона необхідна, захист від чинників, що знижують життєвий рівень;

- створення умов, що дозволяють громадянам безперешкодно заробляти собі на життя будь-якими, що не суперечать закону способами;

- створення умов, що забезпечують задоволення визначеного мінімуму (в об'ємі суспільних можливостей із урахуванням національно-історичної специфіки) потреб громадян в освіті, медичній допомозі і т.п.;

- забезпечення сприятливих умов праці для найманих робітників, захист їх від негативних впливів індустріального виробництва;

- забезпечення екологічної безпеки членів суспільства;

- захист громадян від злочинних зазіхань;

- захист цивільних і політичних прав і свобод, що відповідають принципам правової; демократичної держави;

- створення умов, що виключають збройні соціальні і міжнаціональні конфлікти;

- захист від політичного переслідування й адміністративного свавілля;

- забезпечення вільного духовного життя, захист від ідеологічного тиску;

- створення сприятливого психологічного клімату в суспільстві в цілому, в окремих осередках і структурних утвореннях, захист від психологічного пресингу;

- забезпечення максимально можливої стабільності громадського життя.

Головні складові поняття «Соціальний захист населення» [4]:

- забезпечення членам суспільства прожиткового мінімуму й надання матеріальної допомоги тим, кому в силах об'єктивних причин вона необхідна;

- захист від чинників, що знижують життєвий рівень;

- створення умов, що дозволяють громадянам безперешкодно заробляти собі на життя будь-якими, що не суперечать закону способами;

- створення умов, що забезпечують задоволення визначеного мінімуму (в обсязі суспільних можливостей із урахуванням національно-історичної специфіки) потреб громадян в освіті, медичній допомозі та ін.;
 - забезпечення сприятливих умов праці для найманих робітників, захист їх від негативних впливів індустріального виробництва;
 - забезпечення екологічної безпеки членів суспільства;
 - захист громадян від злочинних зазіхань;
 - захист цивільних і політичних прав і свобод, що відповідають принципам правової, демократичної держави;
 - створення умов, що виключають збройні соціальні та міжнаціональні конфлікти;
 - захист від політичного переслідування та адміністративного свавілля;
 - забезпечення вільного духовного життя, захист від ідеологічного тиску.
- Отже, соціальний захист є системою економічних, юридичних, організаційних заходів щодо забезпечення основних соціальних прав людини і громадянина в державі. Складові соціального захисту населення – це захист, забезпечення та створення умов для нормативного, матеріального і духовного життя населення у своїй країні.

Література:

1. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник / О. А. Грішнова. – 3-тє вид., випр. і допов. – К. : Т-во «Знання» КОО, 2007. – 559 с.
2. Григорьева И. А. Социальная политика в 90-х годах : модели и приоритеты / И. А. Григорьева. – СПб. : Образование-Культура, 1997. – 38 с.
3. Дідківська Л. І., Головка Л. С. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2000. – 209 с.
4. Економіка. [Інтернет ресурс]. Режим доступу: http://pidruchniki.com/1050071253446/ekonomika/mehanizm_sotsialnogo_zahistu_naselennya.

ФОРМИ ПРОЯВУ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

РІЗВА Л. А.

аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Незважаючи на наявність глибоких міжкраїнових диференціацій у рівнях розвитку національних ринків нерухомості, економічна глобалізація та швидкий розвиток Інтернету і телекомунікацій, широке застосування комп'ютерних технологій та впровадження систем автоматизованого проектування формують унікальні умови для їх інтернаціональної конвергенції щодо універсалізації як технічних вимог до об'єктів нерухомості, так і

технологій будівництва, ступеня використання інноваційних розробок, вирівнювання цінкових параметрів тощо. Це дає підстави говорити про наростання тенденцій глобалізації національних ринків з їх об'єднанням у єдиний загальнопланетарний ринок нерухомості, що функціонує за єдиними, універсальними правилами її відтворення, навіть за умов збереження національних рис, характеристик і специфіки.

На сьогодні чітко окреслились і набули матеріального вираження ціла низка форм прояву глобалізаційної структуризації ринку нерухомості. Насамперед слід відзначити стрімке нарощування масштабів транскордонних операцій у сфері нерухомості, пов'язаних не тільки з відкриттям окремих регіональних і секторальних сегментів ринку транснаціональному капіталу міжнародних інвесторів, але й значним розширенням можливостей його оперативної передислокації з «перегрітих» ринків (в основному держав-лідерів) на ринки, що не досягли ще зрілого інституційного формату та надконцентрації капіталу (країн, що розвиваються, та держав з новостворюваними ринками). Так, останнє десятиліття означилось стрімким зростанням вартісних обсягів транскордонних операцій з нерухомістю з 65 млрд дол. США у 2009 р. до 217 млрд у 2015 р. (на 334%) [1, с. 2].

По-друге, на сьогодні спостерігаються активні процеси інтернаціоналізації національних ринків нерухомості на основі диверсифікації їх суб'єктної структури у бік розширення сегменту іноземних покупців та іноземних приватних інвесторів. Останні активно залучаються до ринкових операцій у сфері купівлі-продажу нерухомості через інвестиційні фонди нерухомості, у капіталі яких до 50% паїв належить нині іноземним приватним інвесторам. Більше того, реальністю сьогодення є панування у суб'єктній структурі ринку індивідуальних інвесторів – осіб, які володіють великим капіталом і скуповують нерухомість по усьому світу, тоді як ще двадцять-тридцять років тому контроль над глобальним ринком нерухомості утримували головно висококапіталізовані інституційні інвестори, пенсійні фонди, приватні акціонерні фонди, інвестиційні банки та інші інвестори. Так, індивідуальні інвестори володіють на сьогодні нерухомістю на загальну суму 4,9 трлн дол. США і найближчим часом готові інвестувати ще 1 трлн, що безсумнівно справить потужний вплив як на конкурентоспроможність глобального ринку нерухомості, так і систему ціноутворення на її об'єкти.

По-третє, характеризуючи глобалізаційну структуризацію ринку нерухомості, не можна оминати увагою і таку форму її прояву як оперативна трансмісія у сферу девелоперських операцій на національних ринках міжнародного досвіду, стандартів, а також виробничих й управлінських технологій. Найбільш яскраво дана тенденція виявляється на прикладі ринків нерухомості країн, що розвиваються, і держав з новостворюваними ринками, котрі нині активно включаються у «вир» невпинної імплементації передових науково-технічних здобутків у сфері будівельних технологій та конвергенції їх національних стандартів будівництва з міжнародними.

У сфері глобальної стандартизації будівельної індустрії найбільшого поширення отримали такі стандарти: німецький DGNB (Deutsch Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen), французький HQE (Haute qualité environnementale),

австралійський Grin Star, японський CASBEE (Comprehensive Assessment System for Building Environmental Efficiency) та канадський Green Globe. Однак, найавторитетнішими на глобальному рівні стандартами є американський LEED (The Leadership in Energy and Environmental Design) та британський BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method), котрі лежать в основі стандартів нового будівництва, експлуатації і реконструкції існуючого житлового фонду, його модернізації і підвищення екологічної й економічної ефективності, а також оздоблення будівель, облаштування закладів соціальної інфраструктури, бізнес-центрів, торговельних майданчиків та заміських котеджних містечок тощо.

По-четверте, особливої уваги заслуговує і така форма прояву глобалізації ринку нерухомості як невідпинно наростаюча міграція професійних інженерних кадрів у сфері будівництва, архітектури і дизайну. Дана тенденція набуває концентрованого вираження у динамічному розвитку світового ринку інжинірингових послуг, щорічні темпи приросту капіталізації якого у період 2012-2017 рр. стабільно становлять 0,5%. Тут зайнято нині 3,9 млн професіоналів, котрі працюють у 704 тис. компаніях по усьому світу, а сукупний дохід даного бізнесу у 2016 р. становив 711 млрд дол. США. Найдинамічнішим сегментом даного ринку є глобальний ринок архітектурних послуг зі щорічним приростом капіталізації у 2012-2017 рр. на рівні 3,6%, зайнятістю у 1,3 млн осіб, 578,6 тис загальною кількістю бізнес-структур та 223 млрд дол. США сукупного доходу у 2016 р. [2].

По-п'яте, ключовим трендом диверсифікації світового ринку нерухомості, який особливо яскраво відбиває глобальний формат його розвитку, є також дедалі більший перехід його операторів від проектів будівництва нових підприємств і розширення існуючих виробничих потужностей бізнес-структур до проектно-модернізації і раціоналізації діючих об'єктів з нарощуванням сегменту сервісного обслуговування у сфері експлуатації й автоматизації виробничих і житлових об'єктів. Дана тенденція, яка набуває в останнє десятиліття дедалі виразнішого оформлення, свідчить насамперед про економічно вигідне географічне і територіальне їх розміщення у світовому масштабі, а також домінування інтенсивного типу розширеного відтворення об'єктів нерухомості (у першу чергу виробничого призначення). На відміну від екстенсивного типу відтворення об'єктів нерухомості (притаманного індустріальному етапу розвитку світового господарства і зорієнтованого на зростання їх кількісної структури), інтенсивний тип характеризується нарощуванням їх капітальної вартості (а отже – зростанням капіталізації глобального ринку нерухомості) за рахунок впровадження більш досконалих, ергономічних і ощадних технологій будівництва, здатних значно поліпшити експлуатаційні можливості об'єктів нерухомості.

У зв'язку з цим, глибоких змін зазнають не тільки кон'юнктурні параметри глобального ринку нерухомості, але й докорінно змінюються критерії конкурентної боротьби його агентів. Безпрецедентні темпи посилення урбанізації як одного з головних мегатрендів розвитку світового господарства, що охопив в останні десятиліття усі його підсистеми і структурні компоненти,

також справляють фундаментальний вплив на функціонування глобального ринку нерухомості.

Література:

1. Around the World in Dollars and Cents. What Price the World? Trends in International Real Estate Trading. – Savills, 2016.
2. Global Architectural Services: Market Research Report, November 2017. – [Electronic Resource]. – Available from: <https://www.ibisworld.com/industry-trends/global-industry-reports/business-activities/architectural-services.html>.

ПЕРСПЕКТИВИ ДОЛУЧЕННЯ УКРАЇНИ ДО СИСТЕМИ ДІАГОНАЛЬНОЇ КУМУЛЯЦІЇ ПАН-ЄВРО-МЕД

СТОРОЖЧУК В. М.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Євроінтеграційний вектор розвитку України зумовлює необхідність визначення можливостей, які створює для України інтеграція до пан-Євро-Середземноморської системи діагональної кумуляції. Приєднання до Регіональної конвенції про пан-Євро-Середземноморські преференційні правила походження створює для України реальні перспективи розвитку зовнішньоторговельної діяльності.

Стрімкий розвиток глобальних ланцюгів вартості потребує виходу за межі традиційних двосторонніх преференційних угод. Реалізація механізмів регіонального стратегічного партнерства є неможливою без залучення до процесів створення доданої вартості різних країн одного регіону, що означає, по-перше, необхідність уніфікації правил походження товарів (принаймні, на регіональному рівні), а по-друге – відхід від правила двосторонньої кумуляції, яке суттєво обмежує міжнародну торгівлю. Для України вирішення цих завдань є можливим у рамках Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження (далі «Конвенція»). Конвенція передбачає можливість діагональної кумуляції, тобто можливість використання країнами-учасниками сировини одна одної, а не лише національної. Зокрема, діагональна кумуляція дозволяє використовувати у виробництві товару сировину з третіх країн, які не є сторонами преференційної угоди (зони вільної торгівлі), в рамках якої відбувається торгівля. Наприклад, згідно з Конвенцією, одяг, пошитий в Україні з тканини турецького виробництва, зможе імпортуватися до ЄС за нульовою ставкою ввізного мита. На даному етапі Угодою про асоціацію між Україною та ЄС регламентується, що текстильні матеріали з третіх країн можуть бути використані в процесі виробництва товару преференційного походження лише якщо їхня вартість не перевищує 8% від вартості одягу.

Таким чином, Регіональна Конвенція про пан-Євро-Середземноморські преференційні правила походження забезпечує використання країнами-учасницями в рамках угод про вільну торгівлю ідентичних правил походження товарів та передбачає можливість діагональної кумуляції. Це створює можливість для використання товарів, які отримали статус преференційного походження в одній із країн, в інших країнах, без втрати ними відповідного статусу. Протокол Пан-Євро-Мед про ідентичні правила походження додається до кожної двосторонньої угоди про вільну торгівлю між країнами-учасницями Конвенції. Уніфікація правил походження дозволяє країнам-учасникам Конвенції посилювати економічну інтеграцію та позитивно позначається на обсягах експортно-імпортних операцій завдяки наявності преференційних мит.

На сьогодні Конвенція налічує 42 учасники у Пан-євро-середземноморському регіоні, серед яких [1]: країни ЄС; країни ЄАВТ (Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн); учасники Барселонського процесу (Алжир, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Марокко, Палестина, Сирія, Туніс, Туреччина); учасники Процесу стабілізації та асоціації ЄС (Албанія, Боснія і Герцеговина, Македонія, Сербія, Чорногорія, Косово); Фарерські острови; Республіка Молдова. У процесі приєднання до Конвенції перебуває Україна. У вересні 2017 року Україна подала до Генерального Секретаріату Ради ЄС заявку про приєднання до Конвенції, а 30.11.2017 р. Президент України П.О. Порошенко підписав закон «Про приєднання України до Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження» [2] (закон був прийнятий депутатами Верховної Ради України 8.11.2017 р.).

У контексті європейської інтеграції України приєднання до Конвенції Пан-Євро-Мед матиме стратегічне значення, оскільки сприятиме спрощенню умов торгівлі та більш повному використанню експортного потенціалу держави. За підсумками 2016 року, експорт України до країн-учасниць Конвенції складає 53% всього експорту нашої держави. З них понад 40% – до країн ЄС, 4,2% – до Туреччини, 3,1% – до Єгипту. За 6 місяців 2017 року частка українського експорту до країн Пан-Євро-Мед вже складає більше 50%, з них 40% – до країн ЄС [3].

Участь у Конвенції дозволяє використовувати в процесі виробництва товарів сировину, складові та компоненти походженням з країн, які є Сторонами Конвенції та експортувати їх як продукцію власного виробництва. Станом на 01.01.2018 р. угоди про вільну торгівлю з Україною мають 6 учасників Конвенції – ЄС, ЄАВТ, Чорногорія, Македонія, Молдова, Грузія. Ще з двома державами – сторонами Конвенції тривають переговори про вільну торгівлю, а саме з Туреччиною та Ізраїлем.

Безперечно, приєднання до Конвенції є важливим кроком для України, особливо для таких галузей, як легка промисловість та металургія. У разі набуття чинності угодою Пан-Євро-Мед Україна отримає можливість:

- долучитися до нових форм кооперації у зовнішній торгівлі, у тому числі шляхом залучення до регіональних ланцюгів доданої вартості;
- більш ефективно використовувати виробничий та науково-технічний потенціали країни;

- сприяти розвитку торгівлі товарами між сторонами угод про створення зон вільної торгівлі;
- використовувати уніфіковані правила походження товарів;
- розширити доступ вітчизняних товарів на ринки 50 країн та територій.

Проте, для застосування діагональної кумуляції в пан-Євро-Середземноморському регіоні Україні необхідно не тільки приєднатися до Конвенції, але й укласти окремі угоди про ЗВТ з тими сторонами Конвенції, з якими буде здійснюватися преференційна торгівля та застосовуватися кумуляція. Для впровадження положень Конвенції та застосування діагональної кумуляції необхідною є заміна в рамках існуючих двосторонніх угод про вільну торгівлю України зі Сторонами Конвенції (ЄС, ЄАВТ, Чорногорія, Македонія, Грузія, Молдова) преференційних правил походження товарів на правила походження Конвенції. Станом на 01.02.2018 року, як вже зазначалося, Україна не має жодної такої угоди, але їх якнайшвидше укладання передбачено Дорожньою картою приєднання України до Конвенції.

Література:

1. Махінова А. Що таке конвенція Пан-євро-мед [Електронний ресурс] / А. Махінова. – Режим доступу: https://www.sk.ua/sites/default/files/novoe_vremya_shcho_take_konvenciya_pan-ievro-med_mahinova.pdf.
2. Закон України від 08.11.2017 р. № 2187-VIII «Про приєднання України до Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2187-189>.
3. Приєднання України до конвенції Пан-Євро-Мед [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/news/2017/11/30/7074450/>.

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

КОРУПЦІЯ – ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ

ГБУР З. В.

*кандидат наук з державного управління,
докторант,*

*Національна академія державного управління
при Президентіві України
м. Київ, Україна*

Найбільш ґрунтовним національним дослідженням проблеми поширення політичної корупції в Україні стали напрацювання аналітиків Центру О. Разумкова. Серед інших цікавих та слушних висновків вчені акцентують увагу на необхідності розмежування політичної та бюрократичної корупції. За їх позицією, «головним критерієм розмежування політичної і бюрократичної видів корупції є їх місце у процесі вироблення та реалізації політики. Вважається, що політична корупція притаманна стадії вироблення політики (прийняття політичних рішень, створення «правил гри»), тоді як бюрократична («звичайна», «дрібна») – стадії імплементації політики (реалізації відповідних рішень). Запровадження цього критерію зумовлюється відмінностями в характері політичних (нормотворча діяльність) і бюрократичних (адміністративно-розпорядницька діяльність) функцій. Так, суб'єкти політичної корупції 16 можуть використовувати владу для встановлення правових норм, які відповідають їх приватним інтересам, закладати «обхідні шляхи» для ігнорування інших норм тощо. Корупційні ж дії суб'єктів бюрократичної корупції є порушенням встановлених норм і правил» [6].

Як зазначає Божок Г. Д. корупція стала однією з головних загроз для розвитку багатьох країн, оскільки її вплив заважає нормальному функціонуванню інститутів держави, поширюючись як на загально-соціальне, так і на правове поле життєдіяльності суспільства. Не викликає сумніву і той факт, що корупція становить серйозну перешкоду на шляху України, оскільки є одним з основних чинників, які створюють реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку держави [1].

Дійсно, до питань боротьби з корупцією останнім часом в нашій державі звертаються не тільки силові структури та державні органи, а й громадські діячі, науковці та світова спільнота.

Як зазначає Ільєнок Т. В. небезпека корупції як загрози національній безпеці полягає в тому, що вона [2]:

- підриває авторитет держави, завдає шкоди утвердженню демократичних основ управління суспільством та функціонуванню державного апарату;
- суттєво обмежує конституційні права і свободи людини;

- порушує принцип верховенства права;
- призводить до гальмування та викривлення соціально-економічних реформ, перешкоджає розвитку ринкових відносин, передусім середнього і малого підприємництва, а також надходження іноземних інвестицій;
- грубо порушує встановлений порядок здійснення повноважень посадовими особами органів державної влади, місцевого самоврядування, управлінських структур правового сектора;
- надає незаконні привілеї корумпованим угрупованням і кланам, підпорядковує державну владу їхнім інтересам;
- сприяє криміналізації та тінізації економіки, а також легалізації доходів, одержаних незаконним шляхом;
- живить організовану злочинність, насамперед економічну, стає неодмінною умовою її існування;
- порушує принцип соціальної справедливості, невідворотності покарання;
- нищить духовні, моральні та суспільні цінності;
- ускладнює відносини з іншими державами і всією міжнародною спільнотою, унеможливорює надання іноземної допомоги.

Отже, дійсно корупція формує ряд чинників, що перешкоджають розвитку України і, насамперед, шкодить міжнародним зв'язкам, особливо з європейськими країнами. Крім того, вона чинить загрозу правам та свободам українських громадян та верховенству права.

Таким чином, з'ясуємо причини та передумови поширення корупції в Україні.

Як вважають Лазаренко С.Ж. та Бабенко К.А. поширення корупції на сучасному етапі має певні особливості [5]:

- політизація корупції: корупція в класичному вияві, притаманне діловій практиці ведення бізнесу, стає все більш політизованою, переміщуючись у владні структури;
- перехід корупційних зв'язків з розряду тимчасових та випадкових явищ в розряд усталених корупційних схем;
- інтернаціоналізація і глобалізація корупції. Форми корумпованих грошових потоків стають недосяжними для контролю з боку національних правоохоронних органів;
- розширення сфери легалізації корупції, тобто маскування корупційних афер під законні операції. Як наслідок, легалізована корупція випадає з поля зору правоохоронних органів і набуває ще більших масштабів.

Як зазначає Колеснікова М. В. причинами корупційних проявів є [4]:

- непомірне «розростання» бюрократичного апарату чиновників, значна поширеність дозвільних процедур у державному управлінні, криміналізація владних відносин (економічна залежність влади від приватного капіталу);
- низький рівень заробітної плати державних службовців;
- відсутність дієвого контролю суспільства за діяльністю органів державної влади;
- недосконалість законодавства, що регулює відносини влади і капіталу щодо сфери впливу;

– соціально-економічна криза в державі тощо.

За твердженням Карпінського І. Ю., поширення корупції в Україні пов'язано такими основними морально-психологічними моментами [3]:

– втрата моральних засад свого колишнього статусу у членів суспільства, низька оцінка своєї ролі у регулюванні суспільних відносин, девальвація моральних цінностей, деморалізація суспільства;

– соціально-економічна і політична нестабільність суспільства породжує у громадян, у тому числі й у державних службовців, дух невизначеності і невпевненості у завтрашньому дні (синдром тимчасовості);

– послаблення імунітету суспільства до корупції та антикорупційної мотивації суспільства;

– невизнання значною частиною населення корупції соціальним злом, нерозуміння її суспільної небезпечності для суспільства, держави, окремої особи;

– корінні зміни світогляду, ідеологічних орієнтацій громадян нашої держави, які стосуються сфери публічної влади;

– професійною та моральною деформацією частини керівників і посадових осіб, які займають відповідальні посади, що виявляється у вчиненні або поблажливому ставленні до корупційних діянь, порушень службової етики;

– поширення корисливої спрямованості у діяльності службовців публічної сфери, їх готовність до порушення закону та норм моралі, а також зорієнтованість значної частини населення на протиправне вирішення життєвих питань.

Таким чином, чинники корупції постійно взаємодіють один з одним. Доцільність виокремлення соціальних передумов корупції поруч з причинами виникнення та умовами корупційних діянь зумовлена складністю та багатосторонністю явища корупції. Варто зазначити, що корупція є результатом соціальних процесів, що мають певні закономірності. Тому, лише глибокий аналіз цих процесів дозволить виробити дієві заходи боротьби з цим явищем.

Чинники корупції постійно взаємодіють один з одним. Доцільність виокремлення соціальних передумов корупції поруч з причинами виникнення та умовами корупційних діянь зумовлена складністю та багатосторонністю явища корупції. Варто зазначити, що корупція є результатом соціальних процесів, що мають певні закономірності. Ефективна політика боротьби з бюрократичною корупцією в Україні повинна базуватися на злагоджених діях державних органів та суспільства, що сприятиме викорененню даного явища у нашій державі та наблизить нас до демократичних цінностей та сприятиме більш ефективному забезпеченню національної безпеки.

Література:

1. Божок Г.Д. Історичні витоки корупції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.law-property.in.ua/articles/61-idol-gd-historical-origins-of-corruption.html>.

2. Ільєнок Т.В. Історико-правові витоки поняття корупції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/11474/%D2>.

3. Карпінський І.Ю. Соціально-психологічні фактори боротьби з корупцією в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Grani/2012_1/17.pdf.
4. Колеснікова М.В. Інформація як спосіб боротьби з корупцією / М.В. Колеснікова, Н.В. Турук // Юридичний науковий електронний журнал, 2016. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lsej.org.ua.
5. Лазаренко С.Ж. Політико-правові та соціальні передумови корупції в органах державної влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kaas.gov.ua/law-library/articles/b/298-politiko-pravovi-ta-sotsialni-peredumovi-koruptsiji-v-organakh-derzhavnojivladi.html>.
6. Політична корупція в Україні: суб'єкти, прояви, проблеми протидії / Інформаційно-аналітичні матеріали до фахової дискусії «Політична корупція в Україні: стан, чинники, засоби протидії» 27 листопада 2009 р. – К. : Центр Разумкова, 2009. – 90 с.

**ПРИДНІПРОВСЬКИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР НАН І МОН УКРАЇНИ
ЯК ЯДРО РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ
У СТВОРЕННІ СПІЛЬНОГО УКРАЇНО-ПОЛЬСЬКОГО
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВОГО ПРОСТОРУ**

ІВАНОВ С. В.

*доктор економічних наук, професор,
член-корреспондент
Національної академії наук України*

ЛЯШЕНКО В. І.

*доктор економічних наук, професор
Міжнародний центр дослідження соціально-економічних проблем
модернізації та розвитку кооперації
м. Полтава, Україна*

ПІДРИЧЕВА І. Ю.

*кандидат економічних наук
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

Підписанням Угоди про асоціацію з Європейським Союзом Україна продемонструвала прагнення побудувати зрілу демократичну державу, реформувати інститути, які не лише дозволять людям вільно обирати професію, яка найліпшим чином відповідає їх талантам, а ще й надасть їм рівні можливості оволодіти нею та самореалізуватися.

В умовах «нової реальності», коли Україна вимушена протидіяти гібридному конфлікту та перебудовувати державу під ці потреби, нарощування людського капіталу є найкращою відповіддю на численні виклики. За словами директора Національного інституту стратегічних досліджень В. Горбуліна, Україна сьогодні є країною транзитного типу, «тільки це не транзит від авторитаризму до демократії – це стрімкий транзит від зародження демократії

мирного часу до демократії реальності гібридної війни [1]. У таких умовах формування «Європи різних швидкостей» роль драйвера, яку виконували для післявоєнної «старої Європи» Франція та Німеччина, можуть взяти на себе Польща та Україна, щоб використати те «віконце можливостей» яке відкриває перехід від 5-ї до 6-ї «довгої хвилі» Кондратьєва. Відповідний приклад використання такого «вікна можливостей» продемонстрували «нові індустріальні» країни Південно-Східної Азії, ставши при переході від 4-ї до 5-ї «довгої хвилі Кондратьєва» так званими «Азійськими тиграми».

При співробітництві обидві країни особливо зацікавлені у розбудові трьох просторів: оборонного, енергетичного та навчально-наукового. При формуванні спільного навчально-наукового простору українські вищі навчальні заклади (виші) де-факто стають майданчиками отримання бакалаврської освіти, не тільки для вітчизняних, але й для іноземних студентів з пострадянських (Азербайджан, Туркменія), азійських (Китай, Пакистан), африканських (Нігерія) країн, з метою продовження її по магістерським програмам у Польщі та інших країнах-членах ЄС [2; 3]. Процес створення спільного з Польщею навчально-наукового простору може бути доповнений підприємницькою складовою. Тобто студенти, які мають хист до підприємницької діяльності і навчаються за бакалаврськими програмами в Україні започатковують «власну справу» в бізнес-інкубаторі відповідного українського вишу, а потім переводячи її до відповідного вітчизняного наукового або індустріального парку. Продовжуючи навчання за магістерськими програмами у Польщі, вони спочатку адаптують свій малий бізнес у відповідному польському технопарку, тим самим вони стають вже резидентами ЄС. Це надає їм можливість виходу як на досить ємний польський, так і загальноєвропейський ринок, не пориваючи зв'язків з Україною та її ринком. Фактично для цього процесу вже створені відповідні передумови – багато вишів України уклали відповідні угоди з вишами Польщі і стали своєрідними «майданчиками підскоку» до Європи.

У цих процесах кожен український регіон має знайти свою нішу, розбудовувати самостійно або разом із сусідніми регіонами регіональні інноваційні системи (РІС). Наукові центри НАН і МОН України, як ядро навколо яких почала б формуватися сучасна інфраструктура РІС, могли б виступити дієвим механізмом міжвідомчої координації зв'язків між підсистемами РІС [4, с. 15].

Придніпровському науковому центру НАН і МОН України пропонується провести експеримент з формування відповідної ніші україно-польського навчально-науково-підприємницького простору у вигляді «пілотного проекту» створення транскордонного науково-навчального високотехнологічного кластеру (за напрямом нано- та біотехнології) з використанням технології «інноваційного ліфта». У структурі транскордонної єврорегіональної інноваційної системи можуть бути виділені два основні блоки: створення та поширення знань; впровадження та використання знань (рис. 1).

Науково-методичний супровід міг би здійснювати Інститут економіки промисловості НАН України та його Дніпровське відділення. Інститут має угоди про співпрацю з Дніпровським національним університетом ім. О. Гончара, Національним гірничим університетом, Дніпропетровським

державним хіміко-технологічним університетом, Університетом ім. А.Нобеля, а також низкою іноземних партнерів, зокрема з польського боку, які могли б стати базовими для проекту.

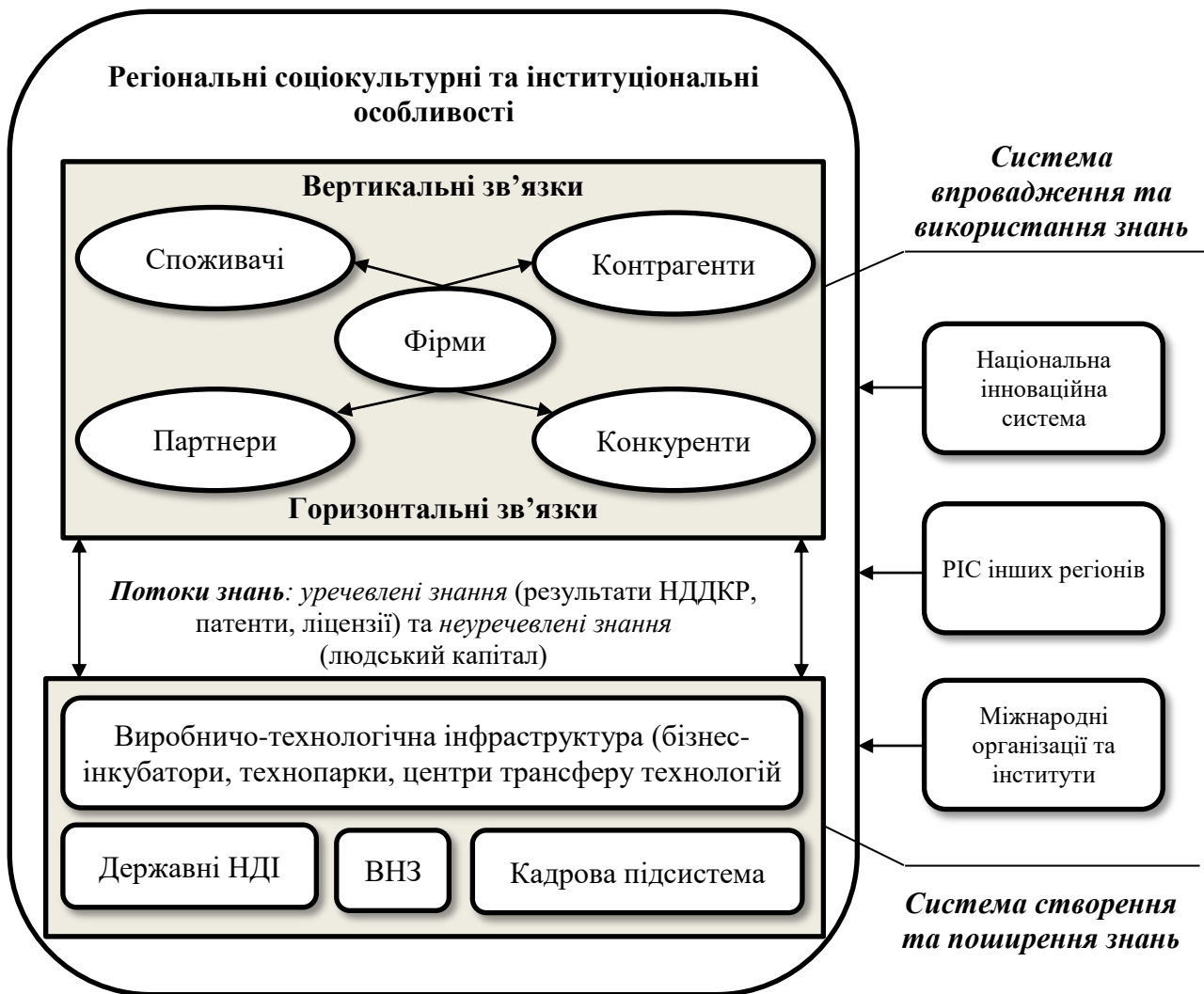


Рис. 1. Структура транскордонної єврорегіональної інноваційної системи

На підставі проведеного нами дослідження можуть бути в першому наближенні сформульовані такі основні етапи формування транскордонного високотехнологічного кластеру:

1. Створення Філії головного по проблемі інституту НАН України при відповідній кафедрі українського університету-партнера.
2. Укладання Угоди про співпрацю з іноземним університетом-партнером.
3. Забезпечення структурних підрозділів, що займаються дослідженнями у сфері розвитку високих технологій (зокрема, нано- та біотехнологій) взаємодоповнюючим обладнанням.
4. Забезпечення кадрами, стажування, наукові обміни.
5. Забезпечення фінансування шляхом залучення коштів європейських, національних та регіональних програм, місцевих бізнес-структур або через систему різноманітних фондів.

6. Підготовка пропозицій до вироблення національних та регіональних стратегій «smart-спеціалізації» та диверсифікації традиційних галузей спеціалізації регіонів і міст країн-партнерів.

7. Введення на фізичних та біологічних спеціальностях університетів партнерів спецкурсів «Основи економіки та підприємницької діяльності», «Економіка нанотехнологій», «Економіка біотехнологій».

8. Забезпечення бізнес-інкубування малих підприємств і тиражування високотехнологічних розробок на базі місцевих інкубаторів, наукових, технологічних та індустріальних парків.

Нано- і біотехнології є проривними технологіями, які у наступні роки будуть знаходитись в центрі наукових досліджень і розробок, діяльності бізнес-структур і політики урядів, що обумовлює нагальність та перспективність проведеного дослідження.

Загалом початок XXI століття характеризується соціально-гуманітарними трансформаціями, що визначають параметри глобального соціального порядку сучасного світу, і обумовлені тими технологічними зрушеннями, які почалися ще кілька десятиліть тому. Ключова роль технологічного фактора в процесі економічного зростання більшості країн світу реалізується на сучасному етапі через систему державних технологічних пріоритетів, які виступають рушійною силою прогресивних технологічних структурних зрушень в економіці. Частка технологічних інновацій в обсязі ВВП розвинених країн становить від 70 до 90%. У той же час сфера впливу наукомістких технологій обмежується не тільки економічною системою, зокрема, такими її важливими характеристиками, як ВВП, обсяги промислового виробництва, зайнятість, продуктивність праці персоналу і технологічного обладнання, а й суспільним ладом, оскільки суспільство формується під впливом технологічних змін і одночасно регулює напрямки їх розвитку.

Свого часу науковий журнал «Technology Review», що видається Массачусетським технологічним інститутом, опублікував перелік десяти перспективних технологій, які вплинуть на суспільство в найближчі десятиліття – це наномедицина, епігенетика, «ядерне перепрограмування», «дифузійне зображення», технологія «порівняльної взаємодії», «когнітивне радіо», «безпечний Інтернет», «нанобіомеханіка», «бездротовий Всесвіт», «кремній, що розтягується».

Наразі технологічні відносини розглядаються не тільки як певна взаємодія суспільства і природи, а і як взаємодія людей, що є центральною ланкою відносин соціально-економічної системи. Звідси з'являється нова концепція технологічного способу виробництва як динамічної системи технологічних відносин, що в свою чергу визначає характер технологічного розвитку, який йде шляхом послідовної зміни технологічних способів виробництва, в результаті чого одна система технологічних відносин діалектично переходить в іншу.

Література:

1. Горбулін В. Який Фенікс народиться зі згарища світової гібридної війни? [Електронний ресурс] / Володимир Горбулін // Дзеркало тижня. – 2017. – № 41. – Режим доступу: https://dt.ua/internal/yakiy-feniks-naroditsya-zi-zgarischa-svitovoyi-gibridnoyi-viyni-259112_.html.
2. Lyashenko V., Osadcha N., Galyasovskaya O. & Knyshek, O. (2017). Marketing prospects of small developed African countries assessment for traditional Ukrainian exports. Economic Annals-XXI, 166 (7-8), 20-25, <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V166-04.pdf>.
3. Pajak K., Kamińska B., & Kvilinskyi O. (2016). Modern trends of financial sector development under the virtual regionalization conditions. Financial and credit activity: problems of theory and practice, 2(21), 204-217, <http://fkd.org.ua/article/view/91052/92128>.
4. Ляшенко В.І. Регіональні наукові центри НАН України та МОН України як ядро розбудови регіональних інноваційних систем в умовах децентралізації / В.І. Ляшенко, І.Ю. Підоричева // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 1 (47). – С. 13-20.

ОЦІНКА ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ЗА ДОПОМОГОЮ SWOT-АНАЛІЗУ

МОСТОВА А. Д.

старший викладач кафедри міжнародного маркетингу

Університет імені Альфреда Нобеля

м. Дніпро, Україна

SWOT-аналіз як інструмент стратегічного аналізу і планування продовольчої безпеки викликає інтерес серед науковців із досліджуваної проблеми [2; 4]. Однак сьогодні відсутні обґрунтовані наукові підходи щодо стратегічного аналізу продовольчої безпеки із застосуванням SWOT-аналізу, який би базувався на кількісному оцінюванні сильних і слабких сторін, загроз і можливостей за допомогою системи характеристик та показників та враховував їх зміни в динаміці, а також дозволяв сформулювати відповідні стратегії з урахуванням результатів проведеного аналізу для встановлення оптимальних стратегічних пріоритетів та подальшого ефективного розподілу ресурсів при формуванні та реалізації стратегії продовольчої безпеки.

Стратегічний аналіз продовольчої безпеки можна умовно розділити на два блоки: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища. Для проведення аналізу розроблено систему показників, яка відповідає основним стратегічним групам продовольчої безпеки: виробництво, ринок, ресурси та споживання для об'єктивного встановлення стратегічних напрямів, відповідальних виконавців, розподілу ресурсів та ефективного контролю у подальшій розробці і реалізації стратегії [1]. Показники, отримані за даними останнього періоду аналізу, порівнюються зі сприятливим за певним критерієм значенням або нормативним значенням. В результаті отримана система відносних величин для об'єктивної оцінки тенденцій продовольчої безпеки.

Блок стратегічного аналізу внутрішнього середовища продовольчої безпеки передбачає виявлення сильних і слабких сторін та встановлення їх стійкості, оскільки це необхідно для визначення стратегічних пріоритетів та

подальшого ефективного розподілу ресурсів при розробці стратегії. До сильних стійких сторін та стійких можливостей продовольчої безпеки запропоновано віднести ті, які зберігають позитивну тенденцію відповідних показників протягом досліджуваного періоду. До слабких стійких сторін та стійких загроз буде віднесено ті, які, навпаки, зберігають негативну тенденцію відповідних показників протягом досліджуваного періоду.

На основі дослідження показників України за останні 5 років [1] автором побудовано вдосконалену матрицю SWOT-аналізу продовольчої безпеки, у якій представимо отриманий перелік сильних і слабких сторін, можливостей і загроз у розрізі основних стратегічних груп (виробництво, ринок, ресурси, споживання) (табл. 1, табл. 2).

Таблиця 1

**Вдосконалена матриця SWOT-аналізу продовольчої безпеки країни
(стратегічний аналіз сильних і слабких сторін)**

Групи показників	Виробництво	Ринок	Ресурси	Споживання
Сильні стійкі сторони	Достатність виробництва продуктів харчування	Продовольча незалежність Баланс зовнішньої торгівлі продовольчими товарами	Самозабезпеченість продуктами харчування Достатність запасів зерна у державних ресурсах	
Слабкі стійкі сторони				Збалансованість споживання продуктів харчування Достатність споживання продуктів харчування
Нестійкі сильні сторони	Рентабельність сільського господарства			Економічна доступність продуктів харчування Добова енергетична цінність раціону
Нестійкі слабкі сторони	Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах	Зростання цін на сільськогосподарську продукцію		

Розроблено автором

Максимальної уваги при розробці державної стратегії продовольчої безпеки будуть потребувати стійкі слабкі сторони, посиленої уваги – нестійкі слабкі сторони, а нестійкі сильні сторони – підтримуючих заходів,

інтенсивність яких залежатиме від конкретних стратегічних пріоритетів державної політики у аграрній, торговельній та соціальній сферах. Стійкі сильні сторони слід використовувати для реалізації інших заходів у стратегії продовольчої безпеки.

Блок стратегічного аналізу зовнішнього середовища продовольчої безпеки включає оцінку загроз і можливостей та встановлення їх стійкості. Максимальну увагу слід приділити стійким загрозам та розробці заходів із нейтралізації їх впливу, посилену увагу – нестійким загрозам.

Таблиця 2

**Вдосконалена матриця SWOT-аналізу продовольчої безпеки країни
(стратегічний аналіз можливостей і загроз)**

Групи показників	Виробництво	Ринок	Ресурси	Споживання
Стійкі можливості	Обсяг виробництва продукції в сільському господарстві			
Стійкі загрози	Привабливість аграрного сектору для залучення кадрів		Забезпеченість кадрами сільського господарства	Рівень оплати праці в сільському господарстві
Нестійкі можливості	Інвестиційна привабливість аграрного сектору економіки	Зовнішня торгівля продуктами харчування		Рівень безробіття в країні
Нестійкі загрози	Інвестиційна привабливість аграрного сектору економіки Виробничий потенціал сільськогосподарської галузі Витрати на виробництво сільськогосподарської продукції Виробництво основних продуктів харчування	Зовнішня торгівля продуктами харчування	Забезпеченість основними засобами сільськогосподарського виробництва Кількість тварин у сільськогосподарських підприємствах Посівні площі сільськогосподарських культур	Вплив внесення мінеральних добрив на стан ґрунтів та якість продукції Рівень оплати праці в країні Наслідки екологічних проблем землекористування Структура землекористування

Розроблено автором

Стійкі та нестійкі загрози мають бути перетворені в можливості продовольчої безпеки та джерела її подальшого укріплення. Нестійкі можливості варто підкріпити відповідними підтримуючими стратегічними заходами із державного регулювання аграрної, зовнішньоторговельної, соціальної політики. Стійкі можливості потребують стратегічних заходів, спрямованих на їх максимальну реалізацію у довгостроковій перспективі.

Таким чином, підвищення ефективності розробки стратегії продовольчої безпеки держави потребує використання сучасних методів і інструментів стратегічного аналізу. Запропонована авторська методика стратегічного аналізу продовольчої безпеки на основі SWOT-аналізу спрямована на вдосконалення розробки стратегії та дозволить та оптимізувати розподіл ресурсів і напрямів реалізації державної політики у аграрному секторі економіки, регулюванні внутрішнього ринку, соціальній сфері за рахунок встановлення пріоритету стратегічних заходів.

Література:

1. Мостова А.Д. Удосконалення методичного забезпечення аналізу стану продовольчої безпеки країни / А.Д. Мостова // Економіка та держава. 2017. – № 10. – С. 42-47.
2. Скидан О.В. Формування регіональної аграрної політики продовольчої безпеки: автореф.дис. к.е.н. 08.00.03. – Житомир, 2004. – 25 с.
3. Вараскіна О.В. Формування організаційно-економічного механізму продовольчої безпеки в Україні: дис. к.е.н. 08.00.03. – Полтава, 2016. – 220 с.
4. Халатур С.М. Механізм адаптації агропромислового комплексу України в умовах глобальної продовольчої проблеми / С.М. Халатур // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2015. – № 3. – С. 114-116.

СИСТЕМА АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

ТУРЖАНСЬКИЙ В. А.

кандидат економічних наук, доцент

НЕСТОРИШЕН І. В.

кандидат економічних наук, доцент

Науково-дослідний центр митної справи

Науково-дослідного інституту фіскальної політики

Університету державної фіскальної служби України

м. Хмельницький, Україна

Реалізація державної митної справи передбачає забезпечення балансу між регуляторним контролем і сприянням міжнародній торгівлі. Внаслідок даних процесів виникають митні ризики та ризики в управлінні митницями як цілісної системи державного управління. Чітке уявлення про всю множину ризиків та взаємозв'язок між ними є важливою умовою мінімізації їх негативних наслідків та підвищення ефективності здійснення державної митної справи. Оскільки ризики, що виникають в митній справі є невід'ємним елементом загальної

системи ризиків, то з метою їх дослідження проаналізуємо історичні віхи виникнення категорії ризик.

Гносеологія терміну «ризик» має багатовікову історію. Сьогодні є сотні трактувань даного поняття, проте не існує єдиної думки стосовно визначення його сутності. Існуючі підходи до етимології ризику, посиляючись на його, зокрема арабське чи європейське походження: італійське «risicare» – «загроза», «небезпека», «лавірувати між скель», «зважуватись», «насмільюватись»; португальське, іспанське чи іспано-португальське походження від «risco» – «прямовисна скеля», «риф», тобто небезпека; грецьке обґрунтування через «ridsa», «ridsikon» – «скеля», «бескид»; латинська етимологія «rescum» означає небезпеку, непередбачуваність чи те, що руйнує.

Незважаючи на значну кількість досліджень у сфері ризику поза увагою науковців залишаються практичні аспекти застосування категорії «ризик» у митній справі. Проаналізувавши теоретичні положення й узагальнені положення та концепції щодо розуміння даної категорії можна стверджувати, що «митний ризик» – вірогідність недодержання або порушення норм вітчизняного митного законодавства і порядку ведення операцій зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання, що призводить до виникнення митної шкоди.

Для мінімізації негативного впливу загроз та ризиків, а також їх формалізації, у митній сфері активно використовується система управління ризиками. Однак у процесі її використання існує об'єктивна потреба постійного її удосконалення з метою підвищення ефективності.

Тому сьогодні гостро стоїть проблема спрощення процесу митного контролю та забезпечення належного рівня митної безпеки, що безпосередньо залежить від якості правового забезпечення державної митної справи. В результаті недосконалого законодавства в даній галузі виникають бюрократичні обтяження та формується поле діяльності для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, на якому кількість ризиків зростає [4]. Реалізація даних заходів передбачає удосконалення механізмів управління ризиків в контексті забезпечення митної безпеки, забезпечення Україні статусу надійного партнера та формування безпечного міжнародного ланцюга постачання [7].

Система управління ризиками України створювалася та розвивається з урахуванням міжнародних стандартів та кращого міжнародного досвіду. Міжнародно-правова основа у сфері управління митними ризиками включає:

- переглянуту Кіотську Конвенцію [2], що передбачає створення єдиних принципів митної політики, зокрема спрощення процедур торгівлі, одним з яких серед інших визначено управління ризиками;

- Рамкові стандарти ВМО [3], відповідно до положень яких з метою визначення потенційно ризикових переміщень митними адміністраціями мають бути запроваджені системи аналізу і управління ризиками та забезпечено автоматизацію таких систем, що мають передбачати механізм оцінки загроз, ухвалення рішень та встановлення кращої практики;

– Керівництво до глави шостої Генерального додатку Кіотської конвенції [6] – ризик-менеджмент може сприяти державному сектору у визначенні найбільш ймовірних областей виникнення ризику та підтримці керівництва у прийнятті рішень щодо розміщення обмеженого обсягу ресурсів, розкривають її стандарти з позиції показових практичних рекомендацій із застосування ризик-менеджменту митними адміністраціями в цілях досягнення спрощення та підвищення ефективності;

– Компендіум із управління ризиками в митних органах [1], що розроблений в цілях визначення єдиної загальної методології з виявлення та усунення потенційних ризиків і включає два окремі взаємопов'язані томи (перший – встановлює організаційну структуру ризик-менеджменту і містить опис відповідного процесу, а другий – визначає питання, пов'язані з оцінкою, профілюванням і виявленням ризику, що забезпечують критерії селективності для ідентифікації ризикових переміщень).

З урахуванням вищезазначених нормативно-правових актів та кращого міжнародного досвіду з управління митними ризиками у 2015 році удосконалено порядок здійснення аналізу та оцінки ризиків. Відповідно до Порядку [5] визначено, що модуль автоматизованої системи аналізу та управління ризиками (далі – АСАУР) – сукупність програмно-інформаційних комплексів, які забезпечують функціонування системи управління ризиками (далі – СУР) під час митного контролю та оформлення товарів і транспортних засобів. Застосування АСАУР як автоматизованої складової частини СУР дає змогу здійснювати автоматизований відбір митних декларацій або переміщень товарів, транспортних засобів, осіб через державний кордон, за якими необхідно посилити митний контроль, визначати перелік митних формальностей та фіксувати інформацію, внесену посадовими особами митниць за результатами проведених митних формальностей.

Слід зазначити, що система управління ризиками, яка використовується під час митного контролю в Україні, впроваджена у роботі митниць з 2005 року. З 2006 року в автоматизованій системі митного оформлення застосовується АСАУР, а модулі АСАУР у наземних пунктах пропуску через державний кордон запроваджено в автоматизованій системі митного оформлення з 2012-2013 років.

Контроль із застосуванням СУР, що здійснюється відповідно до ст. 337 Митного кодексу України, може бути автоматизованим, неавтоматизованим та комбінованим. Також Порядком [5] визначено новий спосіб аналізу та оцінки ризиків – таргетинг, відповідно до якого попередньо проаналізовані, в тому числі із застосуванням АСАУР, зовнішньоекономічні операції підлягають додатковій оцінці на предмет наявності ризиків із використанням доступних органам ДФС (іх структурним підрозділам) джерел інформації.

Таргетинг належить до комбінованого контролю із застосуванням СУР. Передбачається, що на центральному та регіональному рівнях будуть створені таргетинг-центри – уповноважені підрозділи або робочі групи органів ДФС, основним завданням яких є здійснення таргетингу. При розробленні заходів з управління ризиками перевага надається автоматизованому та комбінованому контролю із застосуванням СУР.

Таким чином, побудова ефективної системи управління ризиками в контексті забезпечення митної безпеки України передбачає впровадження цілого комплексу заходів, які включають:

- запровадження прогресивних ІТ-рішень у сфері митного контролю, в тому числі автоматизованого випуску товарів;
- розширення застосування електронного декларування;
- обов'язкове попереднє інформування;
- формування інституту авторизованого економічного оператора;
- перенесення акцентів здійснення контролю фіскальних ризиків, в тому числі митної вартості, на етап після завершення митного оформлення.

Література:

1. Risk Management Compendium. – World Customs Organization, 2011 [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.wcoomd.org>.

2. World Customs Organization (WCO) 1999, International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures (as amended), (Revised Kyoto Convention), WCO, Brussels.

3. World Customs Organization (WCO) 2015, SAFE Framework of Standards to secure and facilitate global trade, WCO, Brussels.

4. Борисенко О.П. Удосконалення державних механізмів управління митними ризиками при реалізації зовнішньоекономічної політики / О.П. Борисенко // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Серія: Державне управління. – 2012. – Т. 202, Вип. 190. – С. 158-163.

5. Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю : наказ Міністерства фінансів України від 31.07.2015 № 684. – Режим доступу : ПІК ЄАІС ДФС.

6. Руководства к главе 6 Генерального приложения Киотской конвенции. Таможенный контроль. – Режим доступа: http://www.carecprogram.org/uploads/events/2004/Risk-ManagementWorkshop/009_101_213_Kyoto-Convention-Ch6-Customs-Control-ru.pdf.

7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

БОБИР Н. В.

студентка Навчально-наукового інституту економіки і права

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького

м. Черкаси, Україна

Широке відображення різних аспектів, проблем відродження і розвитку підприємництва, його сучасного розуміння та змісту знайшли в працях відомих українських вчених, а саме: Л. Балакірева, О. Бужина, О. Горняка, З. Варналія, В. Геєця, А. Самійленка, Л. Ващенко та ін.

Проблеми у сфері підприємництва України спостерігаються як на макро, так і на мікрорівні. Деякі з них носять настільки глобальний характер і так вкоренились на вітчизняних теренах, що їх вирішення можливе лише у випадку запровадження кардинальних економічних реформ або повного демонтажу існуючої економічної системи [2, с. 85].

Зокрема щодо проблем вітчизняного підприємництва на макрорівні, то до них можна віднести:

1) незначну чисельність підприємств малого і середнього бізнесу, а також нетривалість їх життєвого циклу, що обумовлено відсутністю їх державної підтримки зокрема, в Україні менше 60% від загальної чисельності підприємств складають малі та середні підприємства і забезпечують до 11% наповнення ВВП, тоді як у країнах Європейського Союзу і США цей показник становить 99% і наповнює ВВП більше, ніж на 50%. Це і є той середній клас, на якому тримається економіка розвинених країн. Зауважимо, що лише 5% населення України можна віднести до середнього класу згідно з критеріями ЄС. Крім цього, у рейтингу країн за рівнем захисту прав на приватну власність Україна займає 135 місце з 144, що не могло не відобразитись на скороченні тривалості життєвого циклу малих і середніх підприємств [3];

2) високі витрати часу на проходження офіційних процедур для започаткування підприємства, наприклад, отримання дозволів, ліцензій, перевірки (наприклад, у Македонії цей процес триває 3 дні, Угорщині – 4, Албанії та Білорусі – 5, Словенії – 6 днів, тоді як в Україні на проходження аналогічних процедур витрачається 27 днів), а також збереження значних обсягів витрат, пов'язаних із ліквідацією підприємств (зокрема, такі витрати становлять 42% від розміру середнього доходу на особу, тоді як у 2016 р. у Бельгії, Данії, Словенії цей показник становив 4%;

3) високі витрати часу і коштів підприємців на реєстрацію власності (зокрема, у 2013 р. для реєстрації власності необхідно було 93 дні, то у 2015 р.

цей показник зріс до 117 днів, що перевищує середнє значення аналогічного показника для країн ЄС більше, ніж у 3 рази. Зросла і вартість адміністративних послуг під час реєстрації власності – з 2,6% від вартості власності у 2014 р. до 4,1% у 2015 р.);

4) торгівельна, а не виробнича орієнтація діяльності підприємницького сектора, (у структурі експорту сировинна економіка займає 57%);

5) нарощування імпорту продукції і послуг замість налагодження національного виробництва;

б) непривабливий інвестиційний клімат (зокрема, за рівнем привабливості податкового законодавства для іноземних інвесторів Україна займає 137 місце з 144);

7) відтік інвестицій та інших коштів за кордон (зокрема, щорічний відтік прибутку підприємств з України оцінюється в \$ 8 млрд);

8) низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств (зокрема, за Індексом конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) Україна займає 76 місце з 144);

9) наявність прямих та опосередкованих злочинних, кримінальних посягань, так званого «рейдерства», а також дискримінаційних дій щодо підприємців тощо (спроби протиправного захоплення підприємств здійснюються шляхом подання до державних реєстраторів підроблених документів) [1, с. 29];

10) посилення тінізації економіки, зростання нелегальної частки та перерозподіл тіньового ринку реального сектора економіки (особливо гостро це проявилось у систематичних актах незаконного користування надрами (наприклад, незаконний видобуток піску та піщаногравійної суміші у Львівській області. У більших обсягах зросли такі негативні явища щодо видобутку бурштину у Волинській та Рівненській областях, червоного каменю у Тернопільській області);

11) загальне зниження платоспроможності населення і, зокрема, окремих його категорій, що негативно відображається у зниженні споживчого попиту;

12) низька результативність регіональних програм підтримки малого бізнесу;

13) неефективна державна регулятивна політика (зокрема, за рівнем корупції Україна займає 118 місце в світі з 144 країн) учасниць рейтингу, що впливає як на привабливість інвестиційного клімату, так і на функціонування підприємств загалом;

14) крім того, спостерігається гострий брак кваліфікованих фахівців у системі державного управління, які б могли відповідним чином реорганізувати підприємницький сектор [2, с. 86].

На мікрорівні сфера підприємництва стикається з такими основними проблемами:

– низька продуктивність праці та мотивованість працівників (зокрема, у середньому в рік в Києві працюють на 292 години більше ніж у Парижі. При цьому продуктивність праці в 3 рази нижче, ніж у Білорусі, в 4 рази нижче, ніж в Європі та в 6,5 разів нижче, ніж в США);

– високі витрати часу на підготовку податкових документів, ухилення від оподаткування, проведення тінбових операцій та виведення капіталу за межі країни та інші факти порушення норм господарського права (зокрема, кількість часу, витраченого на підготовку податкових документів, в Україні складає 657 годин і перевищує середній показник країн ЄС у 2,9 рази. Кількість виплат у 2014 р. складала 135, що у понад 7 разів перевищувала середнє значення для країн ЄС);

– невисокий рівень кваліфікації підприємців, що значно ускладнює перспективи інноваційного розвитку;

– неефективний менеджмент, що спричиняє до зниження конкурентоспроможності підприємств;

– недостатність коштів у підприємців для розвитку власної справи; високі відсоткові ставки за користування банківськими кредитами [1, с. 29].

Відповідно, несприятливе економічне та правове середовище щодо ведення підприємницької діяльності в Україні сприяє створенню бар'єрів для повноцінного розвитку підприємництва. Висновок про це можна зробити, зважаючи на результати двох впливових міжнародних досліджень – Світового банку «Ведення бізнесу – 2016» і «Рейтинг глобальної конкурентоспроможності» Всесвітнього економічного форуму.

Найболючішою проблемою малого бізнесу сьогодні, є його забезпечення фінансовими ресурсами. Приватні благодійні фонди відсутні, союзи й асоціації підприємців не мають у своєму розпорядженні засобів для кредитування малого бізнесу. Відомо лише 4 потенційно доступних джерела виділення фінансів: Український Фонд підтримки підприємництва, Державний інноваційний фонд, засоби виділені місцевими органами влади для організації свого бізнесу безробітним; засоби місцевих органів влади, що утворюються з відрахувань від вартості приватизованих об'єктів.

Слід зазначити, що основним джерелом інвестування для малих підприємств поки що залишаються власні фінансові ресурси та сімейні позики. Звернімо увагу на те, що навіть у найрозвинутіших країнах, самофінансування фірм є найпотужнішим джерелом інвестицій, і тільки відносно невелика їх частина (10-20%) проходить через систему інвестиційно-фінансової інфраструктури. Але саме ця частка, що є дуже динамічною та здатна на миттєву реакцію, забезпечує гнучкість економіки.

Однією з головних проблем, які на сьогодні перешкоджають зміцненню економічної безпеки та структурним реформам у секторі підприємництва України, відноситься також наявність прямих та опосередкованих злочинних, кримінальних посягань, або так званого «рейдерства» (в Україні діє щонайменше 40-50 спеціалізованих рейдерських груп, які складаються з досвідчених юристів та економістів; рейдерство в країні набуло системного характеру: 3000 захоплень на рік; результативність рейдерських атак понад 90%; українське рейдерство має відчутну кримінальну складову: протиправні дії чиняться із залученням збройних формувань, а інколи – навіть співробітників правоохоронної системи тощо).

Основними причинами, що зумовлюють поширення рейдерства в Україні є: слабкість правової системи; недосконалість судової влади; корумпованість органів влади; відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника; низький рівень правової культури; правовий нігілізм як у суб'єктів господарювання, так і представників органів влади [2, с. 93].

Слід знати, що найчастіше «постраждалими» від рейдерства є ті, що ведуть свій бізнес не зовсім за правилами, внаслідок чого бояться звертатися до правоохоронних органів. Отже, прозорість і ефективність діяльності суб'єктів господарювання можуть зробити підприємство фактично невразливим до рейдерів.

Крім того, розвиток цього сектору економіки характеризується низьким рівнем процесів капіталізації, інвестування, інформатизації та інноваційних технологій, які відбуваються як в сегменті малого, так і загального підприємницького середовища.

Література:

1. Біла І. С. Особливості розвитку вітчизняного підприємницького сектору в умовах глобалізації / І. С. Біла // Економічний журнал. К. : – 2013. – С. 28-35.
2. Акіліна О. В. Основи підприємництва (навчально-методичний комплекс) / О. В. Акіліна, В. Г. Пасічник // Навчальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 176 с.
3. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.ukstat.gov.ua.

OPPORTUNITIES OF DEVELOPMENT OF THE WHOLESALE IN UKRAINE

LYTVYNENKO O. D.

*Candidate of Economics, Associate Professor
Department of Management and Public Administration*

GUDKOVA JU. V.

*Student of Department of management and public administration
Kharkov Trade and Economics Institute of
Kyiv National Trade and Economics University
Kharkov, Ukraine*

Wholesale should provide streamlined motion of goods, influencing the production and effective inter-industry exchange in Ukraine. This activates the demand. Negative trends of domestic trade's development in the conditions of globalization of economic processes, cause the necessity of studying the problems and prospects of the development of the wholesale line of the Ukrainian economy.

Many authors, for example P. Balaban, I. Blank, M. Vinogradsky, I. Korolkov and others, studied socio – economic and methodological problems of development and aspects of the functioning of the wholesale of Ukraine. However, a detailed

analysis in scientific works is practically absent [1, c. 26]. So, problems and scientific analysis of the development of wholesale in a competition conditions need to be studied.

Since the beginning of the 20th century it was believed that wholesale increased the general level of costs, complicated the process of selling goods, and as a result we could see the decreasing of efficiency of the economy. Wholesale has been operating in a rigid scope exactly because of this ideology [2, c. 48].

The first stage of the development of wholesale began with the time when Ukraine gained the sovereignty and laws were passed, for example «About Entrepreneurship», «About Property» and finally the Commercial Code of Ukraine. Then there was a revolution in outdated system of wholesale, start of financial independence, free choice of partners, full responsibility for the results of commercial activity. According to the institutional and legal form of management there are a lot of limited liability companies, whose share is about 60% of the total number of wholesale enterprises; the share of joint stock companies accounted about 7%, private enterprises is 30,5% [2, c. 50]. The formation of a competitive environment in the wholesale market has contributed to the growth of the number of wholesale facilitators.

However, the development of wholesale has caused some problems. This is characterized by the second stage of the development of wholesale in Ukraine (2000-2010) [2, c. 53]. One of the serious issues of managing of subjects of wholesale is the growth of volumes of product credit, which indicated a decrease in their business activity. It is worth emphasizing that the accounts receivable reaches on average three quarters of the current assets of the wholesale companies. Another problem is the violation of the relationship between manufacturer and trade and the weakening of the state's influence on the development of the trade sphere.

Table 1

The structure of the wholesale turnover of Ukraine's wholesale companies [3]

Year	Wholesale turnover, mln. UAH	Including			
		Groceries	Proportion of wholesale turnover, %	Non-food supplies	Proportion of wholesale turnover, %
2005	492506,2	79123,2	16,1	413383,0	83,9
2006	631175,2	103289,0	16,4	527886,2	83,6
2007	812160,5	131483,2	16,2	680677,3	83,8
2008	998578,2	155100,4	15,5	843477,8	84,5
2009	817532,4	168298,8	20,6	649233,6	79,4
2010	993695,8	193848,5	19,5	799847,3	80,5
2011	1107283,4	194516,0	17,6	912767,4	82,4

End of Table 1

2012	1093290,8	215169,0	19,7	878121,8	80,3
2013	1074753,2	199674,1	18,6	875079,1	81,4
2014	987957,0	194669,3	19,7	793287,7	80,3
2015	1244220,8	224268,9	18,0	1019951,9	82,0
2016	1555965,7	252771,0	16,2	1303194,7	83,8

Looking at the evidence of this table, it is noticeable that the dynamics is a wave line of growth and decline of wholesale turnover. It must be noted that the proportion of groceries ranges from 15,5 to 20,6, but it declines over the years, and the number of non-food supplies in the wholesale turnover is increasing quickly. In addition, from 2014 to the present, the wholesale turnover has a growing tendency. That is what this positive development line of volumes of commodity turnover that represents the third stage of the development of Ukraine's wholesale, which began in 2010. And even today we can see the improvement of the situation of companies' wholesale turnover (table 2).

Table 2

Wholesale turnover of Ukraine's companies in January 2017 and January 2018 [3]

	January 2017	January 2018
Wholesale trade turnover of wholesale trade companies, mln UAH	96558,6	133133,6

From the table it is noticeable that the state of wholesale commodity turnover has improved by UAH 36575 million. This situation allows us to assert that the development of wholesale in the future will improve.

To sum up, the results of the study allowed to reveal significant problems in the functioning of wholesale in the Ukrainian commodity market, but we can see that the development of wholesale trade goes up, which will entail the development of the economy and domestic commodity circulation of the country. Due to the fact that wholesale has an exceptional role in accelerating the turnover of goods in the domestic market, the relevance of further research in this sphere is only increasing.

References:

1. М. П. Балабан Оптова торгівля в ринковому середовищі: ефективність функціонування та стратегія розвитку: монографія / М. П. Балабан. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005.
2. В. В. Апопій, І. М. Копич, О. Г. Біла та ін. Система регулювання внутрішньої торгівлі України: монографія / за ред. В. В. Апопія та І. М. Копича. – К. : Академвидав, 2012.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ДЖЕРЕЛЮК Ю. О.

кандидат економічних наук, доцент

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

У сучасній економіці антикризова стійкість відіграє визначну роль в забезпеченні довгострокового функціонування і ефективної діяльності підприємства в конкурентному середовищі. Антикризова стійкість є однією з основних економічних категорій, навколо якої здійснюється розробка всіх управлінських заходів та рішень щодо функціонування та розвитку підприємства.

Це зумовлює необхідність удосконалення методичного інструментарію оцінювання антикризової стійкості підприємства, у тому числі визначення та обґрунтування необхідних принципів оцінки.

Об'єктивність процесу оцінки забезпечується єдиним набором оцінних принципів. Стосовно антикризової стійкості підприємства ці принципи доцільно розглядати як основні правила антикризової стійкості, які покладено в основу методичних підходів, що відображають фактори та закономірності його формування й використання.

Основні цілі оцінки антикризової стійкості підприємств полягають у наступному: оцінка стану і динаміки стійкості підприємства в розглянутому періоді з точки зору показників антикризової стійкості; своєчасне прогнозування і виявлення деструктивних тенденцій, інших загроз підприємства; визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності негативного впливу загроз на антикризову стійкість підприємства; прогнозування наслідків загроз на антикризову стійкість підприємств; системно-аналітичне вивчення ситуації, що склалася і тенденцій її розвитку, розробка оперативних і довгострокових заходів щодо попередження і нейтралізації загроз антикризовій стійкості підприємства.

Процес оцінювання має здійснюватися таким чином, щоб були враховані і однозначно ідентифіковані характеристики, необхідні для належного функціонування бізнес-процесів, моніторингу та безпосередньо оцінювання.

Важливим елементом у розробці методики оцінювання є ідентифікування основних принципів, які визначають правила, що формують методичний підхід щодо оцінювання підприємства. Основними з них є:

- точність оцінювання (точне визначення параметрів об'єкта оцінювання);
- визначеність оцінювання (чітке визначення параметрів об'єкта оцінювання);
- простота оцінювання (визначення спрощеного набору вхідних показників, які визначають кінцевий результат);
- інформативність оцінювання (достовірне відображення стану об'єкта);

- цільова орієнтація оцінювання (процес здійснюється відповідно до поставленої мети та запитів користувачів вихідних результатів);
- системність оцінювання (оцінювання кожної складової антикризової стійкості підприємства як складної економічної системи у взаємозв'язку між собою та із конкурентним середовищем);
- доступність і достовірність вхідної інформації (орієнтація на основні форми фінансової звітності підприємства);
- здійснення оцінювання в часі (процес оцінювання включає визначення ретроспективного, поточного стану антикризової стійкості підприємства та її прогнозування).

Оцінювання передбачає дотримання певної схеми дослідження: зазначення назви і сутності кожної із складових; переліку основних характеристик, що свідчать про посилення (ослаблення) розглянутої складової; визначення функціональних підрозділів підприємства, що відповідають за неї; методики оцінювання її рівня, включаючи критерії оцінювання. Методика оцінювання кожної складової ґрунтується на визначенні та розрахунку характерних показників (коефіцієнтів) для кожної складової, порівнянні їх з показниками інших підприємств, інтегральному оцінюванні всього комплексу факторів [1, с. 58]. Інтегральний показник оцінювання антикризової стійкості підприємства має враховувати усі чинники її формування і забезпечення.

У вітчизняній літературі немає і єдиної формули розрахунку рівня антикризової стійкості підприємства. Найбільш докладно підходи науковців до оцінювання стійкості розглянуто в економічній літературі лише на прикладі фінансової, економічної, стратегічної стійкості. Результати проведеного дослідження показали, що підходи науковців до оцінювання стійкості підприємства є різноманітними та різнобічними, що проявляється в меті та напрямках, методах, засобах та глибині оцінювання, у виборі результуючого показника тощо.

На теперішній час вже накопичилася значна кількість методичних підходів до оцінювання економічної стійкості, які можна виокремити в такі групи:

- побудовані на аналізі фінансового стану і визначення ймовірності банкрутства;
- засновані на принципах системного підходу з визначенням узагальненого (інтегрального) показника (середньої арифметичної, середньої геометричної, рейтингової оцінки та ін.) економічної стійкості, який включає оцінку різних структурних елементів (функціональних підсистем);
- на експертних оцінках. В основу методик закладений принцип побудови геометричних фігур (багатокутників) сторони яких є шкалами бальних оцінок значущості виділених структурних елементів, які визначаються експертним методом. Отримані багатокутники порівнюються з ідеальною фігурою, границі зон стійкості якої також визначаються експертним методом. Результати порівняння використовуються для визначення сильних і слабких елементів, які складають напрямки забезпечення стійкості підприємства, а також для порівняння підприємств між собою.

– засновані на кібернетичному підході і на стійкості та надійності технічних систем, де стійкість розглядається як показник, який можна виразити через математичні залежності і змінні, і інтерпретувати їх. Методики дають можливість встановити та описати вплив зовнішнього і внутрішнього середовища;

– комплексні підходи оцінки стійкості, що містять в собі якісні та кількісні методи аналізу.

У роботах Ю. В. Богатіна, Б. Н. Герасімова економічна стійкість підприємств оцінюється як сума усіх факторів, що впливають на економічну стійкість підприємств [2; 3]. Найбільшого поширення отримали методи кількісної оцінки за ключовим показником діяльності підприємства, з визначенням узагальненого (інтегрального) показника. Так, С. Н. Анохін [4, с. 12] при розрахунку узагальненого коефіцієнту економічної стійкості використовує мультиплікативну модель оцінки стійкості. І. В. Брянцева [5, с. 20] застосовує інший підхід (адитивна модель оцінки) до визначення часткових та інтегрального показника економічної стійкості підприємства. Одне з небагатьох досліджень щодо оцінки антикризової стійкості можна виявити в роботі В. О. Коюди, згідно з якими, для розрахунку узагальнюючого показника рекомендується до використання метод адитивного згортання компонентів вектора, що дозволяє об'єктивно оцінити вплив кожної окремої складової (фінансової стійкості; техніко-технологічного рівня; прибутковості; організаційного рівня; кадрового складу; ліквідності) на загальний рівень антикризової стійкості [6]. На нашу думку, при структуруванні антикризової стійкості автор значно збузив перелік її структурних компонентів, акцентуючи увагу лише на внутрішніх складових, що може стати причиною необ'єктивності отриманих результатів.

Незважаючи на актуалізацію цієї проблеми, серед провідних науковців ще й сьогодні не існує єдиної бази щодо методичного підходу до оцінки економічної стійкості підприємств. Можна погодитися і з тими дослідниками, які стверджують, що значна кількість запропонованих методичних підходів до розрахунку економічної стійкості не має комплексного характеру і тому не дає можливості повною мірою забезпечити підприємців дієвим інструментарієм забезпечення стійкості функціонування в кризисних умовах.

Для оцінки рівня антикризової стійкості підприємства необхідно класифікувати її складники за функціональною ознакою. При застосуванні функціональної ознаки враховується сфера виникнення, формування та забезпечення антикризової стійкості підприємства. Безперечно, така класифікаційна ознака повною мірою відображає умови господарювання будь-якого підприємства. Функціональна ознака ґрунтується на сукупності функцій, які виконує підприємство, на видах його діяльності. В зв'язку з цим, перелік функціональних напрямів може варіюватися залежно від особливостей галузі, де господарює підприємство. За функціональними напрямами доречно розглядати такі складові внутрішньої антикризової стійкості: фінансово-інвестиційну, операційну, маркетингово-інноваційну, кадрову, інформаційну та організаційно-управлінську. Кожна з них, у свою чергу, є складною системою, яка характеризується системою показників. Функціональні складники

антикризової стійкості підприємства повинні базуватися на послідовному єдиному підході. Формування показників зовнішньої антикризової стійкості необхідно для характеристики ступеня антикризової стійкості підприємства щодо факторів мезооточення: антикризова стійкість щодо партнерів, антикризова стійкість щодо попиту на продукцію, антикризова стійкість щодо конкурентів. Таким чином, загальна антикризова стійкість підприємства є складеним поняттям, яке характеризується системою показників, що відображають внутрішню антикризову стійкість підприємства та його взаємодію з зовнішнім середовищем.

Визначення інтегрального показника антикризової стійкості підприємства на основі використання таксономічного методу складається з наступних етапів: формування матриці вихідних даних; виключення з матриці вихідних даних квазіпостійних показників, тобто видалення зі складу сформованого апріорного набору тих параметрів, які не відіграють визначальну роль у розрахунку рівня антикризової стійкості підприємства; проведення кореляційного аналізу оціночних показників, що описують рівень зовнішньої та внутрішньої антикризової стійкості підприємства; проведення математичної процедури стандартизації відібраних показників за складовими антикризової стійкості підприємства; побудова точки-еталона та визначення усереднених відхилень параметрів від еталонних значень; розрахунок значень інтегральних показників складових зовнішньої та внутрішньої антикризової стійкості підприємства.

Визначення рівня антикризової стійкості підприємств на основі розрахунку інтегрального показника має важливе не тільки наукове, а й практичне значення, оскільки знання його рівня дає можливість керівництву підприємства приймати обґрунтовані рішення щодо раціонального використання свого потенціалу з одночасним прогресивним розвитком, враховуючи негативний вплив факторів зовнішнього середовища за рахунок ефективного використання виробничих, організаційних, фінансових та інших ресурсів.

Література:

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком : навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга»; К. : ВД «Княгиня Ольга», 2005. – 234 с.
2. Герасимов Б. Н. Экономическая устойчивость в деятельности предприятия / Б. Н. Герасимов, М. Н. Рубцова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2006. – № 8. – С. 108-111.
3. Богатін Ю. В. Инвестиционный анализ : навч. посіб. / Ю. В. Богатін, В. А. Швандар. – К. : ДІС, 2000. – 286 с.
4. Анохін С. Н. Исследование стратегий экономической устойчивости промышленных предприятий : автореф. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С. Н. Анохін. – Саратов, 2003. – 20 с.
5. Брянцева И. В. Рейтинговая оценка экономической устойчивости строительного предприятия / И. В. Брянцева // Экономика строительства. – 2002. – № 11. – С. 20-22.
6. Коюда В. О. Методичний підхід до оцінки антикризової стійкості підприємства / В. О. Коюда О. М. Костіна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 237-239.

ОСОБИСТІСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КОМАНДИ МЕНЕДЖЕРІВ

ДОРОНІН С. А.

аспірант кафедри менеджменту

Харківський національний економічний університет

імені Семена Кузнеця

м. Харків, Україна

Людина завжди була і залишається центральним ресурсом, метою і результатом економічної системи. Поступові зміни моделей суспільства знаходили відображення в обґрунтуваннях нових вимог до трудового потенціалу людини. Теоретичні науки різного рівня узагальнення працювали з послідовністю конструктивів «людина-індивід-особистість». Останнім часом спостерігається підвищення уваги до поняття «особистість». Більше в дослідженнях педагогів, психологів, соціологів, менше – у спеціалістів з управління.

Що стосується педагогів, то нова технологія освіти готує спеціаліста до роботи в ситуаціях предметної області, які не будуть відповідати змісту посадових інструкцій, не будуть аналогічними до ситуацій поточного моменту сфери їх діяльності. Для цього педагогіка переходить від стандартизованих технологій передачі знань тим, хто вчиться, до розвитку їх здатності самостійно формулювати зміст неочікуваних кризових нестандартних проблем в роботі, знаходити нестандартні шляхи їх вирішення, використовуючи особистий творчий потенціал. Назви багатьох публікацій з педагогіки наповнені сполученнями «особистісний підхід до учня» чи «особистісний потенціал студента».

Психологічні науки особистість розглядають через призму багатьох концепцій. Кожна з них орієнтована на специфічну модель відповідної наукової школи, в якій увага зосереджується на певних властивостях особистості.

Поняття «особистість» на думку соціологів характеризує суспільну сутність людини, пов'язану із засвоєнням нею різноманітного виробничого і духовного досвіду суспільства. У сучасній соціології в особистості констатується певний тип здатності до діяльності. При проведенні соціологічних досліджень соціолога цікавлять не тільки індивідуальні характеристики людини, а й соціальне середовище, соціальна організація чи соціальний інститут, в якому вона виконує свої соціальні функції.

Що стосується менеджменту, то його спеціалісти почали звертатися до поняття «особистість» у зв'язку із швидкими і радикальними змінами сутності і змісту професії. Функціональні обов'язки управлінця, принципи, засоби впорядкування трудової поведінки членів колективу стали швидко доповнюватися унікальними варіантами, часто створеними інтуїтивно. Успішні авторитетні учені надають в своїх публікаціях теоретичні обґрунтування і практичні рекомендації щодо використання для вирішення професійних проблем менеджерів напрацювань гуманітарних наук, особливо тих, які працюють з поняттям «особистість», індивідуальною і колективною свідомістю людини.

М. Макарова дає таке пояснення новій тенденції професіоналізації праці: «Економічні зміни обумовили зовсім інший підхід до професійних і особистісних якостей працівника, формування нового типу особистості, здатного не просто адаптуватися до мінливих умов, а й самостійно змінювати ці умови, проявляти відповідальність за прийняття ініціативних рішень, нестандартно мислити і постійно аналізувати ситуацію, що складається. Основні вимоги сучасного роботодавця обумовлені саме необхідністю швидкої адаптації персоналу до зміни зовнішніх умов. Ці якості не є суто «професійними» характеристиками працівника, представляють собою особистісні властивості людини, рівень її соціальної зрілості, проте в сучасній ситуації саме вони складають основу такої категорії, як «професіоналізм» [1, с. 48-49].

Значна кількість робіт з проблеми дослідження особистості, з одного боку, свідчить про важливість її досліджень. З іншого боку, звертає на себе увагу той факт, що навіть в межах кожного з існуючих підходів відсутнє як єдине концептуальне пояснення факторів, структури і механізмів формування особистості, так і визначення терміна «особистість» безпосередньо.

Пошук причин такої ситуації в роботах філософів показав, що спеціалісти цього рівня науки також відчують складність роботи з категорією «особистість». «Неповторна індивідуальність, автономність особистості і неможливість її існування поза історично сформованої системи суспільних відносин складають одну з найважливіших діалектично суперечливих характеристик людини» пише в своєму підручнику В. Степин [2, с. 102]. Автори іншого підручника дають наступне пояснення особливостям роботи з поняттям «особистість»: «Особистість – це найвищий ступінь духовного розвитку людини, що являє собою стійку сукупність соціально вагомих якостей, які характеризують індивіда як унікальну суб'єктивність, здатну освоювати і змінювати світ. Інакше кажучи, кожна особистість – людина, але не кожна людина є особистістю. Людським індивідом народжуються, а особистістю стають ... Сутність особистості спирається головним чином на її соціальні якості. Поняття «особистість» містить сукупність усіх соціальних ролей даної людини, усіх суспільних відносин, найважливішими серед яких є ставлення до громадського обов'язку, а також до установок суспільної моралі» [3, с. 338].

Складність вирішення цієї проблеми в процесах професіоналізації менеджменту також пояснюється необхідністю використання в них унікальних здібностей людини. Цьому надає увагу авторитетний у цій сфері науки вітчизняний вчений І. Іванова. В своїй монографії вона подає систему моделювання особистості менеджера, яка передбачає аналіз психологічної структури, характеристику моделі, ділові властивості особистості менеджера і формулювання професійно значущих вимог до його особистісного потенціалу [4, с. 373]. Її думку поділяють інші вітчизняні вчені, які працюють в цій предметній області. Наприклад, О. Кірдіна вважає, що нові вимоги до професіоналізму управлінців обумовлені зростанням іновативності економіки. На її погляд основні якості професійного менеджера значною мірою особистісні: наявність бізнес- освіти, високий рівень компетентності в широкому колі економічних і соціальних питань. вміння бачити перспективу, підбирати команду,

орієнтуватися на ринку. Також вміння працювати в умовах постійного ризику і брати на себе відповідальність, вміння повести за собою людей тощо [5, с. 270].

Наразі ефективність менеджменту залежить від наявності в системах управління не тільки окремих людей з високим особистісним творчим потенціалом, й згуртованих команд, які володіють спільним системним особистісним потенціалом. Саме такі згуртовані команди здатні і готові швидко створити оптимальний варіант вирішення як поточних, так і майбутніх проблем.

Можливості для формування таких команд залежать і від особистісного потенціалу членів колективу, і від наявності у керівників колективу рис лідера-реформатора. Особистісний потенціал працівника об'єднує лише їй притаманні властивості, використання яких дозволяє їй досягти значних результатів діяльності у певних сферах. Такі властивості реалізуються через спілкування з колегами і керівником і складають основу особистісного потенціалу колективу.

Батюк Б. Б. звертає увагу на необхідність в процесі формування особистісного потенціалу колективу діагностики резервів розвитку особистісних рис керівника: «Основою формування потенціалу керівника є виконання численних соціальних ролей, пов'язаних із соціальними процесами і структурами організації. Для виконання цих завдань менеджер має володіти певними рисами. Вони формують модель особистості керівника, яка має змінний характер залежно від виду діяльності, але загалом стає орієнтиром [6, с. 29].

В цьому контексті складають інтерес пропозиції щодо посилення уваги до моделі керівника колективу у варіанті «лідер-реформатор». В роботі вчених, які працюють в полі проблем менеджменту, виконано порівняння сутності понять «лідер-реформатор», «команда лідерів» [7, с. 33]. Характерні риси лідера-реформатора та особливості процесу формування ним команди лідерів наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Функції керівника і лідера-реформатора

Ознаки	Управлінська функція		
	Керівник	Лідер	Лідер-реформатор
Тип організації	Формальна	Неформальна	Формально-неформальна
Роль в колективі	«Той, хто організовує»	«Той, хто веде за собою»	«Той, хто організовано веде за собою»
Характер впливу	Розпорядження	Координація	Коучинг, наставництво
Характер влади	Посада	Харизма	Експертна, харизма
Природа влади	Визначена посадою	Виникає стихійно	Постійно і активно формується
Стабільність функції	Стабільна	Залежить від стосунків з групою	Постійне збагачення і «творче» руйнування
Об'єкт поваги колективу	Статус	Авторитет	Довіра, надання змоги діяти самостійно

Складено за матеріалами [7]

Для ефективної реалізації своїх функцій лідер-реформатор повинен постійно збагачувати їх зміст, володіти технологіями делегування прийняття рішень і відповідальності за них підлеглим.

Подальших досліджень за темою викладеного матеріалу потребує обґрунтування технологій концептуалізації і операціоналізації поняття «особистісний потенціал колективу» і його факторів, інструментів формування емпіричних даних і способів їх аналізу.

Література:

1. Макарова М. Н. «Конец труда»: миф и реальность постиндустриализма // Экономическая социология. – 2007. – Т. 8. – № 1. – С. 45-52.
2. Степин В. С. История и философия науки: Учебник для аспирантов и соискателей ученой степени кандидата экономических наук. – Изд. 3-е. – М.: Академический проект, 2014. – 424.
3. Данильян О. Г. Філософія : підручник / О. Г. Данильян, О. П. Дзьобань. – Х. : Право, 2015. – 432 с.
4. Иванова І. В. Професіоналізація менеджменту: Монографія. – К.: КНТУ, 2006. – 695 с.
5. Кірдіна О. Г. Нові технології забезпечення професіоналізму менеджерів в умовах інноваційної економіки / О. Г. Кірдіна // Вісник економіки транспорту і промисловості № 38. – 2012. – С. 267-270.
6. Батюк Б. Б. Формування особистості менеджера в управлінському середовищі / Б. Б. Батюк, М. Л. Диндин // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. – 2011. – Т. 13, № 3. – С. 28-31.
7. Дороніна М. С., Петряев О. О. Формування команди лідерів // Зб. наук. статей «Управління розвитком». – Харків: ХНЕУ, 2004. – № 3. – С. 32-35.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

КАМИШНА С. Ю.

студентка

*Науковий керівник: **ВОВК О. М.***

кандидат економічних наук, доцент

Національний авіаційний університет

м. Київ, Україна

Стратегічний менеджмент є невід'ємною складовою діяльності будь-якої організації. Банки не є виключенням. Навпаки, формування стратегії розвитку і діяльності банківської установи є однією з першочергових задач для керівництва.

Успішність діяльності банку вимагає ефективного поєднання стратегічного та оперативного менеджменту [1]. Головною функцією конкурентної стратегії банку є забезпечення найбільш ефективного поєднання поставлених цілей і наявних ресурсів. Стратегічний план розвитку банківської установи, як правило, є комплексним, тобто включає в себе певну сукупність аспектів діяльності [2].

Процес визначення конкретних стратегічних цілей та завдань є досить складним і передбачає послідовне виконання певних етапів [3]. Розглянемо їх більш детально.

Розробка стратегії банківської установи починається з детального ситуаційного аналізу. На цьому етапі оцінюється поточне становище організації, її зовнішнє та внутрішнє середовище, потенціал та можливості розвитку, а також потенційні загрози, що вже існують або ж можуть виникнути в плановому періоді.

Наступний етап передбачає визначення стратегічного бачення. При цьому керівництво конкретизує основні цінності організації, визначає пріоритетні напрямки діяльності, стиль керівництва, особливості взаємодії з зовнішнім середовищем, клієнтами тощо.

Далі відбувається формулювання місії банку, і відповідних стратегічних цілей. Тобто, на цьому етапі вимальовується конкретна картина майбутнього становища банку, на втілення в життя якої буде направлена діяльність установи в плановому періоді.

Наступний етап характеризується визначенням стратегічного підходу та оцінкою альтернатив. Тобто, спираючись на вже визначені та сформульовані цілі, керівництво здійснює пошук інструментів, необхідних для їх досягнення, та способів це зробити. При цьому формується кілька альтернативних підходів.

Потім відбувається оцінка стратегічних альтернатив. Таким чином, всі сценарії діяльності банку, сформульовані на попередньому етапі аналізуються за системою критеріїв. На основі результатів цього аналізу обирається найбільш оптимальна стратегія.

Далі обрана стратегія затверджується і втілюється в життя. Тобто, банк продовжує свою економічну діяльність відповідно до сформульованих у стратегічному плані цілей та завдань. При цьому можливе коригування плану згідно зі змінами у внутрішньому чи зовнішньому середовищах.

І нарешті, останній етап – оцінювання результатів впровадженої стратегії. Цей етап передбачає порівняння планових і реальних показників, та складання звіту про ефективність стратегічного менеджменту, на основі їх аналізу.

Однак, вирішальною умовою успішності стратегії банківської організації є своєчасність її розробки та впровадження. Це зумовлено високим рівнем конкуренції на сучасному ринку банківських послуг. На жаль досить частою є ситуація, коли стратегічний план було впроваджено надто пізно, після дії деяких негативних факторів, які зводять очікуваний ефект нанівець. Серед таких факторів виділяють:

- стратегічний шок;
- несподівані й незаплановані витрати;
- зростаючий тиск конкурентів;
- незадовільний фінансовий стан.

Тобто, це означає, що мало лише розробити стратегію та ввести її в дію, потрібно ще й зробити це вчасно. Інакше, від неї не буде жодної користі. Це доводить, що грамотне стратегічне управління вимагає певних навичок та

знань, без яких неможливо визначити і врахувати індивідуальні особливості кожного конкретного підприємства.

Виходячи зі сказаного вище, можна виділити ще один важливий аспект, що впливає на ефективність стратегічного планування – підбір кадрів. Адже від кваліфікації працівників та їх зацікавленості у досягненні якнайкращих результатів залежить якість процесів розробки, впровадження та дотримання стратегії діяльності організації.

Таким чином, бачимо, що стратегічне управління у банківській сфері є так само важливим, як і в будь-якій іншій галузі економіки. Проте, специфічність фінансового ринку спричиняє деякі особливості процесу розробки стратегічного плану.

Література:

1. Гребенюк Н. В. Стратегічне управління банком в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Н. В. Гребенюк – Режим доступу до ресурсу: http://www.confcontact.com/2014_05_15/2_grebenyuk.htm.

2. Шевцова О. Й. Складові стратегічного управління банком [Електронний ресурс] / О. Й. Шевцова. – Режим доступу до ресурсу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/53935/7/Shevtsova_Stratehichne_upravlinnia.pdf.

3. Особливості стратегічного менеджменту в банку [Електронний ресурс] / [О. А. Кириченко, І. В. Гіленко, С. Л. Роголь та ін.] – Режим доступу до ресурсу: <http://textbooks.net.ua/content/view/6751/51/>.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ПОГРЕБНЯК А. Ю.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та підприємництва*

ЛІННІК І. М.

студентка

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут

імені Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

Найважливішою частиною стратегічно орієнтованої політики підприємства є кадрова політика, яка відображає філософію управління та принципи, які реалізують управління персоналом. Призначення кадрової політики – своєчасне встановлення цілей відповідно до стратегії розвитку підприємства, вирішення проблем та встановлення завдань та здійснення пошуку можливостей для досягнення цілей. Для досягнення поставлених завдань надзвичайно є важливим забезпечення підприємства необхідними людськими ресурсами. Дана політика розроблена таким чином, щоб дозволити

лінійним та функціональним менеджерам керувати нею, аналізувати можливі наслідки цих рішень щодо кадрових питань.

Основна мета полягає в тому, щоб забезпечити кожному посаду, робоче місце надійним персоналом відповідної кваліфікації.

У великих підприємствах кадрова політика, як правило, офіційно задекларована та задокументована у корпоративних документах: меморандумах, інших документах, що визначають основні аспекти управління кадровим потенціалом. Ми вважаємо, що розробляючи власну кадрову політику вітчизняним підприємствам слід враховувати провідних успішних підприємств, які використовують ефективну кадрову політику у своїй роботі. Ефективна кадрова політика базується на реалізації наступних принципів HRM:

- 1) постійний розвиток працівників, що дасть їм змогу бути гнучкими до будь-яких змін;
- 2) сприяти розвитку співпраці та навичок для розвитку відосин співробітництва;
- 3) тісне спілкування з працівникам;
- 4) впровадження політики винагороди, яка мотивуватиме людей, сприяє досягненню індивідуальних та колективних результатів.

Слід зазначити, що індивідуальний план розвитку, що складений в наслідок здійснення оцінки персоналу та визначення цілей, крім формальних тренінгів повинен включати в себе всі форми самоосвіти, конференції, круглі столи, участь у багатофункціональних проектах, ділові комітети, практичні програми.

Кадрова політика включає також і традиційний аспект – це щорічну співбесіду, яке не має характер професійної атестації. Це так званий річний звіт (що було досягнуто, що зроблено?). Мета якої полягає в тому, щоб планувати роботу наступному році, а не тільки в тому плані бізнес-цілей, а і в тому, яку мету працівник хоче досягти, що ще він хоче зробити?

Є багато проблем з реалізацією політики в галузі персоналу, нижче запропоновані ефективні методи розвитку для їх вирішення, а саме [1]:

– стратегія розвитку цілей та завдань персоналу, що полягає у створенні та підтримці кількісного та якісного складу персоналу, який найкращим чином відповідає вимогам виробництва, що зможе вирішити проблеми та забезпечити реалізацію конкурентної бізнес-стратегії;

– організація роботи та забезпечення ефективного використання кадрового потенціалу, яка включає в себе сучасне створення робочих місць, покращення якості життя, здійснення оцінки відповідності працівників згідно займаної ними посади;

– використання корпоративних схем стимулювання персоналу, які включають в себе матеріальні і нематеріальні стимули для роботи;

– людський капітал організації, що забезпечить конкурентоспроможність та інноваційну спроможність;

– організація внутрішніх кадрових переміщень, які необхідні для ефективних кадрового розміщення, використання та технічного обслуго-

вування, забезпечення їх професійного зростання, що можливо тільки при оперативному і стратегічному управлінні;

– розвиток відносин між працівником та роботодавцем, встановлення зворотного зв'язку щодо відносини між трудовою зайнятістю, функціонування і розвитку, і соціального аспекту, в тому числі включаючи житло, медичне обслуговування, пенсійне забезпечення, соціальне обслуговування, професійна підготовка, зайнятість і умови праці, а також внесок в якість життя, щоб поліпшити умови, необхідні для створення і підвищення мотивації співробітників.

Тому кадрова політика повинна збільшити здатність підприємства, задовольняти потреби технологій та ринкових перетворень у найближчому майбутньому. Використовуючи раціональну кадрову політику, цей процес є успішним, тому що все це робиться для людей: наявність кар'єрного росту, навчання персоналу, підбір і най фахівців. Оскільки, раціональний менеджмент розуміє реальну вартість людських ресурсів.

Література:

1. Білоус Т.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства [Електронний ресурс] : монографія / Т.В. Білоус. – Режим доступу: http://econom.univ.kiev.ua/articles/MIID/bilorus/strategichne_upravlinnya_kadrovim_potencialom_pidpriemstva.pdf.
2. Крацко В.О. Стратегія вдосконалення кадрової політики підприємства / В.О. Крацко // Економіка України. – 2012. – № 6. – С. 52-56.
3. Соціально-трудова відносина: теорія та практика : зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту України. – К. : КНЕУ, 2013 р. – 144 с.
4. Стратегічний кадровий менеджмент [Електронний ресурс] : Підручник онлайн / В. Колпаков, Г. Дмитренко. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/146.html>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

ЛІННІК І. М.

студентка

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут

імені Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

Зміни в господарській діяльності, які відбуваються під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, перетворили більшість їх у складні системи. Управління такими системами вимагає застосування відповідних методів. При цьому можна зазначити, що конкурентні переваги підприємств нині забезпечуються переважно компетенціями, тобто унікальними здібностями, знаннями, сталими поведінковими моделями, наявними на підприємстві. Носіями навичок компанії є її співробітники. Саме тому пошук

нових конкурентних переваг для підприємства з підвищення їх конкурентоспроможності на ринку полягає у створенні професійного потенціалу персоналу та формуванні ефективної кадрової політики.

Кадрова політика підприємства повинна зосереджуватися на економічних умовах ринку, а її основна мета полягає в тому, щоб забезпечити кожне робоче місце відповідним персоналом. Проте ефективне функціонування підприємства в конкурентному середовищі залежить від належного управління стратегіями управління персоналом. Враховуючи, що головною метою формування кадрової політики є своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів комплектування, збереження персоналу та розвитку відповідно до потреб підприємства, чинне законодавство та умови ринку праці, персонал підприємств повинен визначати загальний напрямок і основи роботи з персоналом, загальні та конкретні вимоги до них і мають бути розроблені керівниками підприємства та кадровою службою [1].

Важливо вирішити проблеми забезпечення ефективної реалізації стратегії з урахуванням розвитку підприємства, яка повинна забезпечувати можливість відповідних коригувань стратегій та засобів її реалізації. Розробка та реалізація змін потребує відповідних кадрових можливостей та координації ефективної роботи працівника та команди з цією стратегією. У рамках стратегії потрібно розуміти визначення довгострокових цілей розвитку підприємства, методи та час їх досягнення, систему оцінювання, що реалізує цілі. Теоретичний процес формування стратегії включає наступні етапи: визначення місії; визначення цілей; проведення аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища; аналіз існуючих стратегій; провести подальший аналіз потенційної формулювання основних стратегічних питань на основі попереднього аналізу; підготовка стратегічних планів реалізації стратегії; реалізація стратегії; подальший розвиток стратегії [2].

При розробці кадрової політики особливу увагу слід приділити аналізу мотиваційних механізмів, їх здатності їх тренувати та керувати ними відповідно до завдань, визначених у компанії. Також повинні враховуватися проблеми взаємодії керівників з профспілками та агентствами зайнятості, співробітниками служби безпеки, розробкою принципово нових підходів до пріоритетів сучасних цінностей. Важливою умовою для успішного здійснення кадрової політики є відкритість і відповідний рівень довіри між менеджерами та працівниками, постійне і точне формування виробничо-економічної ситуації, яка виникає на підприємстві, визначення перспектив подальшої роботи підприємства. Таким чином, кадрова політика повинна відповідати та бути інтегрованою з стратегією розвитку підприємств.

Отже, дослідивши питання формування кадрової політики підприємства можна зробити наступні висновки: при зміні ринкових умов керівники повинні будувати відносини з працівниками, відповідно до цих змін, з метою досягнення цілей підприємства; щоб мати змогу розраховувати на економічний успіх, керівник повинен мати можливість використовувати звичайні методи та форми управління та освоїти нові підходи до управління персоналом; основними напрямками розвитку персоналу повинні бути запровадження системи мотивації та навчання.

Література:

1. Даниленко О. А. Методичні підходи до оцінки ефективності управління персоналом організації/О. А. Даниленко // Актуальні Проблеми Економіки. Науковий економічний журнал. – Київ: ВНЗ «Національна академія управління», 2015. – № 6. – 382 с.
2. Балабанова Л. В. Стратегічне управління персоналом підприємства: навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. – К.: Знання, 2013. – 236 с.
3. Поканевич Ю. В. Методологія та основні концепції розробки «стратегічних карт» розвитку компанії / Ю. В. Поканевич // Торгівля і ринок України. – 2015. – Вип. 28. – Т. 2. – 385 с.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ОНИЩЕНКО О. А.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики*

КОЗЮК О. В.

студентка факультету менеджменту

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

Сучасний світовий рівень менеджменту передбачає, що об'єктом управлінської діяльності у будь-якій сфері, поряд з процесами та людьми, є організаційна культура різних типів. Оволодіння інноваційними управлінськими технологіями неможливе без опанування організаційно-культурних засад, які дають комплексне розуміння процесів еволюції та функціонування організації з урахуванням глибинних механізмів поведінки людей в контексті багатофункціональності та динамічності цих процесів.

Культура організації відображає ідеї, спільні для групи людей, що працюють в одній компанії, а цінності допомагають всім її членам зрозуміти, для чого створена організація, як вона працює і що для них, як працівників є важливим. Від керівників залежить, як буде розвиватись культура протягом всього існування організації. Коли вона зростає, її культура формується, змінюється і вдосконалюється. Це формує успіх компанії та колективний досвід всіх працівників.

Вплив менеджерів на сферу соціальних відносин складається з дій, спрямованих на зміну культурних норм, які необхідні для того, щоб адаптувати їх до цілей і організаційних рішень, прийнятих в компанії. Цей вплив передбачає стабільність організаційних стимулів. Формування організаційної культури – це зусилля керівника стосовно конструктивного впливу на соціально-психологічну атмосферу в колективі та на поведінку співробітників. При цьому, можливо і необхідно прогнозувати, планувати та стимулювати необхідну поведінку співробітників, враховуючи історично сформовану в організації корпоративну культуру. Успішне формування організаційної

культури, безумовно, відбувається на етапі професійного навчання майбутніх менеджерів і в процесі їх професійної адаптації [1].

Отже, в основу виміру культури організації, покладено характеристики, які є відносно сталими у сферах бізнесу та виробництва, а саме:

1. Ототожнення з організацією. Рівень уподібнення працівників з організацією є вищим, ніж з його робочим місцем чи професійною спеціалізацією.

2. Наголос на груповій діяльності. Реалізація своєї професійної діяльності здійснюється разом зі всіма своїми колегами, а не окремими особами.

3. Увага до людей. Приймаючи рішення менеджери, враховують їх можливі результати, та переносять наслідки цих рішень на своїх співробітників.

4. Інтеграція діяльності підрозділу. Впровадження заохочувальних програм для співробітників підрозділу, що призведе до їх скоординованої і взаємозалежної діяльності.

5. Контроль. Використання системи правил і норм, а також прямого нагляду для контролю за поведінкою співробітників.

6. Терпимість до ризику. Створення умов, за яких робітники самі прагнуть до креативності та схильні до ризику.

7. Критерії винагороди. Винагороди присвоюють в залежності від ефективності діяльності, та результатів роботи.

8. Терпимість до незгоди. Заохочування управлінців до відвертого вираження своєї незгоди, або зауважень у вирішенні проблемних питань.

9. Орієнтація на кінцевий результат. Увага менеджерів більше сконцентрована на результатах і наслідках роботи, ніж на методах та процесах їх досягнення.

10. Зосередженість на відкритій системі. Контроль організації за суттєвими змінами у зовнішньому середовищі та ефективна реакція на них [2].

Перед управлінцями постає можливість і необхідність свідомого оцінювання і формування організаційної культури та управління її розвитком. Вони повинні вміти донести основні принципи організаційної культури до відома тих, на чію діяльність вона впливатиме. Культура визначає настрій організації, а тому компанії, які розвивають і підтримують міцну організаційну культуру, є конкурентоспроможними та ефективно функціонують на обраному ринку.

Література:

1. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури підприємства: монографія / Г.М. Захарчин. – Львів: Вид-во Нац. Ун-ту «Львівська політехніка», 2012. – 276 с.

2. Харчишина О.В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств: монографія. – Житомир: Вид-во ЖДУ, 2014. – 290 с.

МОДЕЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СОЦІАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ОРГАНІЗАЦІЇ

ОНИЩЕНКО О. А.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики*

КУЛАЧОК Н. П.

студентка факультету менеджменту

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

Одним з найважливіших внесків системного підходу в науку управління є уявлення про значення зовнішнього середовища по відношенню до організації [1].

Зовнішнє середовище організації – це сукупність факторів які часто характеризуються невизначеністю, рухливістю та непостійністю, вони перебувають за межами організації і впливають на неї.

Зовнішні фактори поділяються на середовище прямого та не прямого впливу. До середовища прямого впливу відносять фактори, які безпосередньо впливають на діяльність організації (постачальники, державні органи, споживачі, конкуренти та трудові ресурси). А до середовища непрямого впливу відносять фактори, що не здійснюють прямого впливу, але наносять свій відбиток (стан економіки, соціокультурні фактори, політичні фактори) [2].

Для здійснення ефективної діяльності організації слід враховувати всі ці фактори. Часто підприємці не звертають достатню увагу на зовнішні фактори, особливо на такий фактор як трудові ресурси. Це призводить до неефективної діяльності або навіть краху організації. Враховуючи зовнішні зміни факторів, можна визначити нові можливості просування своєї справи.

Швидкість змін в навколишньому середовищі визначають його рухливість. Зазвичай більш висока рухливість спостерігається у галузях, які орієнтовані на науково-технічний прогрес, адже в них присутній такий важливий фактор як конкурентна боротьба. Працюючи в таких сферах, необхідно досить швидко реагувати на зміни, тому що кожен день з'являються нові технології, методи, товари і т.п.

Підприємство повинно передбачати події, на які не може вплинути, і впливати, якщо може, на ті, які можна використовувати у власних інтересах [1].

Враховуючи рівень розвитку України, нашої економіці слід мобілізувати всі свої ресурси для стійкого економічного зростання. Через низький рівень життя населення ми не можемо активізувати трудові ресурси, тому на рівні організації необхідно створювати умови для використання резервів економічного зростання.

Трудовий ресурс є одним з найважливіших факторів якісного існування та сталого розвитку будь-якого підприємства, установи чи організації. Роботодавці підкреслюють зацікавленість в кадрах, коли надають соціальну турботу своїм працівникам, не тільки враховуючи вклад у виробничо-

господарську діяльність, а і соціальну корисність колективу. Таким чином працівники будуть зацікавлені в продуктивності та якості праці, підвищуватиметься відповідальність як особистої, так і суспільної праці [3].

Основні складові соціального середовища організації:

- 1) фонди соціальної допомоги;
- 2) умови праці в організації;
- 3) умови життя та відпочинку працівників;
- 4) планування, організація та регулювання коштів на соціальні заходи.

Формування внутрішнього середовища знаходиться під впливом зовнішніх факторів, особливо соціально-економічних умов. До останніх можна віднести сукупність соціальних нормативів і стандартів, що формують правову основу соціальної захищеності населення, систему соціальної допомоги та виплат.

Досвід показує, що вкладання в людський ресурс приносить стійкі позитивні результати. Саме тому розвиток соціальної сфери є важливим [4].

Створення і розвиток соціальної системи організації необхідне для зміцнення трудового потенціалу, а це вимагає розробки методологічної основи формування цілей, принципів, методів, завдань в системі соціально-економічного розвитку організації.

Впровадження на підприємствах нових соціальних технологій сприяє створенню сприятливих умов соціального середовища – враховуючи сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів соціального розвитку працівника та забезпечувати досягнення мети організації – максимізації прибутку.

Література:

1. Організаційна психологія: підручник для бакалаврів / під ред. А. В. Карпова. – М.: Юрайт, 2012. – 570 с.
2. Щебликіна І.О. Основи менеджменту: навч. посібник / І.О. Щебликіна, Д.В. Грибова. – Мелітополь : ВБ «ММД», 2015. – 479 с.
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2009. – 390 с.
4. Долан С. Управління на основі цінностей. Корпоративне керівництво по виживанню, успішної життєдіяльності і вмінню заробляти гроші в ХХІ столітті / С. Долан, 74 С. Гарсія. – М.: Претекст, 2008. – 313 с.

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРУКТУРУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

САХАРУК Б. С.

аспірант кафедри економіки підприємства

Київський національний університет

імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

На сучасному етапі розвитку Україна відчуває на собі вплив світової фінансово-економічної кризи, що призводить до трансформації усіх її секторів. За таких умов процеси формування, структурування та обігу акціонерного капіталу набувають нового значення. Адже помилки та недоліки при формуванні капіталу акціонерного товариства, незбалансованість структури акціонерного капіталу підприємств, значне переважаювання позикового капіталу над власним можуть стати причиною погіршення фінансово-економічного становища компанії, втрати частки на ринку та падіння попиту, витоку конфіденційної корпоративної інформації і, у кінцевому випадку, банкрутства підприємства. За таких умов функціонування вітчизняні акціонерні товариства потребують теоретичного обґрунтування та дієвих рекомендацій щодо удосконалення механізму управління акціонерним капіталом, підвищення ефективності його дії та розробки шляхів оптимізації структури капіталу товариства.

Провівши глибоке дослідження методів та пропозицій формування механізму забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства вітчизняними та зарубіжними вченими, нами було запропоновано власний механізм, сутність якого схематично зображено на рисунку 1.

У загальному вигляді за структурою побудови і алгоритмом своєї дії, механізм забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства може бути поданий як послідовність етапів, що у своїй сукупності утворюють комплексну систему функціональних зв'язків між суб'єктами, об'єктами, факторами, методами, принципами та іншими складовими руху акціонерного капіталу на підприємстві і може використовуватися для досягнення ефективного результату у вигляді максимізації прибутку акціонерів та покращення соціально-економічних показників діяльності акціонерного товариства.

Відповідно до запропонованої схеми формування механізму забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства, пропонуємо виділити такі основні етапи формування механізму структурування акціонерного капіталу для вітчизняних підприємств:

1-й етап – визначення впливу акціонерного товариства як організаційно-правової форми на формування акціонерного капіталу;

2-й етап – аналіз інвестиційної привабливості акціонерного товариства;

3-й етап – оцінка впливу факторів формування фінансової вартості акціонерного капіталу;

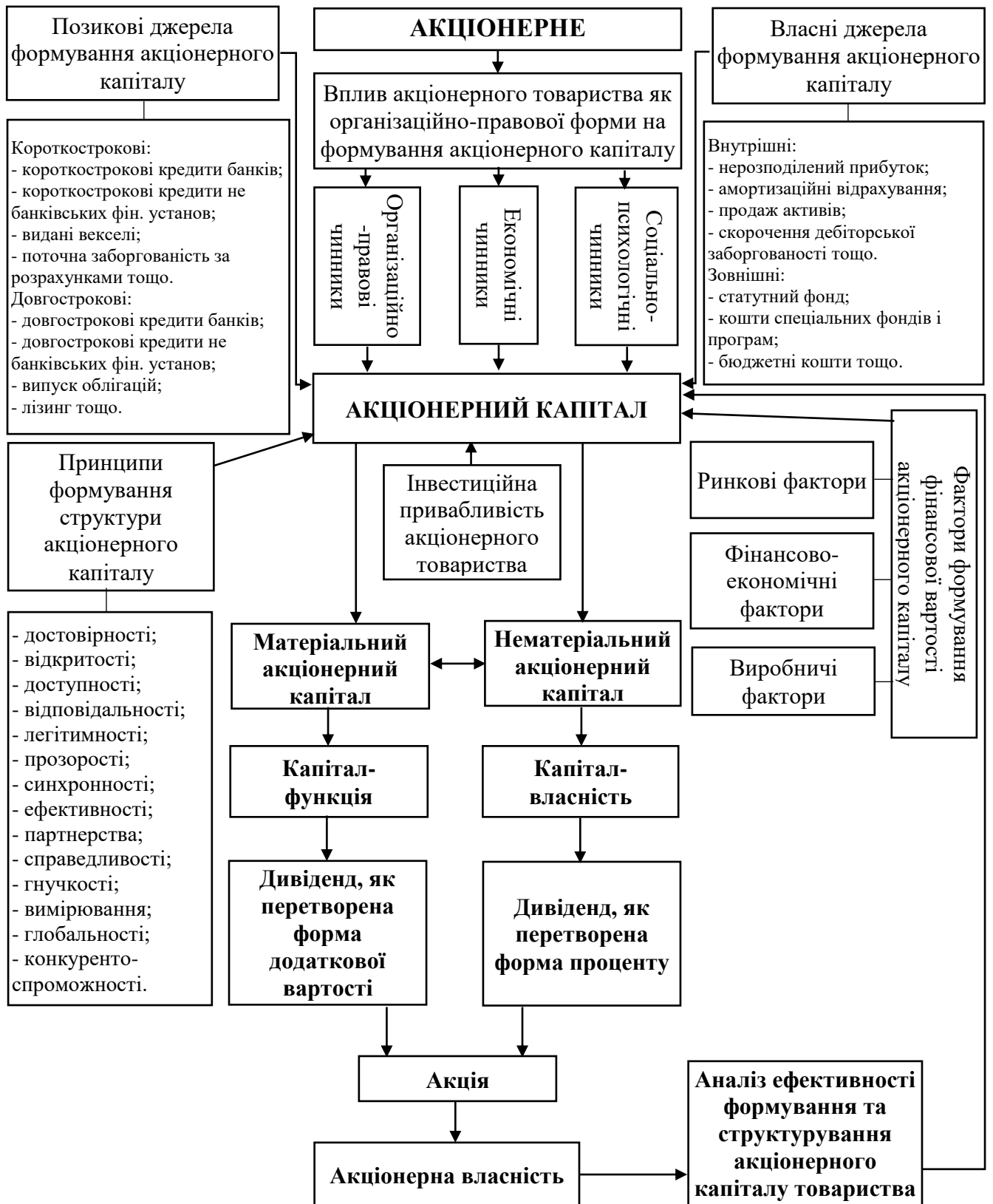


Рис. 1. Схема удосконаленого підходу до формування механізму забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства

Сформовано на основі матеріалів авторських досліджень

4-й етап – визначення принципів формування структури акціонерного капіталу;

5-й етап – аналіз та визначення оптимальних джерел формування акціонерного капіталу товариства;

6-й етап – контроль та управління формуванням та структуруванням акціонерного капіталу з позицій максимізації прибутку;

7-й етап – аналіз ефективності формування та структурування акціонерного капіталу товариства.

Впровадження побудованого за такою схемою механізму забезпечення ефективності структурування акціонерного капіталу підприємства підвищить результативність господарської діяльності вітчизняних акціонерних товариств, і в кінцевому підсумку приведе до забезпечення стабільності економічного розвитку як на рівні окремих галузей економіки, так і на рівні економіки країни в цілому.

Література:

1. Базилевич В. Д. Цінні папери: підручник / В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, Н. В. Ковтун та ін., за ред. В. Д. Базилевича. К. : Знання, 2011р. – 1094 с.

2. Баюра Д. О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія / Д. О. Баюра// – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 288 с.

3. Зазуляк Л. П. Чинники та джерела формування капіталу підприємствами / Л. П. Зазуляк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львов, 2006. – № 554 : Проблеми економіки та управління. – С. 35-39.

4. Мацера С. М. Фінансова вартість акціонерного капіталу та методи її оцінки / С. М. Мацера // Науковий вісник НЛТУ України: Зб. наук.-техн. праць. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 241-247.

5. Савенко Н.В. Акціонерний капітал: сутність та функції / Н.В.Савенко// Вісник Дніпропетровського університету. Економіка: Випуск 5(2). – 2011. – С. 65-72.

6. Шегда А. В., Баюра Д. О. Форми корпоративного контролю в системі акціонерних відносин в Україні / А. В. Шегда, Д. О. Баюра // Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики : [колективна монографія]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 344 с.

ОСНОВНІ МЕХАНІЗМИ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

СТРЕЛКОВ О. В.

здобувач

*Державний університет інфраструктури та технологій
м. Київ, Україна*

В процесі подолання конфлікту інтересів відбувається пошук найкращих варіантів рішень і, як наслідок, підвищення ефективності діяльності. Узгодження економічних інтересів зацікавлених сторін сприяє максимізації сукупного ефекту економічної системи більш високого рівня. Саме тому питання ефективного узгодження інтересів підприємства та його стейкхолдерів є актуальним.

Економічні інтереси – це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення індивідуальних потреб окремих людей, трудових колективів, соціальних верств, груп і класів [1].

Якщо розглядати економічні інтереси у взаємозв'язку з виробничими відносинами, тоді можна дати таке визначення: економічні інтереси – це вигода, яка реалізується суб'єктом в процесі господарської діяльності, оскільки суб'єкт спрямовує ресурси, розум, ідеї та увагу на отримання матеріальних вигод [2, с. 97].

Принцип узгодження інтересів зацікавлених сторін означає прийняття рішень в координатах «виграв я» – «виграв партнер», замість «виграв я» – «програв партнер» [3], «оскільки канонічні механізми ринку втрачають свою адекватність у спробах утвердження постіндустріальних цінностей». Головним в стосунках стає не максимізація прибутку сьогодні за будь-яку ціну, а забезпечення довготривалих партнерських відносин і стабільного прибутку в майбутньому [4, с. 167].

Розглянемо способи (механізми) узгодження інтересів транспортного підприємства та його стейкхолдерів.

Для узгодження інтересів транспортного підприємства і держави загальноновизнаним дієвим способом є використання механізмів державно-приватного партнерства (далі – ДПП). Державно – приватне партнерство в транспортній галузі – це збалансована система економіко-правових відносин між державним та приватним партнерами, що базується на принципах рівності, вигоди й справедливого розподілу ризиків, та функціонує з метою реалізації стратегічно важливих проектів розвитку транспорту.

При реалізації проектів розвитку транспорту партнерство може здійснюватись у формі концесій і контрактів на надання послуг. Серед загальноприйнятих моделей концесій при укладанні угод ДПП можуть бути використані такі: BOT/Build, Operate, Transfer (будівництво-експлуатація/управління-передача), BOOT/Build, Own, Operate, Transfer (будівництво-володіння-експлуатація/управління-передача), DBFO/Design, Build, Finance, Operate (проекткування-будівництво-фінансування-експлуатація/управління) [5].

Узгодження економічних інтересів транспортного підприємства та працівників базується на трудовому законодавстві і здійснюється шляхом регулювання трудових відносин. Уклавши контракт з роботодавцем (або написавши заяву про прийом на роботу), працівник тим самим погодився з умовами праці та рівнем її оплати. В протилежному випадку – він або відмовиться від співпраці, або буде висувати додаткові умови щодо своїх економічних інтересів. Підприємство в особі його керівника з урахуванням компетентності працівника, його цінності для підприємства, наявних фінансових можливостей підприємства вирішує питання щодо рівня задоволення економічного інтересу працівника при встановленні йому величини оплати праці. Для обґрунтування рівня рівноважного економічного інтересу підприємства і працівника щодо оплати праці можуть бути застосовані економетричні моделі.

Узгодження інтересів транспортного підприємства і клієнта відбувається в процесі укладання угод на надання послуг. Тариф, зазначений в контракті, з правової точки зору врегульовує економічні інтереси сторін, а додаткові умови щодо умов доставки реалізують інші інтереси контрагентів. Загалом цінова політика, яка реалізується транспортним підприємством залежить від його фінансового стану, позиції керівництва, а також, як було зазначено вище, – від рівня конкуренції на ринку, цін конкурентів, наявного попиту.

Узгодження інтересів транспортного підприємства з постачальниками здійснюється, як і у попередньому випадку, через укладання угод. Обираючи постачальника транспортне підприємство крім цінових чинників, платіжних умов враховує також репутаційні, партнерські чинники. В практиці бізнесу існує поняття «контрактація відносин, заснована на довірі». Імідж, репутація партнера, навіть за умов тимчасових фінансових ускладнень, допомагають вирішувати питання щодо співпраці та узгоджувати інтереси сторін. Зasadничі основи врахування інтересів партнерів знаходяться в площині розуміння вигоди кожного учасника від цього. Застосування способу узгодження інтересів визначається також ментальністю, національними традиціями бізнесу. Можна стверджувати, що менталітет стає одним з економічних чинників, який впливає на спосіб ведення бізнесу.

Узгодженню як економічних, так і соціальних інтересів транспортного підприємства та його стейкхолдерів сприяє також дотримання принципу соціально-відповідальної діяльності. Для ефективного партнерства бізнесу з державою у вирішенні соціальних проблем необхідно створити культуру такої взаємодії та механізм його реалізації. Соціальне партнерство повинно бути засноване на принципах добровільних зобов'язань, взаємовигідності, взаємної довіри. Принцип добровільності має особливе значення. Партнерські відносини не можуть будуватися на основі примушення бізнесу з боку держави (наприклад, добровільно-примусова благодійність) [6, с. 48].

Слід звернути увагу на те, що компанія, здійснюючи соціальну діяльність, не тільки сприяє вирішенню деяких соціальних проблем, а й підвищує власний імідж та конкурентоспроможність. Ведення соціально-відповідальної діяльності має позитивні наслідки для бізнесу, серед яких [7]: поліпшення іміджу компанії; гарантія отримання замовлень; зростання продуктивності праці; довіра ділових партнерів; забезпечення державної підтримки; довіра та лояльність споживачів; задоволеність співробітників; стабільність кадрового складу; кращий потенціал для розвитку; підвищення конкурентоспроможності; ефективне використання ресурсів.

Література:

1. Кузнєцова Т.В., Кузіна І.В. Економічні інтереси – рушійна сила ефективного розвитку суб'єктів господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnuvgrp/ekon/2009_3_1/v47ek046.pdf.
2. Варналій З.С. Економічна безпека [Текст]: навчальний посібник / З.С. Варналій.: Знання, 2009. – 647 с.
3. Шевченко Б.О. Феномен партнерства в контексті суспільних трансформацій [Електронний ресурс]. Режим доступу: dspace.pnpu.edu.ua/.../4336.

4. Шарден Пьер Тейяр. Феномен человека. Преджизнь, жизнь, мысль, сверхжизнь / Тейяр де Шарден. – М.: Наука, 1987. – 240 с.
5. Лерніченко К.В. Оцінка ефективності функціонування підприємств міського водного транспорту на засадах державно-приватного партнерства / К.В. Лерніченко, В.А. Будник // Бізнес Інформ. – 2015. – № 12. – С. 157-163.
6. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М., Кужель О. В., Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємництво, 2008. – 226 с.
7. Бабина О.Є. Механізм підвищення рівня соціально відповідальної діяльності підприємств України / О.Є. Бабина, А.А. Комарова // Бізнес Інформ.– 2014. – № 12. – С. 69-74.

СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

ЩУР О. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту та комерційної діяльності

Львівський інститут економіки і туризму

м. Львів, Україна

Дослідження проблем інноваційної економіки завжди знаходилося в центрі уваги економічної науки. Це обумовлено тим, що інновації торкаються самих глибинних основ господарської діяльності, визначаючи процес економічного росту в цілому. У сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу зі сформованої економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, забезпечення технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях.

Важливою проблемою виступає теоретичне обґрунтування критеріїв ефективності інвестиційних витрат, взаємозв'язку і взаємозумовленості капітальних вкладень і структурних зрушень в економіці, визначення пріоритетів у галузевій структурі інвестицій, а також усередині основних народногосподарських сфер: основного виробництва (власне виробництво), виробничої і соціальної інфраструктур. Не менше значення має також дослідження джерел і засобів формування інноваційних ресурсів у сучасних умовах перехідної економіки в нашій країні [2].

Інновації є частиною науково-технічної, інноваційної та інвестиційної політики держави, тому роль держави має зводитися до розробки та реалізації державних стратегій та програм розвитку економіки, науково-технічної політики, метою яких має стати створення сприятливих умов, спрямованих на розвиток науки і техніки [3].

Інноваційний розвиток, як важливий чинник економічного зростання, висвітлюється в наукових працях В. Александрової, О. Амоші, Л. Антонюка, Ю. Бажала, І. Белкіна, В.Геєця, В. Гусевої, О. Лапко, С. Кіреєва, Л. Осецького, В. Савчука, С. Соколенка, О. Федірко, О. Шнипка, М. Крупки, М. Чумаченка та ін.

Зокрема, Крупка М.І побудову інноваційної моделі розвитку економіки вбачає в створенні сприятливого фінансово-кредитного середовища.

Федоренко В.Г. підкреслює необхідність залучення капіталу в науку та інноваційну діяльність для комплексного розвитку економіки України та її регіонів.

Федуловою Л. визначено проблеми, які гальмують стрімкий інноваційний розвиток. На основі світового досвіду запропоновано шляхи інтенсифікації інноваційної діяльності через відтворення науково-технічного потенціалу та використання наукомістких технологій у суспільно значимих сферах.

Актуальність даної проблеми полягає в тому, що подолання наслідків глибокої кризи і вихід на траєкторію сталого зростання неможливі без становлення сучасного цивілізованого ринку інновацій.

Інноваційний потенціал регіону є основою для здійснення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, проектно-конструкторських і технологічних робіт, які сприяють вирішенню наукових, науково-технічних, соціально-економічних та екологічних проблем на різних рівнях (державному, регіональному, галузевому). На регіональному рівні інноваційні процеси є територіально інтенсивними та визначають рівень розвитку і характер економічного розвитку країни та регіонів. Тому важливого значення набуває глибоке вивчення можливостей використання інновацій як засобу економічного розвитку, забезпечення державного регулювання і підтримки інноваційних процесів, обґрунтування і прийняття правильної стратегії досягнення поставленої мети, способів її реалізації та фінансової підтримки [4].

Інвестиції – це основний інструмент формування мікро- і макро-економічних пропорцій, що визначає темпи економічного росту та нововведень. Регулюючи вплив суспільства на формування і структуру використання інвестицій може здійснюватися тільки шляхом визначення обґрунтованих економічних важелів і нормативів. Становлення національної економіки України, як складової частини світового господарства, ґрунтується на обов'язковому обліку ряду важливих загальних закономірностей у сфері інноваційної діяльності, але, разом з тим, воно породжує нові сутнісні риси, обумовлені зміною економічних пріоритетів, розвитком національного ринку. Тому рух інвестицій варто розглядати як результат взаємодії цих факторів.

Саме поняття інвестиції означає вкладення капіталу в галузі економіки усередині країни і за кордоном. Розрізняють фінансові (покупка цінних паперів) і реальні інвестиції (вкладення капіталу в промисловість, сільське господарство, будівництво, утворення й ін.).

Інвестиції – це те, що «відкладають» на завтрашній день, щоб мати можливість більше споживати в майбутньому. Одна частина інвестицій – це споживчі блага, що не використовуються в поточному періоді, а відкладаються в запас (інвестиції на збільшення запасів). Інша частина інвестицій – це ресурси, що направляються на розширення виробництва (вкладення в будинки, машини і спорудження) [5].

Для економічного розвитку регіонів, інноваційні процеси, на територіях, потребують організаційного вдосконалення. В зв'язку з цим, необхідним є здійснення регіональної інвестиційної політики в напрямку сприяння надходженню інвестиційних ресурсів у регіон та їх раціонального використання. Наведемо деякі методи впливу на інвестиційний процес:

– податкове регулювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні, яке повинно здійснюватись в напрямку зниження податкового тиску на

суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють реінвестування отриманих доходів у розширення господарської діяльності;

– грошово-кредитне регулювання, яке має передбачати систему стимулів для повноцінного включення в регіональний інвестиційний процес фінансово-кредитних установ та зосередження їх діяльності на фінансуванні інвестиційних проектів у пріоритетних напрямках розвитку економіки регіону;

– надання суб'єктам підприємницької діяльності, які здійснюють реалізацію інвестиційних проектів в регіоні права на застосування прискореної амортизації лише при її інвестиційному спрямуванні;

– формування сприятливих економічних умов для надходження іноземних інвестицій, які дозволять прискорити інвестиційні процеси та компенсувати недостатність вітчизняних інвестиційних ресурсів у регіонах;

– координація інноваційної діяльності в регіоні через формування власної інноваційної стратегії розвитку кожного регіону обласного рівня, а в рамках області – адміністративного району, міста;

– розробка та використання системи обов'язкових відрахувань частини прибутку добувних галузей, які використовують ресурси регіону, для створення фонду екологічних інновацій;

– ініціювання створення регіональних інноваційних структур місцевою владою, надання їм юридичних, консультаційних, ділових послуг, допомога в пошуку партнерів, укладання угод під гарантії регіональних органів влади, захист інтересів наукових організацій при тимчасовому наданні обладнання та приміщень в оренду;

– здійснення кадрового забезпечення інновацій шляхом тренінгів, семінарів;

– регулювання інноваційного підприємництва шляхом різного роду регіональних преференцій (податкових пільг, цільових субсидій, звільнення від місцевих платежів, кредитних гарантій).

Регіональне регулювання ринку інновацій спрямоване на сприяння найбільш повній реалізації інноваційних ресурсів регіону через систему функцій регіональних органів влади. Створення інноваційних структур повинно органічно вписуватися в стратегію регіонального прогресу, стати інструментом підвищення економічних та соціальних показників економіки регіону за рахунок відновлення діяльності великих підприємств, які визначають розвиток регіону.

Отже, попри високий інтелектуальний та кадровий потенціал у прикладній та фундаментальній науці, показники темпів та якості інноваційних процесів у національній економіці залишаються надзвичайно низькими. Серед чинників негативної ситуації в сфері інновацій слід особливо відзначити: відсутність єдиної продуманої системи державної підтримки розвитку інноваційних процесів; нерозвиненість дієвої законодавчої бази; відсутність дієвої інноваційної інфраструктури, несформованість механізмів стимулювання інвестиційних процесів у сфері високих технологій.

Література:

1. Богіров Я. С. Інформаційне забезпечення бізнес-планування інновацій-них проектів підприємств: складові елементи та особливості їхньої взаємодії / Я. С. Богіров, Н. Ю. Мирошченко О. Є. Паук // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2012. – № 4. – С. 193-202.
2. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформаційної економіки: навч. посібник / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. Н. Меркулов. – К.: Центр учбової літертури, 2012. – 448 с.
3. Корнева Д. А. Особливості розвитку туристичної інфраструктури в Україні / Д. А. Корнева // Вісник ДІТБ. – 2011. – № 15. – С. 174-180.
4. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / [Т. І. Ткаченко, С. В. Мельниченко, М. Г. Бойко та ін.]; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. Нац. торг. – екон. ун-т, 2010. – 596 с.
5. Яремко Л. А. «Нова економіка» та інноваційний розвиток / Л. А. Яремко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – С. 25-30.

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ І ВІДТВОРЕННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

РАУТ Є.Є.

студентка

ГОЛЕЙ Ю.М.

викладач кафедри менеджменту та туристичного бізнесу

Дніпровський національний університет

імені Олеса Гончара

м. Дніпро, Україна

Під природокористуванням в наш час розуміють сукупність усіх форм експлуатації природно-ресурсного потенціалу й заходів збереження останнього. Сюди входять: видобування та переробка природних ресурсів і їх відновлення; використання й охорона природних умов життя; збереження та відновлення, раціональні зміни екологічного балансу природних систем. Узагальнюючи, можна сказати, що природокористування – це сукупність дій людства на географічну оболонку Землі [1, с. 370].

Чим повніше використовуються природні ресурси, тим ощадливіше і по-господарськи слід ставитися до їх експлуатації, особливо якщо йдеться про невідновлювані енергетичні ресурси. Незважаючи на те, що кількість розвіданих копалин збільшується як загалом, так і в розрахунку на душу населення, існує загроза їх виснаження ще перед тим, як буде здійснений перехід на використання нових джерел енергії. Тим більше, що суспільство відчуває все більший дефіцит відновлюваних природних ресурсів.

В зв'язку з цим раціональне використання і відтворення природних ресурсів стає однією з найбільш актуальних проблем людства. Поряд з глобальним, проблема охорони навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів має яскраво виражений регіональний характер і відіграє особливу роль в інтенсифікації виробництва на основі прискорення науково-технічного прогресу.

Тривалий час проблема обмеження природних ресурсів не розглядалася, однак з розвитком науки і техніки вона постала як проблема економічна, технологічна і світоглядна.

Екологічну ситуацію в багатьох районах України можна охарактеризувати як кризову, з високим рівнем забруднень компонентів природи. Відзначимо, що забрудненням вважають привнесення в навколишнє середовище або виникнення в ньому нових фізико-хімічних і біологічних речовин, що чинять шкідливі впливи на природні комплекси й людину.

Після детального вивчення вичерпності природних ресурсів вчені прийшли до висновку, що основна проблема не в недостатку природних ресурсів, а в їх нераціональному використанні і забрудненні. Для економіки природокористування найголовнішими є два аспекти проблеми використання природних ресурсів:

- 1) виснаження природного середовища і природних ресурсів;
- 2) заповнення цього середовища непотрібними компонентами, що робить його непридатним для споживання [2, с. 115].

Можна виділити такі елементи економічного механізму природокористування:

- плата за користування природними ресурсами;
- система економічного стимулювання природоохоронної діяльності;
- плата за забруднення навколишнього середовища;
- створення ринку природних ресурсів;
- вдосконалення ціноутворення з урахуванням екологічного фактору, особливо на продукцію природоексплуатуючих галузей;
- екологічні фонди;
- екологічні програми;
- продаж прав на забруднення;
- система «застава – повернення»;
- екологічне страхування.

Головне завдання економіки природокористування – вивчення природоохоронного механізму функціонування народного господарства в умовах його інтенсифікації, міжнародного співробітництва та створення гнучкої системи екологічного управління і засобів раціонального природокористування.

У зв'язку з цим необхідно враховувати основні екологічно прийнятні умови: темпи зростання добувних галузей повинні бути нижче за темпи зростання обробних галузей, матеріального виробництва; темпи зростання маловідходного виробництв, розробка і впровадження природоохоронних технологій та устаткування повинні бути вищі за темпи зростання галузей, що забруднюють довкілля; темпи зростання природовідновлюючих галузей повинні бути вищими за темпи зростання добувних галузей; темпи зростання капітальних вкладень в збереження та охорону природи повинні бути вище темпів зростання капітальних вкладень у матеріальне виробництво. Наприклад саджанців треба висаджувати більше, ніж кількість вирубаних дерев. Для забезпечення нормативної чистоти довкілля необхідно постійно покращувати технології очистки, збільшуючи витрати на очисні споруди.

Отже, вдосконалення природокористування – міжгалузева проблема, при вирішенні якої мають враховуватися можливості навіть далеких від природи галузей (наприклад, кібернетики), визначатися альтернативні варіанти й передбачатися досягнення ефекту протягом тривалого періоду [3, с. 367].

Література:

1. Економіка природокористування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrbukva.net/1425-Ekonomika-prirodopol-zovaniya.html>
2. Сафранов Т.А. Екологічні основи природокористування. – Львів: «Новий світ 2000», 2004. – 248 с.
3. Шевчук В. Довідник з питань економіки та фінансування природокористування і природоохоронної діяльності, видавництво «Геопринт» – Київ, 2000 – 411 с.

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

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

ЛУКАШОВА Л. В.

доцент кафедри менеджменту

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Соціальне підприємництво є альтернативним засобом вирішення нагальних соціальних проблем в Україні, таких як: безробіття; соціалізація людей з особливими потребами, осіб, що опинилися в складних життєвих обставинах, постраждали від війни на сході країни, інших вразливих верств населення; підтримка соціально важливих для суспільства проектів та заходів; ґуртування громад; захист прав людини, охорона довкілля тощо.

На сьогоднішній день в Україні законодавчо не визначені терміни «соціальне підприємництво» та «соціальне підприємство». ГО «Молодіжний центр з проблем трансформації соціальної сфери «СОЦІУМ-XXI» дає наступне тлумачення соціального підприємства: «...соціальні підприємства – це організації (незалежно від організаційно-правової форми), які вирішують соціальні та / чи екологічні проблеми. Окрім того організація повинна відповідати хоча б одному з наступних критеріїв: працевлаштування вразливих груп населення: ветерани АТО, ВПО¹, люди з інвалідністю, мешканці сільської місцевості та ін.; частина чи весь прибуток від діяльності спрямовується на підтримання статутної діяльності ГО, БО чи БФ²; частина чи весь прибуток виділяється на фінансування окремих видів послуг для соціально вразливих груп населення, підтримки соціальних, культурних чи спортивних заходів, проектів...» [1, с. 5-6].

За результатами анкетування національних суб'єктів господарювання у 2016 році до Каталогу соціальних підприємств України [2] було відібрано 150 підприємств, які ідентифіковані як соціальні. Слід зазначити, що дана вибірка не є репрезентативною для усіх соціальних підприємств України [1, с. 6] та включає лише ті суб'єкти господарювання, які добровільно надали інформацію та взяли участь а анкетуванні. Проведене дослідження дозволяє визначити структуру соціальних підприємств в розрізі окремих організаційно-правових форм господарювання. Найпоширенішою організаційно-правовою формою господарювання суб'єктів соціального підприємництва є ФОП (фізича особа-підприємець) – їх частка в структурі соціальних підприємств становить 25%. 15% – приватні підприємства, 13% – громадські організації,

¹ Внутрішньо-переміщені особи.

² Громадська організація, благодійна організація, благодійний фонд.

по 12% – підприємства об'єднань громадян та ТОВ (товариства з обмеженою відповідальністю), 10% – сільськогосподарські кооперативи.

Соціальне підприємництво може набувати різних форм, наприклад:

– Пекарня, де не лише працюють, а й живуть жінки, що постраждали від домашнього насильства. Пекарня «Горіховий дім», що надає послуги кейтерингу, заснована у 2012 році у Львові з метою утримання центру інтегральної опіки для жінок, які опинилися у кризовій ситуації. У 2016 році «Горіховий дім» став першим в Україні, хто за програмою соціального інвестування, отримав кредит від WNISEF¹. Завдяки цій інвестиції було відкрито новий бізнес-напрямок – кейтеринг. Соціальні проблеми, які вирішує підприємство: надання тимчасового житла жінкам, що опинилися в кризовій ситуації, інтегральна та психологічна підтримка жінок, соціальна адаптація (повернення жінок до нормального життя). Місією підприємства є подолання бідності, використовуючи інструменти соціального бізнесу.

– Пекарня, що працевлаштовує людей з ментальною інвалідністю, де процес виробництва враховує їх можливості і потреби. Один з найцікавіших стартапів в Україні – пекарня «Good bread from good people» (м. Київ), де пекарями працюють люди з особливими потребами, що страждають на дислексію² та аутизм, вихідці навчально-реабілітаційного центру «Джерело». Метою засновника пекарні є працевлаштування 100 тис. осіб з інтелектуальними порушеннями по Україні.

– Піцерія, де всі працівники – ветерани АТО. Піцерія – «Pizza Veterano» (м. Київ, м. Трускавець, м. Дніпро), де працюють ветерани АТО, – кулінарний проект, заснований ветераном АТО. З початку функціонування бізнесу 10% від прибутку йде на допомогу учасникам АТО та їх сім'ям, а для ветеранів в закладах «Pizza Veterano» діє знижка 50% на всю продукцію.

– Благодійний магазин, що продає вживані речі та перенаправляє частину прибутку на роботу громадських організацій [4].

Головною метою соціального підприємництва є можливість долучитися до формування кращого суспільства. При формуванні місії соціального підприємства факт підтримки вразливих груп населення або розвитку громади часто поєднується зі зміною суспільства. Прикладом може бути розвиток сільського зеленого туризму, пропагування екологічної свідомості, зміна ставлення людей до благодійності та до представників вразливих верств населення. Місією соціального підприємства у загальному вигляді можна представити як принесення користі суспільству.

Соціальний ефект від діяльності суб'єктів соціального підприємництва може бути отриманий у вигляді:

¹ Перший в Україні та Молдові регіональний фонд прямих інвестицій з капіталом 150 млн. доларів США, заснований за фінансування уряду США через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). З 2015 року Фонд реалізує програму технічної допомоги в Україні та Молдові на загальну суму \$35 млн., основними елементами якої є сприяння експорту, місцевий економічний розвиток, соціальне інвестування та економічне лідерство. WNISEF фінансує інноваційні, високоефективні програми, що спрямовані на здійснення реформ в Україні та Молдові [3].

² Нездатність оволодіти навичками читання та письма

- допомоги у подоланні соціальної ізоляції представників вразливих верств населення, а саме: працевлаштування людей з обмеженими фізичними та психічними можливостями; осіб, що опинилися в складних життєвих обставинах; вимушених переселенців; людей, що постраждали від військових дій; безробітних; представників груп ризику;
- знаходження нових шляхів для реформування державних соціальних послуг;
- об'єднання громад навколо соціальних проблем шляхом залучення громадян до участі у соціальних ініціативах на волонтерських засадах;
- появи нових видів соціальних послуг, що залишаються поза увагою традиційного бізнесу внаслідок низької прибутковості, непопулярності та відсутності професійної підготовки;
- більш ефективного використання наявних ресурсів регіонів при вирішенні соціальних проблем;
- зниження навантаження на місцеві бюджети у вирішенні соціальних проблем, що надзвичайно актуально в умовах хронічного дефіциту бюджетних коштів.

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що пріоритетними напрямами розвитку соціального підприємництва в Україні є:

- визнання соціального підприємництва на законодавчому рівні, визначення його ролі та місця в українському суспільстві;
- застосування науково-обґрунтованих підходів до визначення соціального ефекту, отриманого в результаті соціального підприємництва;
- забезпечення пільгових умов здійснення господарської діяльності на етапі становлення соціального підприємства;
- розробка дієвого механізму державного регулювання та підтримки національного соціального підприємництва;
- підвищення рівня поінформованості суспільства щодо проблем та перспектив розвитку соціального підприємництва;
- стимулювання участі суб'єктів господарської діяльності у міжнародних та національних програмах розвитку соціального підприємництва.

Література:

1. Підсумковий звіт за результатами дослідження «Соціальні підприємства в Україні» / – К, 2017. – 32 с.
2. Каталог соціальних підприємств України 2016 – 2017 рр. / ГО «Молодіжний центр з проблем трансформації соціальної сфери «СОЦІУМ-XXI» – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2017. – 302 с.
3. Офіційний сайт Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wnisef.org/>.
4. Портал ресурсного центру ГУРТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gurt.org.ua/>.

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ

БОРИСОВА І. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту*

*Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

Проблема фінансування дефіциту бюджету тісно пов'язана з економічною сутністю самого дефіциту, адже незбалансованість бюджету передбачає пошук необхідних грошових ресурсів, оптимізацію рівня бюджетного дефіциту та прийняття відповідних рішень. Для фінансування дефіциту бюджету використовуються як інфляційні, так і неінфляційні джерела. При цьому інфляційними вважаються: монетизація дефіциту, що відбувається за умови надання центральним банком позик уряду шляхом купівлі державних цінних паперів, а також завдяки додатковій емісії грошей. До неінфляційних джерел відносять запозичення на внутрішніх і зовнішніх фінансових ринках, залишки бюджетних коштів на єдиному казначейському рахунку, зовнішні трансферти, накопичення заборгованості, підвищення податкового навантаження, продаж державних активів тощо.

Так, економіст Дж. Оуенс виділяє п'ять основних методів фінансування бюджетного дефіциту:

- позики банківської системи;
- запозичення за кордоном;
- запозичення у центрального банку чи монетизація дефіциту бюджету;
- залучення валютних резервів;
- запозичення у національного небанківського сектору [4, с. 63].

Зокрема, американський дослідник Б. Гербер, аналізуючи джерела фінансування дефіциту, враховує передусім той вплив, який вони здійснюють на ліквідність бюджету. Цей науковець обґрунтовує, що такими джерелами є:

- емісія грошей;
- продаж центральному банку цінних державних паперів;
- продаж державних цінних паперів комерційним банкам, за умови, що у них наявні вільні кошти;
- розміщення державних цінних паперів серед приватного сектору (за винятком центрального та комерційних банків). До того ж Б. Гербер зауважує, що це рестрикційний захід, оскільки він призводить до зменшення купівельної здатності власників цінних паперів;
- продаж цінних паперів комерційним банкам в умовах, коли останні не володіють достатнім надлишком вільних кредитних ресурсів. За таких обставин банки змушені будуть скоротити можливий обсяг наданих кредитів

потенційним позичальникам, що зумовлено недостатністю кредитних ресурсів [5, с. 502-503].

Проте борговий спосіб фінансування лише створює умови для тимчасового відтермінування зростання інфляції в країні, однак не усуває загрози її виникнення у довгостроковому періоді. При цьому, якщо розмішувати облігації державної позики серед населення і комерційних банків, то інфляційна напруга буде меншою, ніж при купівлі первинної емісії ОВДП безпосередньо центральним банком. Оскільки ОВДП – це боргові цінні папери, то держава повинна сплачувати по них приватним утримувачам облігацій відсотки (дохід). Тому чим вище буде рівень державного боргу, тим більші суми коштів держава буде витрачати на його обслуговування.

Боргове фінансування дефіциту бюджету також може здійснюватися шляхом зовнішніх запозичень. У цьому випадку дефіцит бюджету покривається за рахунок позик міжнародних фінансових організацій або інших країн. Цей спосіб фінансування також вважається неінфляційним і дозволяє отримати одноразово значні суми коштів (валюти). Як і у випадку із внутрішніми запозиченнями, у разі використання зовнішнього фінансування для покриття дефіциту бюджету виникає державний борг, який необхідно повертати, а також нести додаткові витрати бюджету на його обслуговування. При цьому побудова фінансової піраміди для виплати зовнішнього боргу вже неможлива, оскільки кредитоспроможність держави обмежується обсягом її золотовалютних резервів та міжнародними кредитними рейтингами країни [1, с. 85].

Використання монетизації бюджетного дефіциту, як способу фінансування, передбачає, що необхідну уряду суму коштів для покриття дефіциту бюджету надає центральний банк. Оскільки центральний банк є державною установою, місія якої полягає у виконанні законодавчо визначених функцій, а не у максимізації власних прибутків, то кошти для купівлі державних цінних паперів акумулюються за рахунок емісії грошей, що призводить до збільшення грошової маси в обігу.

Головним недоліком емісійного способу фінансування дефіциту бюджету є підвищення рівня інфляції в країні через збільшення грошової маси в обігу, що провокує виникнення так званого «ефекту Танзі» – свідоме відтермінування сплати податкових платежів до бюджету платниками податків у результаті швидкого знецінення грошей. За таких обставин зростає дефіцит бюджету та посилюється фіскальна напруга у державі. Крім того, через розвиток неконтрольованої інфляції в країні відбувається скорочення обсягів інвестицій, зокрема довгострокових, і починає розкручуватися цінова спіраль, що, у свою чергу, призводить до знецінення заощаджень населення та скорочення реальної заробітної плати. Тому цей спосіб фінансування дефіциту бюджету вважається інфляційним.

Що стосується емісії коштів, то Дж. Кейнс зазначає, що «Будь-який уряд може існувати довгий час, друкуючи паперові гроші. Це означає, що він може отримати таким чином розпорядження над реальними ресурсами – такими ж реальними, як і ті, які надходять податковим шляхом. Засіб цей дискредитовано, але дієвість його у певних межах незаперечна. Уряд може за його допомогою існувати, якщо іншим шляхом він більше існувати не може.

Воно є тією формою податкового обкладення, ухилитися від якої найважче, і водночас доступною для проведення будь-яким найслабкішим урядом, якщо навіть він нічого більшого провести не може» [8, с. 798].

Тому в бюджетному законодавстві України, як і більшості країн світу, існує пряма заборона щодо використання емісійних коштів національного банку як джерела фінансування дефіциту бюджету.

У вітчизняній законодавчій практиці вперше поняття «бюджетні доходи» і «надходження до бюджету», а також «видатки бюджету» та «витрати бюджету» розмежовано у Бюджетному кодексі. До того ж, Бюджетним кодексом визначено джерела фінансування дефіциту бюджету (ст. 15) і проведено класифікацію фінансування бюджету (ст. 11), а в межах співпраці з МВФ було узгоджено Технічний меморандум про взаєморозуміння, яким встановлено, що фінансування центрального уряду охоплює:

- загальну суму приватизаційних надходжень;
- чисту суму казначейських векселів;
- чисту суму позик уряду, наданих національною банківською системою;
- чисту зміну депозитів уряду в банках-нерезидентах та інших інститутах-нерезидентах;
- чисті надходження від розміщення інших боргових зобов'язань або інших фінансових інструментів, емітованих урядом;
- різницю між надходженнями від розміщення і погашенням будь-яких облігацій, емітованих урядом або НБУ для нерезидентів з метою фінансування дефіциту;
- різницю між отриманням та погашенням урядом іноземних кредитів (враховуючи проектні кредити і кредити, отримані з метою подальшого кредитування державних підприємств) [9]. Операції з фінансування бюджету здійснюють з метою управління ліквідністю бюджету та покриття дефіциту бюджету (табл. 1) [3, с. 203].

Таблиця 1

Фінансування бюджету

Покриття дефіциту бюджету	Управління ліквідністю бюджету
Мета	
покриття різниці між річною сумою доходів та видатків бюджету	покриття тимчасових касових розривів, котрі повинні бути ліквідовані на протязі бюджетного року
Інструментарій	
<ul style="list-style-type: none"> - довгострокові (більше 1 р.) боргові інструменти (облігації); - використання депозитів, грошових резервів, інших ліквідних активів; – довгострокові позики (більше 1 р.); - продаж акцій, власником яких є уряд. 	<ul style="list-style-type: none"> - короткострокові (до 1 р.) богові інструменти; - короткострокові (до 1 р.) позики; - використання депозитів, грошових резервів, інших ліквідних активів, зменшення залишків готівки на бюджетних рахунках

Складено автором за [3, с. 203]

Розглянувши способи фінансування дефіциту бюджету, необхідно наголосити, що жоден із способів фінансування не має абсолютних переваг перед іншими та не є повністю неінфляційним. Уряд, приймаючи рішення стосовно вибору способу фінансування дефіциту бюджету, має виходити з позиції економічної доцільності залучення кожного із джерел фінансування, поєднуючи їх та мінімізуючи можливі негативні наслідки, як для бюджету, так і економіки країни в цілому, у коротко та довгостроковому періодах.

Література:

1. Машко А.І. Дефіцит державного бюджету: причини, наслідки та управління / А.І. Машко: дисертація – Тернопіль, 2010 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/898/1/>.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Бюджетний кодекс від 07.08.2010 N 5290-VI [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Назва з екрана.
3. Фінанси: Підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
4. Ouanes, Abdessatar. Macroeconomic Accounting and Analysis in Transition Economies / Abdessatar Ouanes and Subhush Thakur with contributions from Ian Lienert, Philippe Marciniac, Karen Swiderski. – International Monetary Fund. Washington, D.C., 1997. – 183 p.
5. Herber B.P. Modern Public Finance: The Study of Public Sector Economics. / Herber B. – Homewood: Richard Irwin, Inc., 1971, XIX. – 661 p.
6. Коляда Т.А. Джерела фінансування дефіциту бюджету: тенденції у застосуванні та виклики для стабільності державних фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://business-inform.net/pdf/2015/2_0/215_222.pdf.
7. Sargent T.J. Some Unpleasant Monetarist Arithmetic / T.J. Sargent, N. Wallace // Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly review, Fall, 1981. – P. 1-17.
8. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс; вступ. статья Н.А. Макашевой. – М. : Эксмо, 2008. – 960 с.
9. Ukraine: Fifth and Sixth Reviews / IMF Country Report № 01/216. – IMF, Washington D.C., 2001. – 73 p.
10. Проект Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік»: висновки Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/FEAO_Vysnovky_rahunkovoi_palaty.pdf.
11. Волошнюк Н.В. Дефіцит державного бюджету України та проблеми управління ним / Н.В. Волошнюк, О.О. Мавдрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/119.pdf>.

РОЗВИТОК КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ

ГАЙДАРЖИ О. І., ГІНКУЛ А. О.

студентки

Одеський торговельно-економічний інститут

Київського національного

торговельно-економічного університету

м. Одеса, Україна

Криптовалюти – цифрові рахункові одиниці, облік яких децентралізований. Функціонування даних систем відбувається за допомогою розподіленої комп'ютерної мережі. Для забезпечення незмінності бази ланцюжка блоків транзакцій використовуються елементи криптографії (цифровий підпис на основі системи з відкритим ключем, послідовне хешування), тобто, це – вид електронних грошей, що швидко набув популярності у 2017 р.

За даними «CoinMarketCap» на сьогодні в світі існує 1556 видів криптовалют, їх сумарна капіталізація на 12 березня 2018 р. становить 374,5 млрд. дол. США [1] при тому, що в січні 2018 р. вона становила 813,9 млрд. дол. США [1]. Серед найбільш популярних криптовалют у світі лідерами росту стали Bitcoin, Ethereum, Ripple, Bitcoin Cash та Litecoin їм належить 67,7% сумарної капіталізації [1]. Головним лідером серед криптовалют є Bitcoin, якому належить 41,97% сумарної капіталізації.

Поки все стежать за динамікою курсу біткоїну, регулятори по всьому світу намагаються встановити контроль над криптовалютою. Далеко не всі країни йдуть шляхом Китаю та обмежують обіг криптовалют. Наприклад, Японія активно користується їхніми перевагами. Ще навесні цього року місцева влада визнала біткоїн легальним платіжним інструментом. Якщо бути точніше, офіційний статус біткоїни в Японії – передплачений платіжний інструмент. Це, по суті, прирівнює біткоїн до фіатних валют.

Австралія також взялася за легалізацію біткоїну. Подробиці влада поки не розкриває, але відповідний законопроект обіцяють оприлюднити до середини 2018 року. Повна легалізація біткоїну в цій країні має завершитися до кінця наступного року.

Не відстає в цьому плані і Європа. Так, Центробанк Швеції розробляє свою власну криптовалюту – eKrona [4].

В Україні обіг криптовалюти – все ще відкрите питання. Довгий час влада просто закривали очі на їхнє існування, попри те, що купити той же біткоїн в Україні – справа 10-ти хвилин. У Києві навіть встановлюють спеціальні «криптомати» під ці цілі.

Але останнім часом ситуація почала змінюватися. Для початку, своє ставлення до криптовалюти висловив Нацбанк, що розглядає віртуальну криптовалюту Bitcoin як «грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства» [2].

Незважаючи на відсутність офіційної легалізації в Україні, Bitcoin прийшов у державу. Тисячі українців використовують потужності власних комп'ютерів для генерації (майнінгу) цієї валюти, все більше людей починають розраховуватися нею за різні товари і послуги.

Сьогодні в Україні вже існує безліч майданчиків, де можна придбати криптовалюту – кріптові біржі, віртуальні гаманці – де можна обміняти гривні на будь-яку криптовалюту. На більшості таких майданчиків досить зареєструватися і покласти гроші на свій рахунок (поповнити баланс).

Процес утворення нового платіжного інструменту, яким є криптовалюти, «задіює комп'ютерні потужності мільйонів учасників, заснований на даних відкритих електронних гаманців», що об'єднані в одну пірингову мережу за відсутності центрального сервера.

Одним із найважливіших аспектів функціонування криптовалюти є потужні сучасні криптографічні методи захисту, що забезпечують ідентифікацію власників та фіксацію факту їх зміни. Віра в неможливість зламу цього захисту нам видається дещо ідеалістичною без належної постійної ІТ-підтримки фахівців [5].

Таким чином, можна здійснити аналіз переваг та недоліків крипто валюти:

Однією з переваг криптовалюти є відкритий код алгоритму, який дозволяє добувати її кожному бажаному. Інформація про власника кріптокошелька відсутня – можна дізнатися тільки номер гаманця, що дозволяє зберігати анонімність транзакцій. У криптовалюті немає єдиного цифрового банку і контролю за транзакціями. Криптовалюта має децентралізований характер, і її неможливо підробити.

З недоліків можна відзначити те, що немає гарантій збереження електронних кріптокошельків через відсутність регулюючих механізмів. Висока тенденція мінливості ціни через специфіку використання. Можливі негативні дії в ставленні з боку національних регуляторів. При втраті пароля до електронного кріптокошельку ви так само втрачаєте все знаходяться в ньому кріптомонети. Майнінг кріптомонет на обладнанні окремих користувачів стає нерентабельним в міру підвищенням рівня складності [6].

Отже, чи будуть криптовалюти розвиватися в Україні? Мабуть, це питання часу і ефективної побудови системи контролю над виконанням цифрових операцій. Слід пам'ятати, що до всього нового прийнято ставитися з побоюванням, але це абсолютно не говорить про неприйнятність змін. Хтозна, може система цифрових грошей незабаром стане єдиною в Україні.[7]

Література:

1. Cryptocurrency Market Capitalizations // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coinmarketcap.com/>.
2. Про перспективи криптовалют в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/08/31/628484/>.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/bitkoin-valyuta-budushchego-ili-mmm-xxi-veka-v-mirovom-masshtabe-1094717.html>.
4. Чому біткоїн залишиться поза законом в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2017/10/19/30387330/>.

5. Тенденції розвитку крипто валют в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-1-2017/12.pdf>.

6. Переваги та недоліки криптовалюти // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kriptovalyuta.com/ua/novini/bitcoin/perevagi-ta-nedoliki-kriptovalyuti>

7. Криптовалюта в Украине: нынешнее положение вещей и перспективы // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://lawyer.ua/articles/kriptovalyuta_v_ukraine_nyneshnee_polozhenie_veshchey_i_perspektivy.html.

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ДОМБРОВСЬКА С. О.

аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

Динамічні трансформаційні явища економіки України провокують виникнення відповідних змін, вплив яких гостро відчують на собі вітчизняні підприємства. Так, Ткаченко І. П. відзначає незадовільний стан більшості підприємств. Наслідком кризових явищ економічного розвитку підприємств стала значна нестача фінансових ресурсів, яка істотно позначилася на ефективності господарювання. При цьому, низька забезпеченість підприємств фінансовими ресурсами супроводжується неефективним рівнем їх використання [1, с. 46-47].

Деіндустріалізаційні процеси, які яскраво спостерігаються в економіці країни, супроводжуються зменшенням частки промисловості у валовому внутрішньому продукті: у 2016 році вона становила приблизно 17%. Загалом, за роки незалежності частка промисловості у ВВП країни скоротилась утричі. Якщо у початкових роках незалежності індустріалізацій потенціал України був представлений близько 8500 промисловими корпораціями, то на даний час їх вже менше однієї тисячі.

Постіндустріальний період характерний і для розвинених країн, але зовсім з іншими рисами: індустріалізація у таких країнах підготувала фундамент для органічного переходу до фази розвитку сектору послуг, забезпечивши достатньою кількістю продукції та матеріалів для надання цих послуг, високою купівельною спроможністю населення (потенційних споживачів цих послуг) та впровадженням новітніх розробок.

За останні роки в Україні відмічається тенденція до зменшення кількості функціонуючих підприємств. Динаміку темпів приросту відповідно до попереднього року загальної кількості підприємств України, у тому числі промислових підприємств, представлено у табл. 1.

Темпи приросту кількості підприємств України за 2011-2016 рр., %

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна, в цілому	-0,82	-2,86	7,78	-13,3	0,72	-10,79
у т. ч. промисловість	-0,73	-8,63	13,32	-14,13	0,89	-8,18

Розраховано автором за даними [2]

У 2016 році порівняно з 2010 роком загальна кількість підприємств України зменшилась на 19,12%, а кількість промислових підприємств – на 18,28%. Недоотримання необхідного обсягу фінансування та нераціональне використання наявних фінансових ресурсів не забезпечують безперервне виробництво, отримання прибутків (так, у 2016 році фінансовий результат промислових підприємств України зменшився на 350,94% у порівнянні з 2010 роком) та змушують підприємства завершувати свою діяльність.

Такий стан управління фінансовими ресурсами промислових підприємств вимагає вдосконалення з метою пристосування до сучасних умов невизначеності та мінливості економічного середовища.

Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства можливо досягнути за умови проведення якісного фінансово-економічного аналізу фінансових ресурсів підприємства.

Ю. Брігхем стверджує, що для менеджерів важливим є погляд уперед та оцінка, що і з якою ймовірністю може відбутися у подальшому періоді [3, с. 171].

Рекомендуємо створення орієнтовних документів фінансової звітності, яке б мало змогу забезпечувати співставлення очікуваної ефективності діяльності підприємства з метою та інтересами інвесторів; використання даних для оцінки впливу змін в операційній діяльності на показники рентабельності та фінансові коефіцієнти; здатність прогнозування потреб у фінансуванні підприємства у майбутніх періодах; визначення майбутніх грошових потоків з метою вибору плану подальшого функціонування підприємства.

Саме менеджери підприємства володіють повною та достовірною інформацією, тому вони – це ті, хто буде майбутнє підприємства.

Алгоритм аналізу управління фінансовими ресурсами підприємства з метою подальшого підвищення його ефективності запропоновано на рис. 1.

Наведений алгоритм аналізу фінансових ресурсів забезпечить необхідною інформаційною базою керівництво та власників для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень стосовно вдосконалення системи управління фінансовими ресурсами промислового підприємства.

Підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами представляє собою складний процес, у який залучена значна кількість елементів, модель оптимізації управління фінансовими ресурсами промислового підприємства детально представлено на рис. 2.

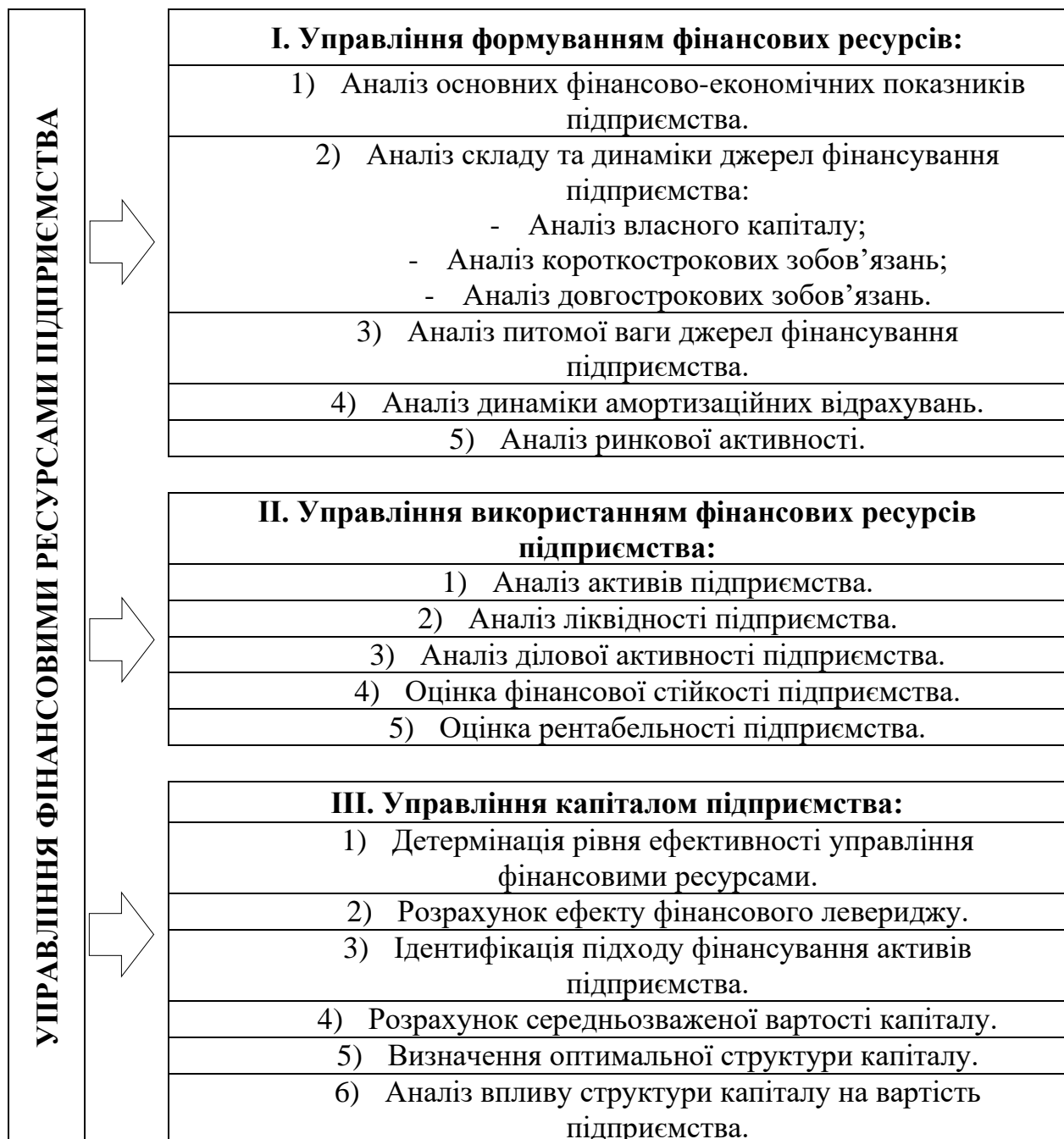


Рис. 1. Алгоритм аналітичного оцінювання управління фінансовими ресурсами промислового підприємства

Джерело: розроблено автором

Сучасне управління фінансовими ресурсами не задовольняється повністю традиційними інструментами, умови невизначеності та ризику обумовлюють необхідність застосування нових, прогресивних інструментів управління [4]: розміщення депозитарних розписок на міжнародних фінансових ринках, розміщення похідних цінних паперів, розміщення корпоративних облігацій підприємства на національному та міжнародному ринках, одержання підприємством вексельного комерційного кредиту, одержання позичкового капіталу за операціями «репо», дисконтування дебіторської заборгованості підприємства, застосування товаророзпорядчих цінних паперів, використання лізингу, активізація краудфандингу.



Рис. 2. Модель оптимізації управління фінансовими ресурсами промислового підприємства

Джерело: розроблено автором

Основним завданням проведення фінансового інжинірингу є досягнення фінансової синергії – економії за рахунок диференціації та варіантності джерел фінансування підприємства. Даний вид синергії призводить до зниження рівня фінансового ризику, появи альтернативних джерел фінансування, зростання надійності та кредитоспроможності.

Побудова ефективної системи управління фінансовими ресурсами промислового підприємства неможлива без впровадження нових інструментів, які можуть стати генератором подальшого успішного функціонування цього підприємства.

Удосконалення управління фінансовими ресурсами промислового підприємства пропонуємо орієнтувати на реалізацію ресурсних переваг, використання перш за все власного фінансового потенціалу, нейтралізацію фінансових загроз та ризиків.

Література:

1. Ткаченко І. П. Фінансові ресурси підприємств: управління ефективністю формування та використання / І. П. Ткаченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 19. – С. 46-52.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. / Пер. С англ. под. ред. к.э.н. Е. А. Доросеева. – СПб.: Питер, 2009. – 960 с.
4. Косгирко Л. А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: монографія / Л. А. Косгирко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

РОЗМИСЛОВ О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування*

Східноукраїнський національний університет

імені Володимира Даля

м. Сєверодонецьк, Луганська область, Україна

Діяльність сучасного підприємства відбувається шляхом здійснення якісного своєчасного та ефективного управління. В ринкових умовах прийняття управлінських рішень залежить від якості фінансово-аналітичних розрахунків. Відповідно аналіз фінансових результатів діяльності підприємства є ключовим елементом у системі обґрунтування управлінських рішень. Отже, аналіз фінансового стану є результатом діяльності підприємства та розкриває передумови його розвитку. Тому характеристика методів аналізу фінансового стану підприємства є актуальною в сучасних умовах господарювання [1, с. 72].

Існує багато теоретичних розробок у вітчизняних та закордонних вчених щодо питань аналізу фінансового стану підприємства. Серед українських вчених проблематикою аналізу фінансового стану займалися такі вчені, як: Балик І.М., Біленька Н.Б., Верига Ю.А., Мних Є.В. та інші. Також існує велика кількість зарубіжних науковців, які розглядають дану проблематику, а саме: Бригхем Ю., Кеннон Дж., Кірейцев Г.Г., Сейфулін Р.С., Сміт Р., Фоулк Р.

При цьому і досі існують не розкриті питання окремих характеристик методик аналізу фінансового стану підприємства, що створює додаткові умови дослідження таких методик з метою узагальнення переваг та недоліків методів фінансового аналізу.

При проведенні досліджень з розкриття позитивних та негативних сторін різних методик необхідно визначити основні поняття термінології фінансового стану, фінансового аналізу та методів фінансового аналізу.

Фінансовий стан підприємства – це результат фінансово-господарської діяльності підприємства, який характеризується сукупністю чинників та показників, показує стан фінансових ресурсів [2, с. 140].

Фінансовий аналіз діяльності підприємства – являє собою вивчення фінансового стану підприємства для оцінки його результатів. Інформативною базою є дані звітності підприємства (бухгалтерські документи за два останні роки) [3, с. 205].

Метою фінансового аналізу підприємства є оцінка та прогнозування фінансового стану діяльності підприємства.

Метод аналізу фінансового стану підприємства – являє собою комплекс науково-методичних інструментів для оцінки фінансового стану [4, с. 210]. В економічній літературі виділяють наступні методи: коефіцієнтний; комплексний; інтегральний; безбитковий; рівноважний. Узагальнення характеристик методів аналізу фінансового стану представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Узагальнена характеристика методів аналізу фінансового стану підприємств

Назва методу	Переваги	Недоліки
Коефіцієнтний	Різноманіття коефіцієнтів, що дозволяє здійснити аналіз всіх напрямків діяльності або їх частини	Складний процес формування результатів оцінки. Не всі коефіцієнти мають нормативні значення
Комплексний	Виявляє напрями в яких виникають проблеми та причини що їх викликали	Трудомісткість. Не має нормативних значень більшості коефіцієнтів. Не підходить для оперативної оцінки підприємства
Інтегральний	Інтегральний показник можна доповнити необхідною кількістю аналітичних напрямків та коефіцієнтів	Неузгодженість понять «платоспроможність» та «ліквідність»
Безбитковий	Сучасний і практичний (включає безбитковість та витрати)	Потребує розвитку (не є узгодженим із конкурентоспроможністю, ринковою та діловою активністю)
Рівноважний	Дає можливість встановити ситуації фінансового стану для досягнення фінансово-господарської рівноваги	Неможливість врахування стану підприємства в конкретному, діловому, кредитному і ринковому середовищі.

Кожен керівник самостійно обирає метод оцінки фінансового стану підприємства. Загалом можна виділити такі критерії вибору методу оцінки:

1. Часові обмеження (не рекомендовані коефіцієнтний комплексний та інтегральний методи).

2. Масштабність аналізу (не рекомендовані беззбитковий та рівноважний методи).

3. Наявність доступу до детальної інформації про діяльність підприємства (слід обрати коефіцієнтний або комплексний методи).

Таким чином, аналіз фінансового стану підприємства розкриває кількісну та якісну інформацію про його діяльність, яка має вагоме значення інших суб'єктів ринку. В ході проведеного аналізу було виявлено п'ять основних методів фінансового аналізу підприємства, розкрито їх переваги та недоліки. Така ситуація дає можливість наголосити на необхідності удосконалення зазначених методів для зручності їх використання на практиці.

Література:

1. Азарова А.О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства / А.О. Азарова, О.В. Рузакова. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 172 с.

2. Верланов О.Ю. Моделювання фінансового стану підприємств: сутнісний підхід до інтегрованої оцінки / О.Ю. Верланов, Ю.Ю. Верланов // Наукові праці: Науково-методичний журнал. – Т. 72. – Вип. 59. Економічні науки. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили. – 2009. – С. 139-147.

3. Салига К.С. Методичні підходи діагностування фінансового стану підприємства / К.С. Салига // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. № 3. – 2011. – С. 204-210.

4. Котенок Г.М. Виявлення переваг та недоліків методів оцінки фінансового стану підприємства / Г.М. Котенок // Науково-технічний збірник «Коммунальное хозяйство городов» Випуск 83. Серія: Економічні науки – Харків, ХНАГХ, 2008. С. 203-212.

ЕКОЛОГІЧНІ ПОДАТКИ В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ

СКОПОВА О. С.

аспірант кафедри фінансів

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

Подальший активний розвиток науково-технічного прогресу та процеси глобалізації призводять до того, що посилюються екологічні проблеми, серед них щорічне збільшення шкідливих викидів в атмосферу, прояв так званого глобального потепління і парникового ефекту, колосальне зростання побутових і промислових відходів, випадання кислотних опадів через присутність в атмосфері діоксиду сірки і оксидів азоту, багаторазове перевищення в повітрі свинцю від згоряння бензину, забруднення водних джерел (річок, озер, морів) промисловими і побутовими стічними водами і полімерними відходами, накопичення радіоактивних відходів та токсичних речовин тощо.

Багатогранність і неоднозначність вирішення екологічних проблем в більшому ступені проявляються в Європі, оскільки це найбільш урбанізована територія в світі, середній рівень урбанізації близько 80%, а в деяких країнах цей показник перевищує 90%.

Тому ще в минулому (XX ст.) в Європі робилися спроби розробити і закріпити основні напрямки екологічної політики. Більш чіткі напрямки діяльності стали простежуватися з початку 2000-х років. Зокрема вони закріплені в системі взаємопов'язаних договорів Євросоюзу. Створено спеціальне Європейське агентство, що займається питаннями навколишнього середовища. Основна спрямованість екологічної політики Євросоюзу – стимулювання виробників і споживачів до раціонального використання природних ресурсів, застосування природозберігаючих технологій, тобто перехід на екоорієнтовані технології.

Спираючись на доповідь Європейського агентства з навколишнього середовища, можна навести таку класифікацію сучасних діючих ринкових інструментів [1, с. 315]:

- екологічні податки, запроваджені для зміни цін і, таким чином, політики споживачів і виробників;

- екологічні внески, введені, щоби повністю або частково покрити витрати на утримання екологічних служб, заходи по скороченню забруднення водних ресурсів, на поховання відходів;

- екологічні субсидії і пільги, створені для стимулювання розвитку нових технологій, створення нових ринків екологічних товарів і служб, а також для підтримки досягнення високого рівня захисту навколишнього природного середовища компаніями;

- торгові дозволи, введені для зниження викидів (наприклад, квоти на викиди CO₂, квоти на вилов риби);

- схеми відповідальності і компенсації, мета яких – забезпечити адекватне відшкодування наслідків діяльності, небезпечної для навколишнього середовища, а також витрати на запобігання та відновлення збитку.

У 2016 році сукупні податкові надходження від екологічних податків у ЄС-28 (тобто доходи від екологічних податків, зібрані урядами у всіх державах-членах ЄС) склали 364,4 млрд. Євро; цей показник становить 2,4% від валового внутрішнього продукту (ВВП) ЄС-28 та 6,3% усіх державних надходжень від податків та соціальних внесків в ЄС (табл. 1).

Податки на енергію становили понад три-чверті загальних доходів від екологічних податків (76,9% від загальної суми), значно попереду податків на транспорті (19,7%), а також забруднення та ресурсів (3,4%).

Найвища частка екологічних податків в Латвії, найменша в Люксембурзі.

Питома вага природоохоронних податків у загальному обсязі надходжень від податків та соціальних внесків значно відрізнялася серед держав-членів ЄС. У 2016 році найбільша частка природоохоронних податків в Латвії (11,7%) перевищила п'ять інших країн-членів ЄС, частка щонайменше 9%: Словенія (10,6%), Греція (9,8%), Болгарія (9,6%), Хорватія (9,3%) та Румунія (9,0%).

Надходження екологічних податків в країнах ЄС 2016 рік [2]

	Млн. євро	Питома вага у загальній сумі екологічних податків, %	У% до ВВП	Питома вага у загальному підсумку податків та соціальних платежів, %
Загальна сума екологічних податків	364398	100	2,4	6,3
Податки на енергію	280354	76,9	1,9	4,8
Транспортні податки	71747	19,7	0,5	1,2
Податки від забруднення навколишнього середовища та використання ресурсів	12297	3,4	0,1	0,2

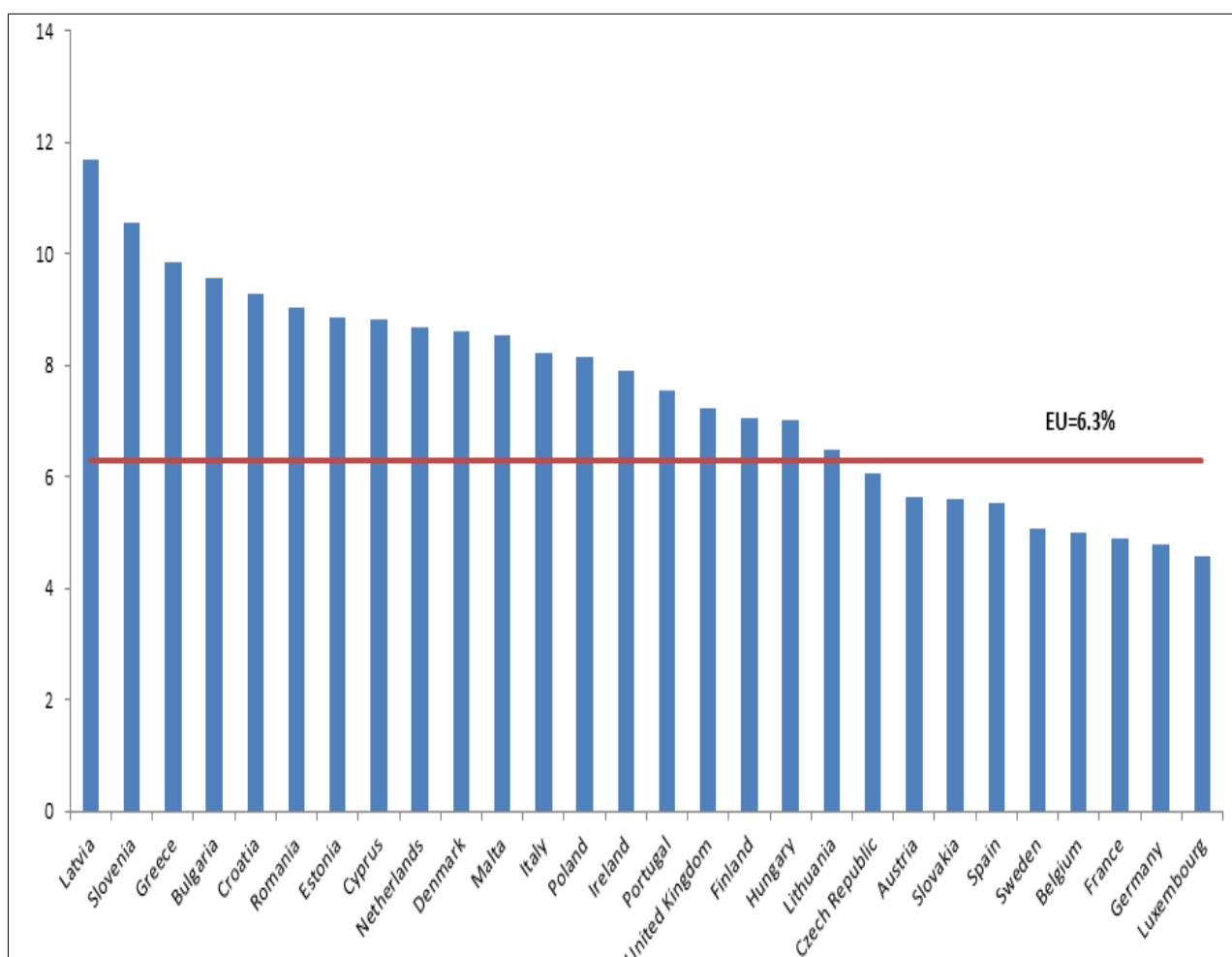


Рис. 1. Надходження екологічних податків в розрізі країн ЄС 2016 рік [3]

На протилежному кінці шкали найбільші частки екологічних податків зазнали Люксембург (4,6%), Німеччина (4,8%) та Франція (4,9%), потім Бельгія (5,0%) та Швеція (5,1%).

В Україні екологічне оподаткування готової продукції відсутнє. Чинне законодавство нашої держави передбачає справляння плати за природні ресурси у вигляді таких платежів як плата за спеціальне використання природних ресурсів, плата за погіршення якості природних ресурсів та плата за забруднення навколишнього природного середовища (екологічний податок) [2].

Екологічні податки все ширше використовуються для впливу на поведінку господарюючих суб'єктів, так як ці податки приносять дохід, який згодом використовується для створення програм, спрямованих на сприяння подальшому розвитку охорони навколишнього середовища. Основна мета введення екологічних податків і платежів полягає не у фіскальній спрямованості, тобто не стільки в поповненні бюджетів різних рівнів, скільки в стимулюванні платників податків до бережного ставлення до навколишнього середовища та ресурсозбереження.

Література:

1. Бут Ю. С. Досвід країн європейського союзу щодо застосування фіскальних інструментів в екологічній політиці / Ю. С. Бут. // Ефективна економіка. – 2011. – № 10. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_10_10.

2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/>.

3. Environmental taxes in the EU [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20180131-1?inheritRedirect=true>.

4. Environmental taxes in the EU [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_tax_statistics.

ФІНАНСИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВИБОРУ

ТРОПІНА В. Б.

доктор економічних наук, професор

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет

імені Григорія Сковороди

м. Переяслав-Хмельницький, Київська область, Україна

Європейський вибір України передбачає необхідність створення умов для набуття членства в Європейському Союзі шляхом масштабного впровадження загальноєвропейських норм і стандартів до законодавства та системи державного управління. Наріжним каменем функціонування сучасної держави, де реалізація соціальних пріоритетів стоїть на першому місці, є соціальний захист населення. Стратегія соціальної політики держав-членів Європейського Союзу спрямована на забезпечення сталого рівня життя населення, підвищення рівня зайнятості, зменшення нерівності в доходах, посилення соціального захисту населення і подолання бідності.

Визнання Україною стратегічним пріоритетом орієнтацію на євроінтеграцію та європейську модель соціального захисту обумовлює необхідність

реалізації конструктивних підходів до реформування вітчизняної системи соціального захисту та його фінансового забезпечення з метою максимально можливого їх наближення до відповідних загальноєвропейських норм і стандартів. Виходячи з цього, актуальним є визначення основних напрямів реформування системи соціального захисту та його фінансового забезпечення в Україні у контексті євроінтеграційних процесів.

Оскільки в процесі дослідження соціального захисту науковці розглядають його з різних точок зору (економічної, соціальної, політичної, правової тощо), виклад матеріалу потребує уточнення понять «соціальний захист», а також «фінанси соціального захисту».

Варто погодитися з думкою тих науковців, які вважають, що соціальний захист слід розглядати з інституціональної точки зору з використанням елементів системного підходу, визначаючи його як систему соціальних інститутів та інституцій, що забезпечують формування безпечного середовища для життєдіяльності і розвитку людини. Соціальний захист здійснюється у трьох його основних формах: соціальне забезпечення, соціальне страхування, соціальна допомога,.

Необхідною умовою успішного виконання соціальним захистом своїх функцій є своєчасне та повне фінансове забезпечення усіх соціальних виплат та програм. На сучасному етапі розвитку досліджень з даної тематики існує велика розбіжність поглядів на сутність фінансового забезпечення соціального захисту, його місце у фінансовій системі, визначення джерел та порядку формування і використання фінансових ресурсів тощо. Правомірною, на думку автора, є точка зору науковців [1; 2; 3], які визначають фінанси соціального захисту населення як систему грошових відносин розподільчого характеру, в процесі яких за рахунок податків та спеціальних внесків формуються централізовані та децентралізовані фонди фінансових ресурсів, які в подальшому використовуються на фінансування соціальних виплат.

В останні роки в багатьох країнах світу, зокрема, і в Україні, спостерігається послаблення соціальної ролі держави, що викликано, насамперед, кризою державних фінансів. Відбувається скорочення державних соціальних програм або зменшення їх фінансування. Більшу вагу починає відігравати соціальне страхування, у т. ч. недержавне. За таких умов оптимального фінансового забезпечення соціального захисту можна досягнути лише за гармонійного розвитку усіх форм соціального захисту, що ніяким чином не повинно позначитися на соціальній захищеності громадян України. Тому пошук шляхів вирішення проблеми фінансування соціального захисту у контексті євроінтеграційних процесів повинен бути направлений, насамперед, на оптимальний перерозподіл фінансових ресурсів у системі соціального захисту, а не на подальше скорочення його програм.

В умовах зростання кількості соціальних програм та пілг, розширення кола осіб, які мають право на їх отримання, та підвищення усіх соціальних стандартів в Україні спостерігається стрімке зростання соціальних видатків. За 1996-2015 рр. у середньому щороку витрати на соціальний захист в Україні зростали на 26798,6 млн грн або на 19,57%. [4]. Водночас, таке динамічне зростання соціальних витрат відбувалося не лише під впливом розширення

соціальних програм та допомог, а й під тиском інфляційних процесів в країні. Тому, незважаючи на щорічне зростання номінальних розмірів витрат на соціальний захист протягом досліджуваного періоду, реальне їх зростання було значно менше.

В Україні багато соціальних допомог та пільг запроваджуються без визначення конкретних джерел фінансування, що призводить до розпорошення державних фінансових ресурсів та вкрай низької ефективності їх використання. За оцінками різних експертів, загальна вартість задекларованих у чинному законодавстві пільг складає від 3,8 до 5,8 млрд дол. на рік, проте реально фінансується лише незначна їх частина [5]. До того ж, пільги та допомоги в Україні надаються населенню без перевірки нужденності.

Частка витрат на соціальний захист у ВВП України завжди була доволі високою, що притаманно більшості розвинених країн світу. За 1996-2015 рр. середня частка соціальних витрат у ВВП складала в Україні 29,49% у той час як, за даними МОП, у середньому на фінансування соціального захисту витрачається 17,2% світового ВВП. Разом з тим, варто зауважити, що високу частку соціальних видатків у структурі ВВП не завжди можна розглядати як ознаку високого рівня соціального захисту. Так, в Україні, незважаючи на те, що частка соціальних видатків у ВВП України у 2015 р. становила 26,6%, розмір соціальних витрат на душу населення в країні є доволі низьким. Серед 35 країн за цим показником Україна знаходиться на 32 місці [6].

Проведений аналіз засвідчив, що незважаючи на високу питому вагу соціальних витрат у ВВП, їх абсолютний розмір є доволі низьким порівняно з країнами ЄС, ОЕСР та деякими країнами СНД. В той же час, поряд з низькими розмірами соціальних витрат, в Україні існує чимало проблем фінансового забезпечення соціального захисту, які пов'язані зі структурою фінансових джерел та ефективністю його фінансового забезпечення.

У цілому можна зробити висновок, що сучасні тенденції фінансового забезпечення соціального захисту в Україні не відповідають тим викликам, які ставить перед суспільством її нинішнє соціально-економічне та демографічне становище, а також необхідність вирішення завдань, пов'язаних з євроінтеграційними процесами.

Стратегія соціально-економічного розвитку України чітко декларує європейський вибір держави, що передбачає створення умов для набуття членства в Європейському Союзі шляхом масштабного впровадження загальноєвропейських норм і стандартів до законодавства та системи державного управління. Євроінтеграція – це не просто партнерство та взаємовигідне співробітництво, вона не обмежується зовнішньополітичними аспектами, бо передбачає істотні внутрішні перетворення згідно з прийнятими інтеграційною спільнотою стандартами. Країна, яка проголошує прагнення стати складовою цього простору, мусить насамперед довести свою спроможність дотримуватися цих норм і стандартів, намагається бути чинником підтримання соціально-економічної стабільності в регіоні, підвищення конкурентоспроможності цього об'єднання на міжнародній арені, джерелом нових перспектив соціально-економічного та політико-гуманітарного розвитку регіону [7, с. 210].

Європейський вибір України обумовлює необхідність реформування вітчизняної системи соціального захисту з метою максимально можливого її наближення до відповідних загальноєвропейських норм і стандартів. На жаль, незважаючи на те, що більшість Конвенцій МОП у сфері соціального забезпечення була ратифіковані Україною, зафіксовані в них стандарти не набули характеру обов'язковості, вони лише враховуються (тобто беруться за орієнтири) при вдосконаленні вітчизняного законодавства. Це можна вважати причиною того, що за сучасного стану законодавства існує невідповідність розмірів пенсій і виплат вимогам міжнародних і загальноєвропейських стандартів, які, як наголошувалося, передбачають мінімальні соціальні норми і нормативи. Водночас, у контексті зазначеного, справедливою є теза стосовно того, що специфіка та особливості розвитку нашої держави не дають змоги автоматично перенести загальновізані міжнародні акти з соціального захисту населення в законодавство України, адже вони розраховані на розвинені та стабільні ринкові відносини. Тому трансформація соціального захисту населення України з урахуванням набутого світового досвіду потребує особливого підходу при зміні принципів її побудови, виходячи з реалій соціально-економічного розвитку країни.

Література:

1. Болотіна Н. Б. Право соціального захисту України : навч. посіб. / Н. Б. Болотіна. – К. : Знання, 2005. – 615 с.
2. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми / Н.П. Борецька. – Донецьк: Янтра, 2001. – 352 с.
3. Скуратівський В. А. Основи соціальної політики : навч. посіб. / В. А. Скуратівський, О. М. Палій. – К. : МАУП, 2002. – 200 с.
4. Система соціального забезпечення в Україні у 2014–2015 рр. і після: У напрямку ефективних мінімальних рівнів соціального захисту / Міжнародна організація праці; Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи [Електронний ресурс]. – Будапешт: МОП, 2016 – Режим доступу: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/publication/wcms_504530.pdf.
5. System of Social Protection and Social Procurement in Ukraine. Real Status and Reform Prospects. – К.: Centre for Public Expertise, 2009. – 104 p.
6. Статистичні дані ОЕСР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=SOCX_AGG&lang=en.
7. Мехед Н.Г. Наслідки євроінтеграції: соціальний аспект / Н.Г. Мехед, А.І. Маренич // Фінансовий простір. – 2013. – № 4(12). – С. 209-214.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ У ВИЗНАЧЕННІ СУТНОСТІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

ШИКІНА Н. А.

доцент кафедри фінансів

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

Питання інфляції, особливо для тих країн, в яких темпи зростання цін значно перевищують темпи зростання доходів населення, залишаються актуальними протягом багатьох років. Нерівномірний розподіл та перерозподіл економічних, включаючи фінансові, благ між усіма суб'єктами фінансово-економічних відносин у державі не тільки негативно позначаються на якості життя певних верств населення, а також деструктивно впливають на загальний соціально-економічний стан держави.

Розпочнемо з держави та державного апарату, який її очолює. Добре відомо, що всі функції, які виконує держава, потребують значної кількості грошей, які в повному обсязі не завжди може забезпечити бюджет навіть в умовах відсутності бюджетного дефіциту. Тобто, попит на гроші з боку держави перевищує їхню пропозицію. Можливі варіанти вирішення даної проблеми добре відомі, але найгіршим з них щодо посилення інфляційних процесів, звичайно, є додаткова емісія грошей.

Постійне перевищення попиту на гроші над їх пропозицією має місце і з боку суб'єктів підприємницької діяльності. Основу такого перевищення складає бажання отримувати додаткові прибутки. В реальному вимірюванні практично не існує такого прибутку, який здатний був би задовольнити підприємця. Грошей дійсно багато не буває. Особисті бажання підприємця як людини та фінансові плани як суб'єкта господарювання не уклінно зростають зі збільшенням прибутку, у багатьох випадках навіть перевищуючи існуючі можливості. І це ніщо інше як природна психологія збагачення людини, яка по суті є певним двигуном економічного прогресу. Матеріальний стимул є тією силою, яка здатна долати на своєму шляху всі «перешкоди», навіть такі, як недостатня кількість грошей.

Не стало винятком у питанні перевищення попиту на гроші над їх пропозицією і населення. Соціальне положення населення має бути занадто високим, щоб ним можна було нехтувати, коли йде мова про попит на гроші. Але у будь-якому разі зростаючі можливості породжують нові бажання. Люди бажать жити краще і ніхто і ніколи не зможе позбавити їх цих бажань.

Але у той самий час за умов надмірного зростання цін інфляція «змушує» населення не зберігати гроші, виведені з обороту, а навпаки, більше витратити або віддавати їх в банк під відсоток. Таким чином, значна частина грошей (а при низьких доходах це практично всі гроші), зароблені людьми, повертаються в розпорядження банків. «Якщо кількість [грошей] продовжує збільшуватися швидше, ніж виробництво товарів і послуг, то ціни будуть продовжувати рости, і рано чи пізно публіка звикне до очікування подальшого зростання цін. І тоді

вона побажає зменшити свій запас готівки... Так як купівельна спроможність готівки знижується, то вони стають дорогим способом зберігання активів. Тому люди намагаються зменшити суму готівки» [1, с. 114].

Свій внесок у розвиток інфляційних процесів роблять також природні багатства, кількість яких постійно зменшується, оскільки людство використовує їх набагато швидше, ніж вони утворюються. Як правило, економісти не пов'язують цей процес із монетаристською концепцією. Але відсутність зв'язку між ними має місце лише на перший погляд. В реальності кожна країна, яка володіє тим чи іншим природним багатством, зіставляючи час його утворення та швидкість його споживання, добре усвідомлює, що його (багатства) пропозиція так чи інакше з часом постійно має зменшуватись, а попит на нього має зростати. Розробка нових місцезнаходжень у випадку з копалинами та побудова нових споруд для використання наземних ресурсів потребують додаткових коштів, які далеко не завжди існують у достатній кількості на дані види робіт. Тобто, знову попит на гроші перевищує їхню пропозицію.

Таким чином, як би економічний світ не звинувачував монетаризм в односторонності їх концепції, в основі інфляційних процесів лежить підвищений попит на гроші. У даному випадку доцільно ще раз звернутися до «Кількісної теорії грошей» М.Фрідмена: «Кількісна теорія – це перш за все теорія попиту на гроші. Це не теорія виробництва або грошового доходу, або рівня цін. Будь-яке положення стосовно цих змінних потребує об'єднання кількісної теорії зі спеціальними умовами, які накладаються на пропозицію грошей та інші змінні» [2, с. 788]. Існування підвищеного попиту на гроші в умовах контрольованої їх пропозиції призводить лише до інфляційного збудження, яке на відміну від інфляції, є явищем тимчасовим і може бути за певний період часу самоврегульованим.

Це ж стосується і підвищеного попиту на товари і послуги, в основі якого полягає або психологія людей в умовах очікуваної інфляції, або будь-які непередбачувані обставини, наприклад, неврожайний рік, політичні зміни, теракти та інше. Якщо пропозиція грошей суттєво не перевищує необхідну кількість, інфляційне збудження, яке виникло на фоні підвищеного попиту на товари та послуги, буде врегульоване за рахунок того, що на зміну йому прийде фаза зменшення попиту, яка автоматично призведе, до припинення зростання рівня споживчих цін.

Практично те ж саме стосується й інфляції витрат. «Не дивлячись на свою популярність, теорія інфляції витрат має дуже обмежене застосування. Якщо зростання витрат створить грошову експансію, яка інакше б не виникла, то дія останньої обмежиться тимчасовим підвищенням загального рівня цін, яке буде супроводжуватися безробіттям та подальшою тенденцією до загального зниження цін» [2, с.874]. За таким сценарієм події будуть розгортатися лише в умовах незмінних темпів зростання пропозиції грошей, яка у свою чергу має бути зорієнтована безпосередньо на процес виробництва товарів і послуг.

Таким чином, інфляція, сформувавшись на базі виникнення грошей, продовжує існувати у грошовому просторі. Ми можемо не погоджуватися з М.Фрідменом та його монетаристською концепцією, але, чим більше працюєш над проблемою інфляції, тим більше переконуєшся, що «інфляція завжди і

скрізь є грошовим феноменом» [2, с.877]. А протиріччя, на якому побудовано протистояння кейнсіанської та монетаристської теорій, полягає лише у визначенні факторів, які спричиняють інфляцію. Всі фактори, які прийнято відносити до немонетарних, є якісно-монетарними факторами, на відміну від кількісно-монетарних, які зазвичай ми розглядаємо як суто монетарні фактори.

Процес узгодження кількісно- та якісно-монетарних факторів має врешті-решт подолати протистояння між кейнсіанською та монетаристською теоріями, принаймні, щодо природи та можливих напрямків розвитку інфляції. Тільки таке узгодження дає можливість всебічно дослідити та проаналізувати інфляцію як явище, а також визначити шляхи її стримування, а у разі необхідності – пристосування до неї. Якими б важливими та численними не були якісно-монетарні фактори, саме в наслідок їх природи, визначальна роль залишається за кількісно-монетарними. Шляхом впливу на кількісно-монетарні фактори, і в першу чергу через обмеження надлишкової грошової емісії, можна створювати «коридор», у межах якого будуть відбуватися інфляційні коливання, спричинені впливом якісно-монетарних факторів. А вже від рівня регулювання у межах якісно-монетарних факторів буде залежати величина тиску на стіни такого «коридору».

Основна небезпека такого тиску полягає в тому, що в першу чергу він буде спрямований на соціально незахищені та матеріально незабезпечені верстви населення. Саме вони відчують на собі весь тягар вкрай соціально несправедливого перерозподілу грошових ресурсів у країні, який може відбуватися на фоні загального економічного зростання та економічної стабільності.

Фактично, тільки через узгодження кількісно-монетарних факторів, які є формою інфляції як явища, з якісно-монетарними факторами, які у свою чергу є змістом інфляції, можна реально наблизитися до врівноваження економічної системи держави в цілому. Не зважаючи на те, що теорія узгодження кількісно- та якісно-монетарних факторів інфляції так само, як і будь-яка фундаментальна теорія, є певною мірою абстрактною, саме вона є третьою точкою опори для кейнсіанської та монетаристської теорій, і саме вона відкриває реальні перспективи щодо економічного розвитку і одночасного покращення соціального стану населення.

Привертають також увагу два висновки монетарної теорії у довгострокових часових інтервалах, зроблені М.Фрідменом у його роботі: «(1) Номінальна кількість грошей визначається в першу чергу їх пропозицією. (2) Реальна кількість грошей, або кількість грошей в реальному виразі визначається перш за все попитом на гроші – функціональною залежністю між попитом на реальну кількість грошей та іншими змінними економічної системи» [2, с. 816]. Тобто, якщо попит на гроші буде задовільнений пропозицією, номінальна кількість грошей співпаде з їх реальною кількістю. Але, якби це було можливо, інфляції або не існувало б узагалі, або для її подолання не треба було б докладати аніяких зусиль.

Між тим, внаслідок особливості загальної психології людей можна зазначити, що не існує такої пропозиції грошей, яка була б здатна задовольнити попит на них. Таким чином, оскільки не існує точки рівноваги між попитом на

гроші та їх пропозицією, то відповідно номінальна вартість грошей ніколи не зможе досягнути її реальних показників.

І тільки коли свідомість суспільства на всіх рівнях зросте настільки, щоб усвідомлювати, що блага, які виробляються у державі, виробляються людьми і для людей, тільки тоді можна буде очікувати суттєвого результату від усіх наукових досліджень і досягнень, тільки тоді економічне зростання буде повною мірою виправдовувати всі витрачені на нього людські зусилля та матеріальні витрати.

Єдине, що можна сказати на захист інфляції, що складні обставини (навіть такі, як високі ціни) створюють умови для розвитку та нових можливостей. «Однією з особливих властивостей системи цін, які вільно складаються на ринку, є той факт, що ціни, які передають інформацію про стан ринку, у той самий час забезпечують і стимул, і можливість реагувати на цю інформацію» [3, с. 41].

Література:

1. Фридмен М. Если бы деньги заговорили... / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2002. – 160 с. – (Сер. «Экономика: идеи и портреты»).
2. Фридмен М. Количественная теория денег // Классика экономической мысли: Сочинения. – М.: Изд-во ЭКСМО–Пресс, 2000. – С. 787-891.
3. Фридмен, Милтон, и Хайек, Фридрих О свободе. В серии «Философия свободы», вып. II. М.: Социум, Три квадрата, 2003. – 182 с.

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

ВІТЬМАН К. С.

студентка

Науковий керівник: ІВЧЕНКО Л. В.

кандидат економічних наук, доцент

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Заробітна плата – одна із найважливіших чинників діяльності підприємства. Облік праці є досить складною ділянкою бухгалтерського обліку, яка вимагає ретельного організаційного удосконалення. Оплата праці є досить важливою ланкою системи соціально-трудова відносин і найскладнішою у вирішенні соціально-економічною проблемою, тому питання нарахування заробітної плати, а також податкового, бухгалтерського статистичного обліку оплати праці займають особливе місце в роботі бухгалтерії кожного підприємства. Розрахунок заробітної плати є дуже відповідальною й трудомісткою роботою, яку треба виконати за короткий термін між наданням інформації та виплатою працівникам [1, с. 186]. Важливе значення має чітка організація облікової роботи розрахунків з оплати праці на підприємстві, оскільки вона є найбільш відповідальною та трудомісткою. На деяких підприємствах наявні неофіційні позаоблікові нарахування й виплати заробітної плати працівникам без сплати встановлених законодавством податків і платежів, так звана заробітна плата «у конвертах», цей момент потребує вдосконалення існуючих підходів бухгалтерського обліку [2, с. 93-98].

Одна з найважливіших проблем організації заробітної плати – знайти механізм зацікавленості працівників, здатний забезпечити максимально тісний взаємозв'язок їх заробітної плати з фактичним трудовим внеском. Досліджуючи принципи та порядок нарахування заробітної плати найманим працівникам на підприємствах встановлено, що основними проблемними питаннями організації обліку праці є:

- своєчасне і правильне визначення сум нарахованої заробітної плати й відрахувань органам соціального страхування та віднесення їх на собівартість продукції (робіт, послуг);

- здійснення у встановлені терміни всіх розрахунків з працівниками і службовцями із заробітної плати та інших виплат;

- облік і контроль за використанням фонду заробітної плати та іншими грошовими коштами, які виділяють для оплати праці працівників;

– впровадження мотивацій праці працівників підприємства.

Важливим фактором в організації та стимулюванні праці на підприємстві є мотиваційні заходи. У сучасних умовах важливо передбачити на підприємствах такі системи матеріального й морального заохочення, так побудувати відносини в колективі, щоб психологічний клімат сприяв поліпшенню працездатності, підвищенню ефективності виробництва. Серед найбільш розповсюджених заходів для українських підприємств є преміювання, доплати та надбавки. Пошук і впровадження ефективної схеми мотивації передусім залежить від компетентності менеджера з персоналу та менеджерів компанії, від їх теоретичної підготовки і практичних навичок [3, с. 186-194].

Мотивація працівників підвищується, якщо вони бачать, як досягнення цілей підрозділу й організації допомагає їм у досягненні їхніх власних цілей, а також якщо вони попередньо проінформовані, що повинні робити, щоб одержати винагороду. Успішний вплив на трудову мотивацію персоналу неможливий без регулярного зворотного зв'язку у вигляді оцінки ефективності цих впливів [4, с. 133]. Важливими завданнями вдосконалення розрахунків з оплати праці є:

- прискорення науково-технічного прогресу;
- механізація трудомістких робіт;
- оптимізація використання трудових ресурсів;
- зменшення втрат робочого часу.

Проаналізувавши роль заробітної плати в сучасних умовах, проблеми організації та стимулювання праці на підприємствах України, можна сказати, що проблеми зростають на фоні соціально-економічної кризи в країні. В Україні практично створено законодавчо-нормативну базу регулювання оплати праці відповідно до міжнародних трудових норм. Водночас механізми державного і колективно-договірного регулювання оплати праці ще не спрацьовують в повному обсязі. Для більшості населення заробітна плата втратила свою відтворювальну та стимулюючу функції і фактично перетворилася на різновид соціальних виплат, не пов'язаних з кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами. При цьому її рівень у нашій країні значно нижчий порівняно з розвиненими державами світу. Отже, важливо покращити систему нарахування заробітної плати та спростити механізм проведення аудиту, тому що без інтеграції економіки України у світову економічну систему неможливо досягти високого рівня добробуту народу.

Література:

1. Кантаєва О.В. Шляхи удосконалення обліку оплати праці / О.В. Кантаєва, Л.С. Герасимчук // Молодіж- ний науковий вісник УАБС НБУ. – 2012. – № 2. – С. 186.
2. Потриваєва Н.В. Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці: теоретичний аспект / Н.В. Потриваєва, І.В. Савченко // Економічний форум. – 2014. – № 1. – С. 93-98.
3. Герасимчук Л.С. Шляхи вдосконалення обліку оплати праці / Л.С. Герасимчук, О.В. Кантаєва // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2012. – № 12. – С. 186-194.
4. Сирцева С.В. Проблеми обліку розрахунків за виплатами працівникам в сучасних умовах / С.В. Сирцева // Вісник Причорноморської регіональної науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу. – Миколаїв, 2011. – 133 с.

РОЛЬ ПРИНЦИПІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ФОРМУВАННІ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ

ГРИГОРЕНКО О. С.

аспірантка кафедри обліку та оподаткування

Київський національний

торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Основною метою облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством є надання релевантної облікової інформації не лише внутрішнім, а й зовнішнім користувачам. Зовнішні користувачі, як правило, обмежені у правах доступу до облікової інформації. Оскільки зовнішні користувачі приймають рішення про надання, або повернення ресурсів на основі даних фінансової звітності, значна увага повинна приділятися дотриманню загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. У той же час, інформаційні потреби внутрішніх користувачів не можуть обмежуватись даними бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Саме тому з'являється об'єктивна необхідність створення облікового забезпечення, яке б надавало керівництву необхідну, релевантну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень. В умовах обмеженості ринків та ресурсів, одним з перспективних напрямків розвитку науки й практики управління виробничо-торговельних підприємств є обґрунтування шляхів модифікації принципів бухгалтерського обліку з метою побудови системи облікового забезпечення на основі теорії обмежень.

Дослідженню принципів бухгалтерського обліку присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Грицишин О.Д., Костюченко В.М., Легенчук С.Ф., Озеран А.В., Харламова О.В., Фоміна О.В. та інші.

Загальновідомо, що облікове забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством ґрунтується на принципах бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Принципи бухгалтерського обліку визначають його теоретичні, методологічні та організаційні особливості. Їхній склад є досить обмеженим і це на думку багатьох вчених [1; 2; 3] унеможливорює розвиток його методології. Принципи бухгалтерського обліку є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, саме тому є різносторонні підходи до визначення їх складу, сутності та напрямів застосування.

Харламова О.В. [1] справедливо стверджує, що «принципи є підґрунтям парадигми бухгалтерського обліку, але конкретна обліково-звітна система або обмежується встановленням принципів (а правила вже є похідними від цих принципів і не є жорстко регламентованими), або включає, крім принципів, чітко встановлені обов'язкові до застосування правила. Так, US GAAP споконвічно розроблялись як правила, а П(С)БО України – це логічний результат багаторічного «юридичного» напрямку розвитку бухгалтерського

обліку». Принципи бухгалтерського обліку закріплені на державному рівні у законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Стаття 4 цього закону містить перелік з десяти загальнообов'язкових принципів, тоді як, чинна редакція Концептуальної основи фінансової звітності не містить чітко визначеного переліку принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Це значною мірою ускладнює процес застосування МСФЗ вітчизняними виробничо-торговельними підприємствами.

У сучасній науковій літературі з бухгалтерського обліку часто зустрічається трактування поняття принципу бухгалтерського обліку, як правила, яким треба керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій та при відображенні їх у фінансовій звітності. На нашу думку, ототожнювання принципів і правил є невірним тому, що принципи орієнтовані на вихідний результат й не містять чітких регламентацій щодо його досягнення. Тоді як правила передбачають повну регламентацію облікових процесів. Варто зазначити, що принципи та правила не взаємовиключають, а навпаки доповнюють одне одного.

Ряд науковців, зокрема, Бутинець Ф.Ф., Мервенецька В.Ф., Харламова О.В. Шигун М.М. пропонують розмежовувати принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Запропоноване розмежування є цілком раціональним, оскільки дозволить структурувати принципи, розширити їх перелік та полегшить процес їх імплементації в практику обліку. Основною ідеєю такої класифікації є те, що принципи бухгалтерського обліку знаходяться у безпосередній підпорядкованості принципам фінансової звітності. Всі господарські операції здійснені виробничо-торговельним підприємством повинні проходити перевірку на відповідність цим принципам з метою формування якісної фінансової звітності.

Зміна завдань бухгалтерського обліку в контексті теорії сталого розвитку об'єктивно зумовлює перегляд чинних принципів бухгалтерського обліку. Перспективним напрямом наступних досліджень є подальше обґрунтування модифікації принципів бухгалтерського обліку та розробка механізму їх впровадження.

Література:

1. Харламова О.В. Принципи бухгалтерського обліку і фінансової звітності за МСФЗ: проблеми термінологічної формалізації / О.В. Харламова // Бізнесінформ – 2015. – № 7. – С. 218-222.
2. Легенчук С.Ф. Модифікація принципів бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки / С.Ф. Легенчук // Школа професійного бухгалтера. – 2011. – № 1(119). – С. 23-29.
3. Голов С. Теорія багатоцільового бухгалтерського обліку / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 4. – С. 3-13.

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ ГУДВІЛУ В УКРАЇНІ

ЛЕЖНЕНКО Л. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування*

ДУХОВСЬКА О. А.

студентка факультету обліку та податкового менеджменту

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Облікова категорія гудвілу на сьогодні залишається предметом однієї з найбільш палких дискусій в Україні. В нашій країні регулювання бухгалтерського обліку гудвілу здійснюється як Податковим кодексом України (ПКУ), так і національним П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [1]. ПКУ визначає гудвіл як нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо. Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується під час визначення витрат платника податку щодо активів якого виник такий гудвіл [5]. В П(С)БО 19 гудвіл фігурує як перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання [6].

Обидва з поданих вище нормативних актів визначають гудвіл як різницю між вартостями –справедливою вартістю ідентифікованих активів та зобов'язань та часткою покупця, що свідчить про те, що гудвіл може виникати лише під час придбання (об'єднання) підприємств.

Відповідно до МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу», гудвілом визнаються майбутні економічні вигоди, що виникають від активів, які неможливо індивідуально ідентифікувати та окремо визнати [4]. Як наслідок зазначається, що визнання в обліку материнської компанії операцій за договорами з придбання компаній супроводжується необхідністю врахування специфічного об'єкта обліку – гудвілу, що виник при консолідації як набуті економічні вигоди (конкурентні переваги) не відображені в обліку придбаного об'єкта інвестування та втілені у нематеріальних чинниках формування ринкової вартості останнього.

У вітчизняній практиці термін «гудвіл» використовують під час купівлі-продажу підприємств. В українській обліковій практиці виділяють позитивний і негативний гудвіл. Позитивний гудвіл – це ціна, понад справедливу вартість, яку покупець готовий заплатити за підприємство, що підлягає придбанню. Гудвіл, що виникає в результаті придбання, є видатками, які здійснює покупець в надії на майбутню економічну вигоду. Тобто гудвіл – це загалом готовність покупця переплатити в момент покупки, розраховуючи, що надалі ця переплата окупиться. Покупець придбає не тільки за різного роду активи, в тому числі

нематеріальні, а й спеціалізовані кадри, що ефективно працюють і в перспективі можуть збільшувати отримувані від підприємства прибутки [2].

Варто зазначити, що у П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» не існує поняття негативного гудвілу, який раніше був визнаний як, перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань над вартістю придбання на дату придбання. Інакше кажучи, негативний гудвіл має місце, якщо на дату придбання ринкова вартість є меншою за ту, що фактично була сплачена покупцем.

Вартість гудвілу, який необхідно відобразити в обліку визначають за допомогою незалежної оцінки. Для визначення вказаної оцінки прийнято застосовувати подані нижче підходи:

- витратний (передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням їх на суму зносу (знецінення);

- дохідний (визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу);

- порівняльний (передбачає аналіз цін продажу та пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки) [7].

Необхідно зазначити, що витратний підхід при оцінці гудвілу не практикується, бо всі витрати визнаються при формуванні гудвілу. Оскільки адекватних аналогів гудвілу не існує, порівняльний підхід при оцінці гудвілу також не використовують.

Таким чином, здійснювати оцінку гудвілу необхідно за допомогою найбільш розповсюджених методів дохідного підходу:

1. Метод надлишкового прибутку. Згідно з ним вартість гудвілу визначається діленням надлишкового прибутку на ставку капіталізації. У ході реалізації цього методу визначається надлишковий прибуток і проводиться його капіталізація.

2. Метод ринкової капіталізації. Цей метод визначає вартість гудвілу як різницю між ринковою капіталізацією та чистою вартістю майнового комплексу.

У сучасних умовах визначення ринкової капіталізації можливе тільки для підприємств, акції яких є об'єктом активних угод.

3. Метод залишків визначає вартість гудвілу як різницю між ринковою вартістю підприємства та чистою вартістю майнового комплексу [7].

Підсумовуючи варто зазначити, що у вітчизняній та міжнародній практиці існує багато варіантів оцінки гудвілу; гудвілом за національними стандартами вважають перевищення вартості придбання над часткою покупця, але на практиці гудвіл, все ж таки, є різницею між вартістю придбання та належною часткою покупця, що і спричиняє виникненню понять позитивного та негативного гудвілу. Крім того, обліковий підхід до визначення гудвілу є загалом звуженим, оскільки вимагає визнання гудвілу лише за придбання.

Література:

1. Бойко Л.І., Єремян О.М. Гудвіл під час придбання: методи розрахунку і розкриття в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності / Бойко Л.І., Єремян О.М // Економіка та суспільство. – 2017. – № 8. – С. 748-755.
2. Гнатишин Л.Б., Прокопишин О.С. Значення та особливості обліку гудвілу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/znptdau_2013_1_3_13.pdf.
3. Мазуренко Т.Ю., Богацька Н.М. Сутність та значення гудвілу в економічній діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2009/Economics/53164.doc.htm.
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 (МСФЗ 3). Об'єднання бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_006.
5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page2>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
7. Римар О. О. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/474/1/Римар%20О.%20О.%20Сучасні%20проблеми%20обліку%20та%20оцінки%20гудвілу%20в%20Україні.pdf>.

НЕОБХІДНІСТЬ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ЛУБЕНЧЕНКО О. Е.

кандидат економічних наук, доцент

Національний центр обліку і аудиту

Національної академії статистики, обліку та аудиту

м. Київ, Україна

Зовнішньоекономічна діяльність (надалі – ЗЕД) є ризикованим видом підприємницької діяльності. З метою мінімізації ризиків ЗЕД суб'єкти господарювання залучають зовнішній незалежний аудит.

Задоволення очікувань суб'єкта ЗЕД від аудиторських послуг залежить від багатьох факторів. З метою визначення факторів привабливості аудиторських послуг було проведено опитування управлінського персоналу підприємств – суб'єктів ЗЕД. Результати опитування систематизовані та представлені у таблиці 1 і на рис. 1.

На рисунку схематично зафіксовані питання з анкети опитування за номерами, визначеними в таблиці 1 – 6а, 6б, 6в, 6г, 6д, 7, 8а, 8б, 8г, 8д. Як свідчать дані опитування, всі підприємства-респонденти зверталися до послуг зовнішніх аудиторів без виключення. Дев'яносто відсотків (90%) респондентів зверталися до «перевіреного» аудитора, тобто за порадою зі сторони тих суб'єктів, які вже отримували аудиторські послуги у конкретного аудитора і їх задовольнив результат. Шістдесят відсотків (60%) респондентів вважають пріоритетним при виборі аудиторської фірми її репутацію, майже сто відсотків

(100%) – наявність кваліфікованого персоналу та спеціальних знань, ціну за аудиторські послуги.

Таблиця 1

**Результати опитування управлінського персоналу підприємств
з метою визначення факторів привабливості аудиторських послуг
для суб'єктів ЗЕД**

	Питання	Відсотки			
		5	35	60	100
1	Що є пріоритетним для вас при виборі аудитора (аудиторської фірми): - репутація аудитора, аудиторської фірми. (6 а)			X	
2	Що є пріоритетним для вас при виборі аудитора (аудиторської фірми): - наявність кваліфікованого персоналу. (6 б)				X
3	Що є пріоритетним для вас при виборі аудитора (аудиторської фірми): - наявність спеціальних знань з питань, якими ви цікавитесь(спеціалізація), наприклад знання щодо організації, обліку, оподаткування у сфері ЗЕД, у сфері фінансових послуг, тощо. (6 в)				X
4	Що є пріоритетним для вас при виборі аудитора (аудиторської фірми): -а) комфортність надання послуг (можливість звернення в зручний для вас час, наявність абонентського консультативного обслуговування, наявність доступу через мережу Internet, тощо). (6 г)		X		
5	Що є пріоритетним для вас при виборі аудитора (аудиторської фірми): -а) цінова політика (низькі ціни порівняно з іншими суб'єктами аудиторської діяльності, наявність знижок, тощо. (6 д)				X
6	Чи залишите ви договірні відносини саме з цим аудитором, аудиторською фірмою в подальшому ? (7)				X
7	Чи визначатимете ефективність діяльності підприємства після впровадження аудиторських рекомендацій? (8 а)				X
8	Чи визначатимете можливі втрати у разі відмови від рекомендацій аудитора?(8 б)				X
9	Чи оцінуватимете ризики, які можуть виникнути у результаті не виправлення зауважень аудитора, наприклад фінансові санкції? (8 в)			X	
10	Чи візьмете на себе відповідальність за результати фінансово – господарської діяльності у разі не виконання рекомендацій аудитора? (8 г)	X			

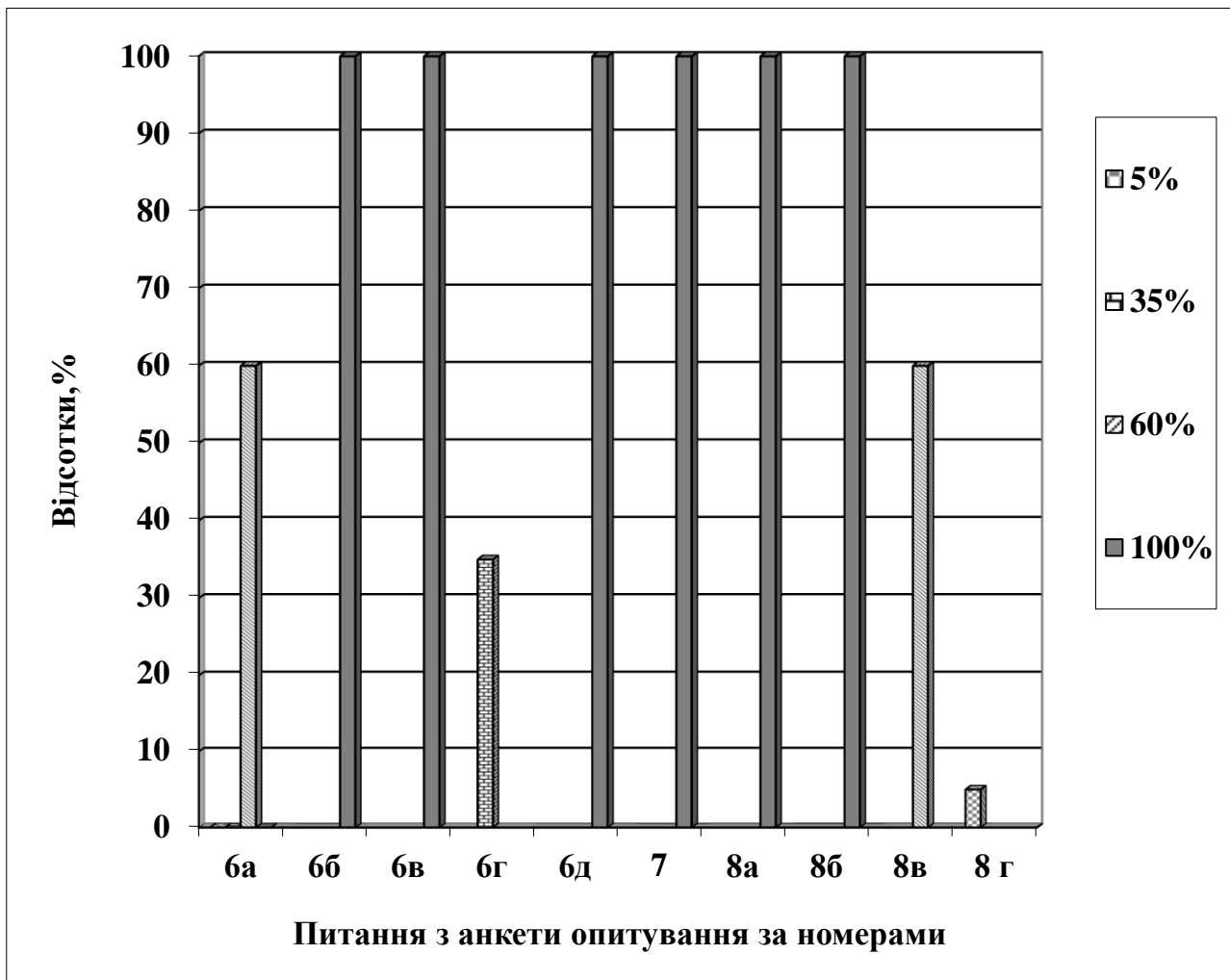


Рис. 1. Результати опитування управлінського персоналу суб'єктів ЗЕД з метою визначення привабливості аудиторських послуг

Треба зазначити, що, репутація аудиторської фірми забезпечується саме наявністю обізнаного персоналу зі спеціалізованими знаннями.

Комфортність надання послуг (можливість звернутися до аудитора в зручний час, через мережу Internet, можливість абонентського обслуговування, інші цінові переваги) 35% респондентів вважають в якості пріоритетності.

60% опитуваних підприємств оцінюють ризики, про які попереджає зовнішній аудитор, але лише 5% згодні взяти на себе відповідальність за результати фінансово-господарської діяльності у разі ігнорування рекомендацій аудитора.

Таким чином, суб'єкти ЗЕД потребують аудиторського супроводження і звертаються до кваліфікованих аудиторів з надійною репутацією.

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ОНОВЛЕНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

ЧЕБАН Т. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

Проблематика аналізу фінансових результатів суб'єктів державного сектору протягом останнього часу все частіше знаходиться в полі зору вітчизняних і зарубіжних дослідників. Її актуальність пояснюється тим, що цей показник є найважливішим, об'єднує всі види діяльності суб'єктів державного сектору економіки, закладає основу для комплексної оцінки їх фінансового стану та ефективності діяльності. Окрім цього «питання фінансового аналізу установ державного сектору економіки завжди є актуальним в силу специфіки їх діяльності, а також постійного реформування та уточнення нормативно-правових актів» [1, с. 330]. В зв'язку із імплементацією форми № 2-дс «Звіт про фінансові результати» в складі фінансової звітності суб'єктів державного сектору за результатами 2017 р., виникає необхідність відповідної адаптації методики аналізу фінансових результатів, що забезпечить її якість і наукову обґрунтованість.

Згідно теорії економічного аналізу його методику розуміють як логічну послідовність застосування способів і прийомів обробки інформації, що забезпечує досягнення поставленої мети аналітичного дослідження. Використання загальнонаукових принципів системного та комплексного підходу «вимагають єдності реалізації структурних елементів методики аналізу» [2, с. 44], до складу яких науковці майже однотайно відносять: мету, завдання і об'єкти аналізу; систему показників, за допомогою яких досліджується об'єкт; послідовність проведення дослідження; інструментарій способів і технічних прийомів аналізу; інформаційну базу аналізу та інш. В повній мірі наведена теза відноситься до методики аналізу фінансових результатів суб'єктів державного сектору. За результатами використання експертних оцінок доведено, що в найбільшому ступені методика аналізу фінансових результатів діяльності суб'єктів державного сектору економіки визначається запитами користувачів аналітичної інформації, які встановлюють мету і завдання дослідження, та змістом джерел інформації, що сприяє практичній реалізації аналітичного дослідження.

Вивчення логіки побудови та структури показників форми № 2-дс «Звіт про фінансові результати» [3] дозволило дійти до наступних висновків:

– оновлена форма звітності передбачає визначення двох показників фінансових результатів діяльності бюджетних установ (профіциту/дефіциту): на основі модифікованого касового методу (розділ III форми № 2-дс) і методу

нарахування (розділ I форми № 2-дс), що відповідає сучасному етапу трансформації бюджетного обліку;

– виходячи із змісту та алгоритму розрахунку (різниця між доходами і видатками (фактичними витратами) бюджетної установи) показник фінансових результатів розділу I форми № 2-дс характеризує ефективність діяльності суб'єктів державного сектору; результат фактичного виконання кошторису (розраховується в розділі III форми № 2-дс як різниця фактично отриманих доходів і касових видатків) надає оцінку грошового потоку бюджетної установи. Фінансовий результат, визначений за методом нарахування, відповідає назві форми звітності та економічній сутності фінансових результатів, адаптованій до специфіки діяльності суб'єктів державного сектору;

– прийняте в методології обліку та фінансовій звітності групування доходів і витрат згідно НПСБОДС 101 «Подання фінансової звітності», НПСБОДС 124 «Доходи» та НПСБОДС 135 «Витрати» дозволяє визначати фінансові результати за видами діяльності (операційна, фінансова і інвестиційна) та видами операцій (обмінні та необмінні) на основі співставлення відповідних груп доходів і витрат.

На основі алгоритму розрахунку показника фінансових результатів за формою № 2-дс, розроблена модель взаємозв'язку факторів, яка є основою факторної детермінованої моделі аналізу фінансових результатів (рис. 1).

В залежності від потреби деталізації аналізу можна використовувати наступні адитивні факторні моделі фінансових результатів діяльності суб'єктів державного сектору:

$$\Phi P = \Phi P_o + \Phi P_{но}; \Phi P_o = D_o - B_o; \Phi P_{но} = D_{но} - B_{но};$$

$$\Phi P_o = \Phi P_{од} + \Phi P_{іфд} = (B_A + D_{п}) - (B_{бп} - B_{п}) + (D_a + D_{ф} + D_i - B_a - \Phi_i - B_i);$$

$$\Phi P_{но} = ПН + НПН + Т + D_{но} - T - B_{но};$$

$$\Phi P = \Phi P_{од} + \Phi P_{іфд} = (B_A + D_{п}) - (B_{бп} - B_{п}) + (D_a + D_{ф} + D_i - B_a - B_{ф} - B_i) + (ПН + НПН + Т + D_{но} - T - B_{но}).$$

Запропоновані моделі як основа факторного аналізу фінансових результатів відповідають методології обліку та розкриття в звітності доходів і витрат суб'єктів державного сектору, дозволяють оцінити внесок кожного виду діяльності в формування їх фінансових результатів та визначити вплив доходів і витрат на зміну фінансових результатів бюджетних установ.

Практичне використання запропонованої методики аналізу фінансових результатів суб'єктів державного сектору сприятиме формуванню аналітичного забезпечення прийняття виважених управлінських рішень щодо оптимізації доходів і витрат суб'єктів державного сектору, більш ефективного використання ресурсів з метою забезпечення економічного зростання та зміцнення фінансового стану бюджетних установ.

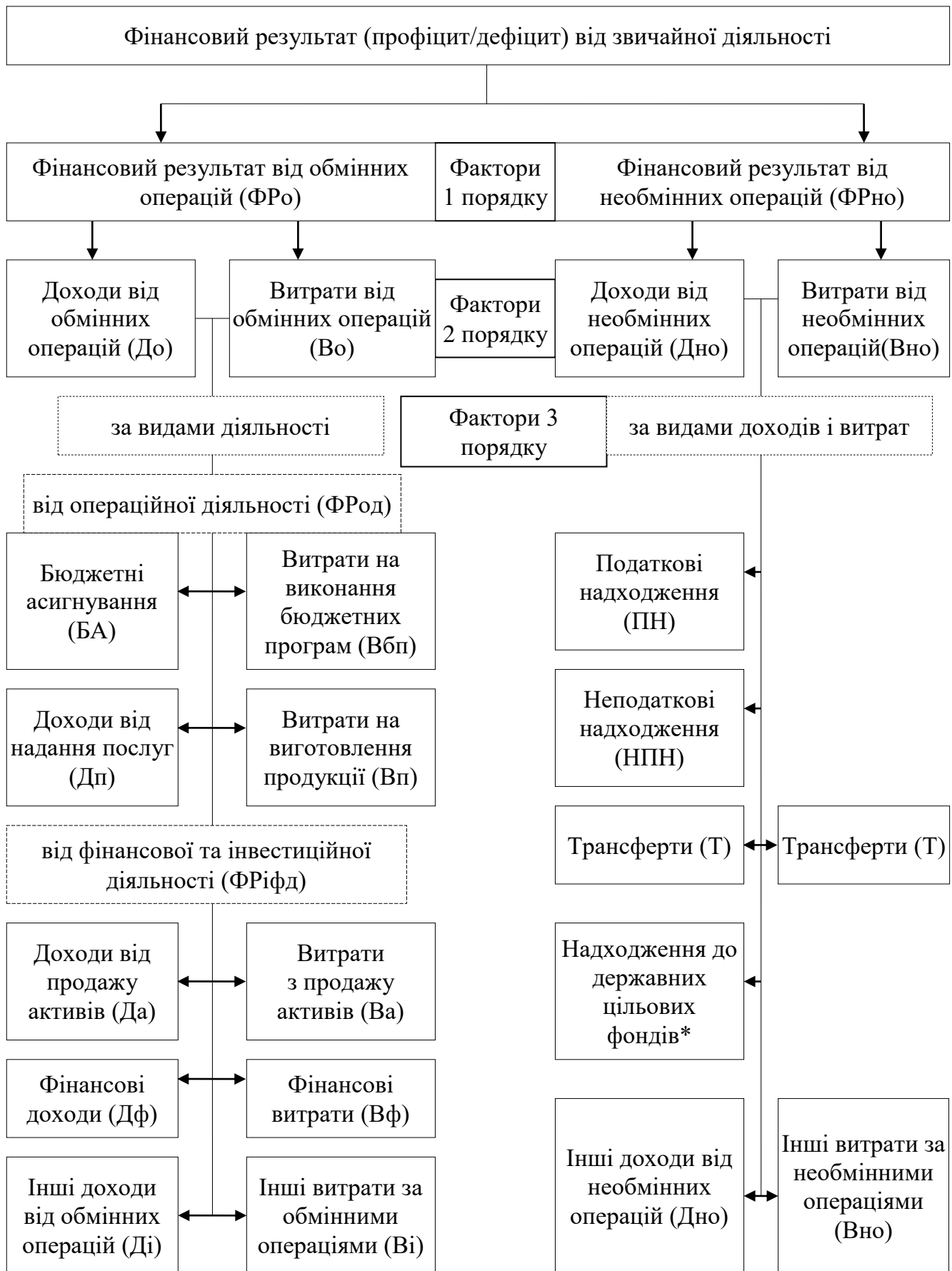


Рис. 1. Факторна модель фінансових результатів діяльності суб'єктів державного сектору економіки

Тільки для Фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування

Література:

1. Штимер Л.Т. До питання фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки./ Л.Т. Штимер // Економічний форум 2016. – № 2. – С. 329-338.
2. Кашена Н.Б. Методика економічного аналізу: сутність та елементи. / Н.Б. Кашена, О.В. Цуканова, Н.М. Гаркуша // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. / відпов. ред. О.І. Черевко. – Харків, ХДУХТ. – 2014. – № 1 (19). – С. 40-51.
3. НПСБОДС 101 «Подання фінансової звітності», затверджене наказом Мінфіну від 28.12.2009 № 1541. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11>.

НОТАТКИ

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
З УРАХУВАННЯМ СУЧАСНИХ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

м. Дніпро
17 березня 2018 року

Ум.-друк. арк. – 6,05.
Замовлення # 4303-18. Папір офсетний.
Віддруковано з готових діапозитивів.
Наклад – 100 прим.

Надруковано у малому видавничому центрі
Наукової економічної організації «Перспектива»
а/с 5738, 49107, м. Дніпро
www.perspektyva.dp.ua