

ЛЬВІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Інститут економіки та фінансів
БІЛОРУСЬКИЙ ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ
ВИЩА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ШКОЛА В ПШЕВОРСЬКУ
ВРОЦЛАВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВЕНТСПІЛСЬКА ВИЩА ШКОЛА
ВИЩА ЕКОНОМІЧНА ШКОЛА
КОМРАТСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ДУ "ІНСТИТУТ РЕГІОНАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ІМ. М. І. ДОЛІШНЬОГО НАН УКРАЇНИ"
НАУКОВИЙ КЛУБ «СОФУС»

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Матеріали
II Міжнародної науково-практичної
конференції

28 квітня 2020 року
Львів

УДК 33:336.531.2:330.53.061.3

Ф 59

Редакційна колегія:

Куцик П.О. к.е.н., професор, ректор (Україна); Барна М. Ю., д.е.н., професор (Україна); Васильців Т.Г., д.е.н., професор (Україна); Копилук О. І., д.е.н., професор (Україна); Редченко К.І., д.е.н., професор (Україна); Сава А.П., д.е.н., с.н.с. (Україна); Семак Б. Б., д.е.н., професор (Україна); Бачинський В.І., к.е.н., професор (Україна); Герасименко Т.О. к.е.н., доцент (Україна); Семенишена Н.В., к.е.н., доцент (Україна)

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Львівського торговельно-економічного університету
(протокол № 8 від 30.04.2020 р.)*

Ф 59 **Фінансово-економічний** розвиток України в умовах трансформаційних перетворень: матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. 28 квітн. 2020 р. (ЛТЕУ, м. Львів). Тернопіль : Осадца Ю.В., 2020. 197 с.

ISBN 978-617-7793-29-7

Збірник містить наукові доповіді II Міжнародної науково-практичної конференції “Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень” (Львів, 28 квітня 2020 р.), які спрямовані на формування теоретичних і практичних засад економіки, менеджменту, маркетингу, фінансів, обліку і соціальної сфери в умовах трансформаційних перетворень національної економіки.

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори наукових доповідей. Точки зору авторів публікацій можуть не співпадати з точкою зору редколегії збірника.

УДК 33:336.531.2:330.53.061.3

ISBN 978-617-7793-29-7

© Львівський торговельно-економічний університет, 2020

© Осадца Ю.В., 2020

З М І С Т / C O N T E N T

СЕКЦІЯ 1 РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ

SECTION 1 DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS AT MICRO, MESO AND MACRO LEVELS

Абдін Аліна БЮДЖЕТНІ ПРОГРАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ	8
Беглов Олександр ЗАЛЕЖНІСТЬ ДІЇ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	11
Іванюк Тетяна МЕТОДОЛОГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	12
Кобилянська Алла МЕГА-РЕГІОНАЛЬНЕ ОБ'ЄДНАННЯ ШОС В МЕРЕЖЕВОМУ ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ВРЯДУВАННІ	15
Кононова Олександра ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НА РІВНІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	17
Лисяк Любов, Качула Світлана ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ	19
Дупак Руслан, Полішук Володимир НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	22
Москвіна Оксана ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ГАЛУЗЕВОЇ ТА ІНСТИТУЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ ТА ДОХОДІВ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ	25
Нестерова Анастасія СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ И ОСОБЕННОСТЕЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СНГ И ЕАЭС	28
Сава Андрій, Ящук Тетяна, Кулик Степан ОБГРУНТУВАННЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОВНОЦІННОГО РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	31
Стасів Олег, Котько Наталія ДЕТЕРМІНАНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА РИНКУ В СФЕРІ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	34
Шевчик Богдан, Свінцов Олександр СОЦІОКУЛЬТУРНІ ЧИННИКИ РІВНЕВОЇ СИНЕРГІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	36
Яцевич Наталія СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	40

СЕКЦІЯ 2
ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬО-
ЕКОНОМІЧНОГО СЕКТОРУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

SECTION 2
PRIORITIES OF THE FOREIGN
ECONOMIC SECTOR
OF UKRAINE'S ECONOMY

Гнатюк Сергей УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА: ПОИСК ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ	43
Міценко Наталія, Міщук Андрій, Оласюк Валерія ІННОВАЦІЙНА ПРОДУКЦІЯ ЯК ОСНОВА ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ	46
Рожко Наталія СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ У РОЗРІЗІ ІСНУЮЧОГО РИНКУ ОВОЧІВ ТА ФРУКТІВ	49
Cherevko Heorhiy AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE'S EXPORT ACTIVITY: STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS	51

СЕКЦІЯ 3
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ
ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

SECTION 3
INNOVATIVE-INVESTMENT
FUNDAMENTALS OF ECONOMIC
GROWTH

Бакун Юрій ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ЧИННИК ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	54
Васильців Тарас, Зайченко Володимир ЩОДО ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЇ СКЛАДАННЯ ІНДЕКСУ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ	56
Макарицька Тетяна КРИПТОВАЛЮТА В ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ ТА В УКРАЇНІ	59
Мащенко Світлана, Алієв Руслан, Вертелецька Олена СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В «ЗЕЛЕНІ ТЕХНОЛОГІЇ»: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ	63
Міщук Ігор, Демчук Сергій СУТНІСТЬ РИНКУ ІННОВАЦІЙ ЯК СФЕРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА НАПРЯМИ ЙОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	65
Черкасова Світлана ЕМІСІЙНА АКТИВНІСТЬ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТИТОРІВ НА УКРАЇНСЬКОМУ ФОНДОВОМУ РИНКУ	67
Чернова Ольга РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В ЕКОНОМІКЕ НА УРОВНІ СУБ'ЄКТА ХОЗЯЙСТВУВАННЯ В РЕСПУБЛІКЕ БЕЛАРУСЬ	70

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ
ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО
СУСПІЛЬСТВА

SECTION 4
ECONOMIC AND ECOLOGICAL
PRINCIPLES OF DEVELOPMENT
OF MODERN SOCIETY

Беспалова Олена, Назаренко Валерія ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВО-МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ	74
--	----

Громова Ольга, Турченко Дмитро МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВЧИХ МОТИВАЦІЙ	76
Зеленський Андрій, Головата Людмила ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЗНАННЄВОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ	78
Clinton Ayuk-Ata, Hanchar Andrei PROBLEMS VEGETABLES AND FRUITS PRODUCTION AND CONSUMPTION IN CAMEROON FRONTING	81
Купріянич Ірина УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	83
Мельничук Андрій ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗЕМЕЛЬНОГО КАДАСТРУ В СИСТЕМІ МІНІСТЕРСТВА ОБОРОНИ УКРАЇНИ	84
Назарук Микола СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ	87
Сидорук Борис, Сидорук Галина, Кузіншин Надія ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СКЛАДОВА ЗБАЛАНСОВАНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	90
Третяк Валентина, Марченко Тетяна ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ	92
Черевко Ірина ІНШЕВИЙ АГРОБІЗНЕС У КОНТЕКСТІ ЗРІВНОВАЖЕНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНІВ	96

СЕКЦІЯ 5
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-
КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ
ТА ЇЇ РОЛЬ В РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

SECTION 5
PROBLEMS OF THE FINANCIAL
AND CREDIT SYSTEM AND ITS
ROLE IN THE DEVELOPMENT
OF THE NATIONAL ECONOMY

Андрейків Тетяна, Стаднійчук Роман МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ БАНКІВ	99
Власюк Наталія ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗБАЛАНСУВАННЯ БЮДЖЕТІВ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ	102
Гац Христина ДІАГНОСТИКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПАТ СК "ПІЗУ УКРАЇНА" НА ОСНОВІ ФАКТОРНИХ МОДЕЛЕЙ	104
Зеленський Андрій, Вознюк Вікторія ДЕТЕРМІНАНТИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ ПІД АГРАРНІ РОЗПИСКИ	107
Зеленський Андрій, Мазур Анастасія СВІТОВИЙ ДОСВІД БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ	110
Мединська Тетяна ФІСКАЛЬНІ ЕФЕКТИ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ	113
Перепьолкіна Олена, Зав'ялова Ольга БАНКІВСЬКА БЕЗПЕКА ТА ВІДНОВЛЕННЯ ДОВІРИ ДО БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ	116

Соколова Алла, Поліщук Майя, Гонта Наталія	
ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	
В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ	118
Татарин Наталія, Себестянович Ірина	
ФІНАНСОВІ РИЗИКИ: МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ	122

<u>СЕКЦІЯ 6</u>	<u>SECTION 6</u>
<u>ІНТЕГРАЦІЙНО-КООПЕРАТИВНІ</u>	<u>INTEGRATIVE, COOPERATIVE</u>
<u>ВІДНОСИНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ</u>	<u>RELATIONS AND PROSPECTS FOR</u>
<u>ЇХ РОЗВИТКУ В СУЧАСНОМУ</u>	<u>THEIR DEVELOPMENT IN</u>
<u>ВИМІРІ</u>	<u>MODERN TERMS</u>

Курбыко Дарья	
ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ	
ИНТЕГРЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	125
Удова Людмила, Гаєвий Анатолій	
ІНТЕГРАЦІЙНІ ФОРМИ ВЗАЄМОДІЇ ВЕЛИКОГО ТА МАЛОГО АГРОБІЗНЕСУ	
У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	127

<u>СЕКЦІЯ 7</u>	<u>SECTION 7</u>
<u>СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ</u>	<u>SYSTEM OF MANAGEMENT AND</u>
<u>І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ</u>	<u>MARKETING IN THE CONDITIONS</u>
<u>ГЛОБАЛІЗАЦІЇ</u>	<u>OF GLOBALIZATION</u>

Вітровий Андрій	
РОЛЬ ГЕОДЕЗІЇ В ГЕОІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МОНІТОРИНГУ	
ЗЕМЕЛЬ	130
Волошин Роман, Чорна Оксана	
ОСОБАЛИВОСТІ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ЗЕМЛЕВПОРЯДНИХ	
ПОСЛУГ	133
Ганський Володимир	
ДИСКУСІЙНІСТЬ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ В КОНТЕКСТІ	
СУЧАСНОГО ГУМАНІСТИЧНОГО ДИСКУРСУ	136
Ганчар Натаалія	
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ШКОЛЕ	139
Годуцько Роксолана	
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	
ТОРГІВЛІ: МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ	141
Горошко Юліана	
НОВІТНІ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	143
Иванченко Олеся	
РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ ФОРМ КОММУНИКАЦИИ В СОБЫТИЙНОМ	
МАРКЕТИНГЕ	145
Ковтун Олег	
ОЦІНКА РИЗИКІВ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО	
ПАТЕРНУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	147
Македон Вячеслав	
МІЖНАРОДНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРОЦЕСАХ РЕГУЛЮВАННЯ СУЧАСНОЇ	
ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ	150
Мицак Ольга	
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ	152

Пліш Ірина ПРОБЛЕМИ ПЛАНУВАННЯ РУХУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	155
Патинська-Попета Марина ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ МЕХАНІЗМІВ В УПРАВЛІННІ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	157
Харун Олена, Грицина Леся ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	160

СЕКЦІЯ 8

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

SECTION 8

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT AND TAXATION OF BUSINESS ENTITIES

Бачинський Василь, Медвідь Любов, Веждел Альбіна ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА МОЖЛИВІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	163
Бойко Руслан, Чік Марія ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ У ФОРМАТІ XBRL	166
Бруханський Руслан ПРОБЛЕМАТИКА СТРАТЕГІЧНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	169
Воронко Оксана, Воронко Назар КРИТИЧНА ОЦІНКА АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА	170
Воронко Роман, Вовчик Наталія ПОЗИЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ПОТРЕБ	173
Ганчар Андрей УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ПО-ИЕЗУИТСКИХ ИМЕНАХ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ (1782–1825 гг.)	175
Герасименко Тамара ОСНОВНІ ЕТАПИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	178
Попітіч Тетяна ЕЛЕКТРОННІ ЦИФРОВІ ПІДПИСИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	181
Твердун Сергій ОПЕРАЦІЇ З КРИПТОВАЛЮТОЮ ЯК НОВИЙ НАПРЯМ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ	184
Царук Василь МІНІМІЗАЦІЯ ЗЛОВЖИВАНЬ МОЖЛИВОСТЯМИ КРЕАТИВНИХ ОБЛІКОВИХ ПРАКТИК В КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ	187
Чабанюк Одарка, Кузьмінська Катерина ЗНИЖКИ, АКЦІЇ, РОЗПРОДАЖІ: СУТЬ, ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ, ОПОДАТКУВАННЯ	189
Чапко Тетяна УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК, ЯК ГОЛОВНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ	191
Шевців Любов, Лазорко Максим УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	193

СЕКЦІЯ 1
РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ
СИСТЕМ НА МІКРО-, МЕЗО-
ТА МАКРОРІВНЯХ

SECTION 1
DEVELOPMENT OF ECONOMIC
SYSTEMS AT MICRO, MESO
AND MACRO LEVELS

Абдін Аліна

аспірантка

Науковий керівник: д.е.н., професор Лисак Л.В.

Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро

**БЮДЖЕТНІ ПРОГРАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'ЯВ УКРАЇНІ**

Проблеми охорони здоров'я населення у світі вимагають постійної уваги з боку у кожної держави. Визнання пріоритетності розвитку системи охорони здоров'я особливо посилюється в умовах виникнення пандемій. Ключовим стає питання збільшення обсягів фінансування галузі.

Для України найбільш актуальним є трансформація фінансового механізму охорони здоров'я на основі підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів, впровадження програмно-цільового бюджетування, належний фінансовий контроль за ефективністю та результативністю бюджетної політики у сфері видатків на потреби галузі та доповнення існуючих джерел впровадженням медичного страхування [1].

Належна розробка державних програм у сфері охорони здоров'я та їх реалізація за рахунок бюджетних коштів здійснюється у руслі програмно-цільового методу бюджетного планування. Державні програми, як правило, розробляються за пріоритетними напрямками, актуальними для сфери охорони здоров'я на певному етапі розвитку країни. Найбільш гострими питаннями, що виникають у процесі реалізації бюджетних програм виступають проблемні фінансового забезпечення. До теперішнього часу використовується чотири основні види фінансування охорони здоров'я: державне, муніципальне, через обов'язкове і добровільне медичне страхування та змішана форма. Зауважимо, що ці види у відокремленому вигляді практично не використовуються в жодній державі, але в деяких державах вони займають домінуюче положення. З фінансової точки зору державна модель потребує менших витрат коштів. Змішана система побудована за такою схемою: першу медичну допомогу пацієнтам надають сімейні лікарі, коли сімейний лікар наполягає на госпіталізації, тоді вступає в дію друга ланка – лікарні, консультаційні пункти та діагностичні центри, які фінансуються зі страхових фондів. Така система формується в Україні в процесі здійснення медичної

реформи, причому вона повинна відповідати принципам соціальної справедливості, що передбачає рівність і доступність якісних медичних послуг для всіх громадян.

У різні роки в Україні реалізовувалась різноманітні бюджетні програми загальнодержавного та регіонального рівня. Розглянемо окремі з них.

Загальнодержавна цільова соціальна програма протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу на 2014-2018 р. Мета Програми - зниження рівня захворюваності і смертності від ВІЛ-інфекції/СНІДу, надання якісних і доступних послуг з профілактики та діагностики ВІЛ-інфекції, насамперед представникам груп підвищеного ризику щодо інфікування ВІЛ, послуг з лікування, медичної допомоги, догляду і підтримки людей, які живуть з ВІЛ, у рамках реформування системи охорони здоров'я. На реалізацію програми з державного бюджету було фактично профінансовано 0,92 млрд. грн., з місцевого бюджету 0,69 млрд. грн., з інших джерел – 0,68 млрд. грн. Загальний фактичний обсяг фінансування програми склав 2,29 млрд. грн., що на 1,01 млрд. грн. більше планових показників.

Якщо розглядати регіональні цільові програми охорони здоров'я, то, наприклад, у Дніпропетровській обл. реалізовувалась обласна програма «Здоров'я населення Дніпропетровщини на 2015 – 2019 р.». Метою програми є поліпшення демографічної ситуації, збереження і зміцнення здоров'я населення шляхом підвищення якості та ефективності надання медичної допомоги з пріоритетним напрямом профілактики та лікування хронічних неінфекційних та інфекційних захворювань, найбільш значущих хвороб (у соціально-економічному та медико-демографічному плані). Фінансування було направлене на забезпечення якості лікування хворих з різними тяжкими хворобами: та охоплювало п'ятнадцять напрямів діяльності/пріоритетних завдань [2].

Поглиблення процесів бюджетної децентралізації та реформування спричинило до розробки місцевих програм розвитку системи охорони здоров'я, що відображено на офіційних сайтах органів місцевого самоврядування (міст, областей). Відповідно до Програми «Безкоштовна діагностика» (з 2019 р.), медичні заклади зможуть приєднуватися до програми у рамках одного бюджету – місто, район, об'єднана територіальна громада (ОТГ). Для реалізації програми у бюджеті передбачено 2 млрд. грн. Передбачається забезпечення 80% потреб пацієнта з діагностики у сімейного лікаря, терапевта і педіатра (наприклад, рентген, УЗД, ехокардіографія серця).

У 2019 р. бюджет на оплату послуг первинної медичної допомоги за програмою медичних гарантій Національною службою здоров'я складає 15,2 млрд. грн. 95% усіх комунальних медичних закладів первинної медичної допомоги переходять на нову модель фінансування, за якої держава оплачує медичні послуги, надані конкретному пацієнту.

Програма “Доступні ліки” передбачає отримання ліків від серцево-судинних захворювань, діабету 2 типу та бронхіальної астми безоплатно або з незначною доплатою. На це у Державному бюджеті виділено 1 млрд. грн.: 250 млн. на регіональну субвенцію і 750 млн. - на забезпечення функціонування програми через Національну службу здоров'я.

Об'єктивною необхідністю стало створення у складі Державного бюджету України фонду боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками на період дії карантину, встановленого Кабінетом Міністрів України з метою запобігання поширенню на території України зазначеної хвороби, та протягом 30 днів з дня відміни цього карантину [3]. У разі потреби рішення про виділення коштів із зазначеного фонду можливе шляхом відкриття нових бюджетних програм, включаючи трансферти місцевим бюджетам. Кошти зазначеного фонду спрямовуються на заходи, спрямовані на запобігання виникненню та поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемій та пандемій гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, зокрема на закупівлю товарів, робіт і послуг, необхідних для здійснення зазначених заходів, включаючи закупівлю медичних послуг за програмою державних гарантій медичного обслуговування населення

Встановлено, що в Україні відмічається як недофінансування бюджетних програм, так і інші негативні моменти: фінансування короткочасних програм, неповне охоплення напрямів у сфері охорони здоров'я, які є гостро необхідними для населення; значне невиконання видатків за окремими бюджетними програмами (від 1 до 90% в 2015-2019 рр.). Причинами останнього стали суб'єктивні і об'єктивні фактори. Вагомим суб'єктивним фактором є недостатньо якісне планування необхідних обсягів асигнувань на реалізацію програм, організаційно-управлінські проблеми тощо. Кожен фактор потребує детального аналізу і оцінки та відповідно врахування при подальшій розробці бюджетних програм та визначенні обсягів їх фінансування.

Список використаних джерел

1. Лисяк Л. В., Красільнікова Ю.О. Бюджетна політика у сфері охорони здоров'я як підґрунтя сталого людського розвитку. *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2016. № 3 (39). С. 113-119.
2. Про обласну програму «Здоров'я населення Дніпропетровщини на 2015 – 2019 роки: Рішення обласної ради «Про внесення змін до рішення обласної ради від 05 грудня 2014 року № 586-28/VI URL: <https://oblrada.dp.gov.ua/category/rishennia/sklikannia-7/xv-sesiia/>. (
3. Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2020 рік": Закон України від 13.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/553-20>



Беглов Олександр

аспірант

Науковий керівник: д.е.н., професор Пантелєєв В.П.

Національна академія статистики, обліку та аудиту

м. Київ

ЗАЛЕЖНІСТЬ ДІЇ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства є формування та розвиток його конкурентних переваг, що відображається в результаті значних ресурсних можливостей підприємства в порівнянні з конкурентами в довгостроковому періоді в умовах конкуренції.

Як свідчать закордонні експерти, сутність конкурентоспроможності підприємства виражається в багаторівневій ієрархії факторів. На верхньому рівні знаходиться частка ринку, яка залежить від фактично досягнутої підприємством конкурентоспроможності продукції. Другий рівень відображає її прогнозу конкурентоспроможність. Третій та четвертий рівні показують ефективність та якість управління підприємством, п'ятий рівень встановлює економічні результати діяльності підприємства [1, с. 91-95].

На рівень конкурентоспроможності підприємства здійснюють як внутрішні, так й зовнішні фактори. Аналіз конкурентоспроможності підприємства на ринку може показати, які зовнішні фактори впливають на його конкурентоспроможність. Зовнішні фактори характеризуються сукупністю економічних, суспільних та природних умов, державних інституційних структур, інших суб'єктів господарювання, які активні у глобальному масштабі та впливають або можуть вплинути на функціонування підприємства [2].

Зазначимо, що зовнішні фактори впливають на конкурентоспроможність підприємства, і на формування конкурентного середовища. Це є конкуренти, інфляція, рівень кваліфікація персоналу підприємства, політична ситуація в країні та інші.

Під зовнішніми факторами у основному розуміються:

1. Заходи державного впливу;
2. Основні характеристики ринку діяльності підприємства;
3. Діяльність недержавних та громадських інститутів;
4. Діяльність рухів або сил, що формують соціально-економічний стан в країні.

Ці фактори зможуть трансформуватися в конкурентну перевагу тоді, коли буде відбуватися позитивний, стимулюючий вплив на роботу підприємства та менеджмент підприємства буде вживати рішучі заходи щодо корисного для себе використання факторів.

Оцінка впливу дії факторів зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств проводиться в визначеному порядку. Встановлюються цілі та місії підприємства, потім виконується діагностика: оцінка

змін, що впливають на аспекти потенціалу підприємства; виявлення факторів, які становлять загрозу для конкурентоспроможності підприємства; аналіз діяльності конкурентів; знаходження факторів, які представляють можливості для досягнення цілей підприємства.

Аналіз факторів зовнішнього впливу на конкурентоспроможність дає час на прогнозування можливостей, складання плану дій на випадок обставин, розробка заходів, які дадуть перетворити загрози на вигідні можливості. Для аналізу факторів макросередовища застосовують PEST-аналіз (політичні, економічні, соціальні, технологічні фактори), SWOT-аналіз, який встановлює загрози та можливості для підприємства, та передбачити негативні фактори, які знижують ефективність потенціалу підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства здатна змінюватися під впливом зовнішніх факторів. Здійснення ефективної діяльності забезпечується впливом на ці фактори, передбачаючи дію окремо кожного з них, та підготовки до реагування менеджменту підприємства на них.

Список використаних джерел

1. Мансуров Р.Е. Об эканамической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия». *Маркетинг в России и за рубежом*. 2016. №2. с. 91-95.
2. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія. К. : ДАКККиМ. 2016. 160 с.



Іванюк Тетяна

аспірант

Науковий керівник: д.е.н., професор Баланюк І. Ф.

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”

м. Івано-Франківськ

МЕТОДОЛОГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Трансформація до ринкових відносин змінив акценти у формуванні земельних відносин. Усвідомлення усіх сучасних аграрних змін є ключем до розуміння цих перетворень. Тому одним із основних питань постає дослідження методологічних аспектів формування земельних відносин сільськогосподарських підприємств

У більшості публікацій поняття методології дослідження розглядається як сукупність прийомів дослідження, що застосовуються в будь-якій науці відповідно

до специфіки об'єкта її пізнання.

Основні науково-методологічні засади функціонування земельних відносин сільськогосподарських підприємств зображені на рис. 1.

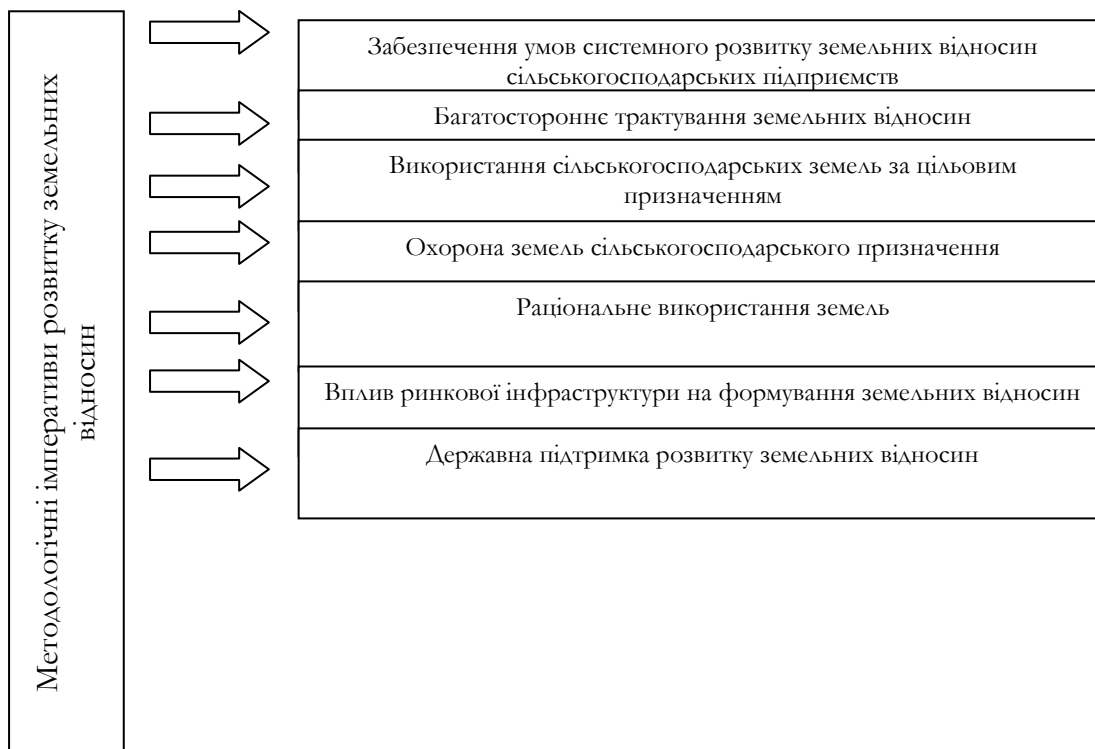


Рис. 1. Методологічні імперативи розвитку земельних відносин

Джерело: розроблено автором.

Забезпечення умов системного розвитку земельних відносин сільськогосподарських підприємств. Земельні відносини являють собою систему взаємопов'язаних трудових, майнових, управлінських та інших видів відносин сільськогосподарських підприємств. На основі теоретичного категоріального значення поняття, можна стверджувати, що системний розвиток необхідний для подальшого функціонування земельних відносин. Ігнорування системності у вирішенні сучасної кризи у сфері землеволодіння й землекористування в Україні та неврегульований, з погляду суспільних інтересів, ринок землі обмежують можливості збереження соціальних, культурних та екологічних цінностей, призводять до деструктивного економічного зростання без розвитку, що поглиблює політичну нестабільність [1, с. 101].

Багатостороннє трактування земельних відносин. Єдиного підходу до трактування поняття “земельні відносини” немає. Даний термін розглядають у різних аспектах: відносини власності, суспільні відносини, управлінські відносини, охоронні відносини та орендні відносини.

Використання сільськогосподарських земель за цільовим призначенням. Важливим при землекористуванні є визначення цільового призначення землі. Адже чітко визначенні та прописані межі експлуатації земельної ділянки дасть можливість для розробки і впровадження методів її використання.

Охорона земель сільськогосподарського призначення. Охорона земель є фундаментальною основою для забезпечення захисту земель від природного та антропогенного впливу. Земельні ділянки повинні використовувати тільки тими способами, які не призводять до погіршення їх якості.

Раціональне використання земель. Земля вважається головним національним багатством країни, тому її раціональне використання є одним із основних завдань землекористування. Раціональне використання земель сільськогосподарського призначення передбачає дотримання принципів землекористування, а саме: забезпечення ефективного використання землі, врахування належних умов в процесі виробництва сільськогосподарської продукції, зменшення антропогенного впливу під час господарювання.

Вплив ринкової інфраструктури на формування земельних відносин. З огляду на нестабільні умови господарювання, досить актуальним виступає питання впливу ринкової економіки на функціонування земельних відносин. Оскільки із прийняттям Закону України “Про внесення змін у деякі законодавчі акти України про обіг земель сільськогосподарського призначення”, який вступає у дію із 1 липня 2021 р. та повинен відкрити ринок землі в Україні, постає низка проблемних питань щодо подальшого розвитку земельних відносин [2].

Державна підтримка розвитку земельних відносин. Становлення та подальший розвиток земельних відносин сільськогосподарських підприємств потребує підтримки та регулювання з боку державних органів. Формування дієвої системи управління землекористуванням та регулювання земельних відносин передбачає підвищення дієвості планування й здійснення державного, самоврядного й громадського контролю за використанням, охороною земель та удосконалення порядку одержання необхідних документів, матеріалів, іншої інформації [3, с. 157].

Отже, дотримання усіх методологічних імперативів допоможе ефективно залучити землі сільськогосподарськими підприємствами до господарського використання. Застосування вище наведеного методологічного інструментарію дасть можливість сільськогосподарським підприємствам у процесі господарювання досягти високих економічних результатів.

Список використаних джерел

1. Бородіна О. М., Яровий В. Д. Соціалізація земельних відносин як чинник економічного зростання. *Аграрний і сільський розвиток для зростання та оновлення української економіки*: наукова доповідь. 2018. С. 96-101.
2. Закон про ринок землі №2178-10. Основні положення. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/715-zakon-pro-rinok-zemli-2178-10-osnovni-polojennya> (дата звернення: 15.04.2020).
3. Ходаківська О. В., Могильний О. М. Селянське питання – від общинного землеволодіння до експансії агрохолдингів: монографія. Київ: ННЦ “ІАЕ”, 2020. 184 с.



Кобилянська Алла

к.е.н., доцент, професор кафедри агрології та
управління ланцюгами постачань
Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. Петра Василенка
м. Харків

МЕГА-РЕГІОНАЛЬНЕ ОБ'ЄДНАННЯ ШОС В МЕРЕЖЕВОМУ ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ВРЯДУВАННІ

Основною метою функціонування Шанхайської організації співробітництва (ШОС) є розвиток сприятливого середовища для торгівлі та інвестицій, яке невідмінно призведе до вільного руху товарів, капіталу, послуг та технологій. Досягнення цієї мети, в свою чергу, вимагає модернізації транспортної та комунікаційної інфраструктури та розвитку енергетичних систем [1, с.14].

Діяльність ШОС охоплює широкий спектр питань, які згруповано навколо трьох основних сфер: політика та безпека, економіка та торгівля, культура та гуманітарне співробітництво [2]. Причому саме економічним питанням відведене визначальне місце самою організацією. Наприклад, тільки в 2018 році товарообіг між країнами-учасниками ШОС зріс на 17% [3].

Загалом укріплення економічних зв'язків всередині ШОС побудовано на впровадженні Програми з багатосторонньої торгівлі та економічного співробітництва країн-членів ШОС на період до 2035 року та Угоди з міжнародного автомобільного транспорту [4].

Водночас, зазначається, що важливим аспектом діяльності організації є забезпечення стабільності в регіоні шляхом проведення антитерористичних, безпекових та інших заходів [5]. Втім, безпекова складова становить важливу частину економічної ефективності зовнішніх зносин між країнами, що в тому числі зазначено в Програмі з багатосторонньої торгівлі та економічного співробітництва ШОС на період до 2035 року [3].

Що стосується розвитку глобальних мереж створення вартості в контексті функціонування ШОС, то варто зазначити визначальну відмінність цього МРО: в багатьох країн-учасниць об'єднання немає власного виходу до моря. Тому розвиток інфраструктурних проєктів, відіграватиме значну роль в розвитку підприємництва побудованого на міжнародній виробничій кооперації.

На відміну від інших мега-регіональних угод, в ШОС чи не в єдиній з мега-регіональних угод та об'єднань промовисто втілено мережевий підхід у цілковитій його складності та неоднозначності. Країни-учасниці організації мають різні статуси- члени, спостерігачі, партнери з діалогу. Це, в тому числі, визначає нерівнозначність механізмів впливу на процес прийняття рішень. Більше того, країни- учасниці демонструють вкрай нерівномірний економічний розвиток. Втім, в абсолютних економічних термінах та відносних гео-політичних термінах, в організації неформальне лідерство закріплено за Російською Федерацією та Китаєм, це знайшло своє відображення і в тому, що згідно з установчими

документами в якості офіційних мов ШОС визначено російську та китайську.

Різномірний підхід мережевого управління втілено і в тому, що співпраця та координація діяльності організації відбуваються одночасно шляхом регулярних зустрічей глав держав, глав урядів, міністрів іноземних справ, керівників міністерств та відомств (так, наприклад, міністрів транспорту, міністрів, які відповідають за зовнішньоекономічну діяльність, зовнішню торгівлю, тощо), національних координаторів. Територіально окрім централізованого регулювання створено передумови для регулювання на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць країн-учасниць, що відбувається на платформі Форуму глав регіонів. Існує і інший вимір в координації та регулюванні діяльності ШОС, так на рівні ділових кіл співробітництво в межах організації забезпечується Діловою Радою ШОС та Міжбанківським консорціумом ШОС (до якого, втім, входять центробанки країн-учасниць) започаткованим ще в 2005 році.

Діяльність ШОС та її місце в глобальному економічному врядуванні, незважаючи на географічний потенціал і дійсно мега-регіональний характер об'єднання, все ще носить декларативний характер та обмежується діями в межах одного регіону.

Самі посадові особи ШОС обережно використовують слово "інтеграція", коли говорять про порядок денний ШОС. Це відображено і в тому, що порівняно з іншими міжнародними угодами, положення більшості документів ШОС більше схожі на преамбульні, аніж на предметні пункти, представляючи собою спробу привернення уваги саме до збіжності в позиціях урядів, а не до розбіжності [6].

Список використаних джерел

1. Akiner Sh. The Shanghai cooperation organisation: a networking organisation for a networking world. 2010. URL: <https://www.globalstrategyforum.org/wp-content/uploads/The-Shanghai-Cooperation-Organisation.pdf>
2. SCO official web-site. 2020. URL: <http://rus.sectsco.org/>
3. SCO official web-site. SCO states are strengthening trade and economic cooperation. 2019. URL: <http://eng.sectsco.org/news/20190926/583587.html>
4. SCO official web-site. Geneva: SCO-UNECE high-level event. 2020. URL: <http://eng.sectsco.org/news/20200229/634853.html>
5. Yu Sui. SCO can help improve global governance. China Daily. 2020. URL: <http://usa.chinadaily.com.cn/a/201906/13/WS5d018882a310176577230d8b.html>
6. Dovgalyuk O. SCO-style economic cooperation: Treading slowly. 2019. URL: <https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/sco-style-economic-cooperation-treading-slowly>



Кононова Олександра

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та маркетингу
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
м. Дніпро

ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НА РІВНІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Методичні аспекти стратегічного управління є сучасним інструментом управління галузевого розвитку в умовах швидких трансформацій ринкового, інформаційного, технологічного, наукового та суспільного середовища. Здійснення стратегічного управління орієнтовано на забезпечення позицій розвитку, які покликані забезпечити тривалу життєстійкість підприємницьких структур того або іншого сектора економіки в умовах зовнішніх та внутрішніх впливів. Успішний процес формування методик розробки стратегій розвитку передбачає володіння вичерпними та об'єктивними знаннями щодо ознак формування та видів стратегій розвитку на рівні суб'єктів галузі. Встановлення зазначених теоретичних аспектів було здійснено через систематизацію та огляд положень наукових джерел, визначення власних авторських підходів за певними проблемними питаннями.

В дослідженні доведено, що комплексне вивчення теоретичної концептуалізації сутності поняття стратегії розвитку на рівні економічних систем виступає у якості основи подальшого формування, впровадження та оцінки їх ефективності. Відповідно до напрямку концептуалізації сутності поняття стратегії розвитку нами здійснено підбір, узагальнення, визначення змісту розробок авторів за даною проблематикою.

Визначення сутності поняття «стратегія розвитку» розпочато з дослідження структурних елементів цього феномену, зокрема, розглянуто характеристики та зміст понять «стратегія» та «розвиток».

В ході комплексного дослідження сформульовано наступні висновки щодо стану вивчення та розробки проблематики трактування та характеристики поняття «стратегія», а саме, всі наукові підходи не містять дискусійних характеристик (ознак) зазначеного об'єкта аналізу. Зокрема, встановлено, що дане поняття визначається авторами (І. Ансофф [1], А. Дойль [2], М. Портер [3], Б. Карлофф [4], Л. Шеховцева [5]) в розрізі системи цільових орієнтирів, які можна забезпечити певним комплексом задач, заходів, рішень управлінського оптимізаційного характеру щодо удосконалення становлення. Відповідно, зазначено, що зазначені автори дотримуються єдиних традиційних поглядів на вказану проблематику. В ході оцінки наукових розвідок встановлено, що сучасна наукова економічна думка немає таких розробок та обґрунтованих тверджень, які б були сформульовані всупереч вказаному традиційному підходу.

Як зазначено вище, окрема увага приділена вивченню такого складового структурного елементу досліджуваного феномену, як «розвиток». Доведено, що зазначене поняття вивчалось:

1) в контексті дискусійних підходів. Зокрема, відзначається, що є трактування, які складено на загальному рівні, не адаптованому до становлення економічних суб'єктів. В даній площині підкреслено положення трактування сутності поняття розвитку, визначене в роботі Л. Мельника [6]. Вказано, що автор визначає сутність розвитку як процес зростання, прогресу та еволюційних змін (мається на увазі еволюція в рамках суспільного розвитку). Нами доведено певну поверховість та узагальнений характер підходу, також вказано, що прирівнювання процесу розвитку з еволюційними процесами не досить відповідає фактичному стану справ. Зокрема, визначається, що розвиток економічних суб'єктів, пов'язаний з їх самостійний прогресом, може суттєво випереджати загальну еволюцію на загальному рівні розвитку (економічні стадії розвитку), особливо, якщо це стосується інноваційних суб'єктів господарювання в певних галузях;

2) через призму підходів, які характеризують дане поняття в розрізі сутнісних ознак, які об'єктивно визначають характеристики вказаного процесу стосовно підприємницьких структур тих або інших галузей економіки. В рамках трактувань, сформульованих відповідно до об'єктивних тверджень, доведено, що їх автори (О. Расвнєва [7], В. Соколенко, О. Бондаренко [8, с. 72]) визначають розвиток економічних суб'єктів у якості керованого, цілеспрямованого, обґрунтованого процесу кількісних, якісних, кількісних трансформацій стану, обумовлених адаптуванням до умов середовища, пов'язаних з постійним прогресом відповідно до обраного напрямку.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическоеуправление; пер. с англ. под ред. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика: пер. с англ. СПб.: Питер, 1999. 560 с.
3. Porter M.E. Competitive advantage. Creating and Sustaining Superior Peifonnance. NewYork: The Free Press, 1985. 658 p.
4. Баланович А.М. Теоретико-методичні засади формування стратегій розвитку підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 8. Ч. 2. С. 77-81.
5. Шеховцева Л.С. О некоторыхпонятияхстратегическогоуправления. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2002. № 6. С. 34-41.
6. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития. Сумы: ИТД "Университетская книга", 2003. 288 с.
7. Расвнєва О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі. Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. 496 с.
8. Трухан О.Л. Змістовна сутність поняття «стратегія підприємства»: суперечливості поглядів. *Вісник ЖДТУ*. 2010. № 1(51). С. 236-241.



Лисяк Любов

д.е.н., професор, професор кафедри державних
місцевих та корпоративних фінансів
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро

Качула Світлана

д.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ

Пошук нових шляхів економічного розвитку на рубежі XIX –XX ст. привів до усвідомлення вченими, політиками, урядовцями того, що тільки через забезпечення належної якості життя населення, здійснення його захисту від різних об'єктивних несприятливих подій/випадків (соціальних ризиків) може відбуватися подальший прогресивний соціально-економічний розвиток суспільства, гармонійна інтеграція країн в світове співтовариство [1].

Вагому роль у вирішенні соціальних завдань та пов'язаних з цим проблем мають відігравати усі учасники суспільних відносин, водночас саме держава є провідним, наділеним владними повноваженнями та особливими зобов'язаннями учасником, на якого покладається вирішальна роль щодо проведення фінансової політики з метою дієвого впливу на соціальний розвиток, гармонійне узгодження інтересів всіх членів суспільства.

Інтегральним показником, який оцінює рівень соціального розвитку певної країни визначається якість життя її населення. Зміст якості життя охоплює такі системні елементи: матеріальне середовище (якість товарів і послуг), природне середовище (збереження, раціональне використання і відтворення природного середовища), покращення здоров'я населення і підвищення довголіття, морально-психологічний клімат у суспільстві, освіта і культура населення. Системний підхід у дослідженні якості життя охоплює об'єктивні умови життєдіяльності і суб'єктивну їх оцінку на рівні індивіда, певних соціальних груп людей та суспільства в цілому.

Важливим аспектом соціального розвитку є ресурсні можливості суспільства щодо, насамперед, фінансового забезпечення надання суспільно необхідних послуг належної кількості та якості і участь всіх суб'єктів соціальних відносин і процесів у прийнятті важливих рішень і використання можливостей вибору щодо їх реалізації. Важливим є виявлений взаємозв'язок між якістю державних соціальних послуг і якістю життя населення [3], що також передбачає одночасно забезпечення фінансової стійкості публічних фінансів і фінансової системи в цілому. У цьому контексті вагомим фактором забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку суспільства, підвищення якості життя населення виступає якість управління соціальними й економічними процесами, формування у

суспільстві належних інституційних умов для розвитку людського потенціалу.

Для країн з трансформаційною економікою, що стикаються з особливими труднощами як у вирішенні проблем соціального розвитку, так і у використанні можливостей, що створюються глобалізованим світом, необхідним є формування сприятливих умов для прийняття ефективних заходів стосовно вирішення соціальних проблем, а також використання можливостей, що створює глобалізація.

Виконання державою соціальної функції залежить від рівня економічного і соціального розвитку країни; стадії економічного циклу; розвитку інституту держави, політичних партій; сформованого інституційного середовища та справедливості розподілу ВВП. Реалізація соціальної функції держави може бути узагальнена за наступними напрямками: відтворення, захисту, підтримки, зміцнення, розвитку соціуму та створення умов його життєдіяльності, нейтралізації соціальних ризиків. Перелічені напрями тісно переплітаються у процесі формування та реалізації державної фінансової політики, потребують належного фінансового забезпечення, використання фінансових інструментів для відтворення об'єкта і суб'єкта суспільних відносин - людини, створення сприятливих умов її життєдіяльності, підвищення якості і доступності суспільних послуг, розширення можливостей вибору, інституційного та інформаційного забезпечення соціальної сфери, розвитку соціальної інфраструктури, формування та реалізації механізмів фінансового забезпечення соціальних пріоритетів, цілей, орієнтирів [4, 5].

Для здійснення своїх функцій, включаючи соціальну, державі необхідна фінансова база - централізовані державні доходи, які концентруються у бюджеті, бюджетній системі. Тобто з процесами становлення і розвитку держави нероздільно пов'язано зародження та функціонування бюджету, бюджетної системи, бюджетних відносин.

Видатки бюджету є вагомим інструментом бюджетної політики, як складової державної фінансової політики, соціальне призначення якого забезпечувати виконання державою її соціальної функції.

Для реалізації соціальної функції держава має вибудувати справедливую та достатню податкову систему, як інструмент бюджетно-податкової політики, яка формує найвагомішу частку доходів бюджету – податкових. Залежно від економічного циклу бюджетна політика, акумулюючи значні фінансові ресурси, може виступити в якості вагомому інструменту соціального розвитку.

Крім широкого арсеналу механізмів та інструментів бюджетно-податкової політики вагомому значення набувають такі інструменти державної фінансової політики, як державні та регіональні соціальні програми; гарантування мінімальної оплати праці, забезпечення державної підтримки сімей, осіб з інвалідністю і людей похилого віку, розвиток систем соціальних служб, пенсійного забезпечення, допомоги та інших гарантій соціального захисту [6].

Отже, реалізація функцій соціально орієнтованої держави, що втілюється у проведенні соціальної політики потребує ефективної та дієвої державної фінансової політики, як невід'ємної складової соціально-економічного розвитку суспільства, вагомому механізму у системі державного регулювання. В умовах

економічних перетворень для виконання соціальних зобов'язань держави вагомого значення набуває реалістичність цілей і завдань державної фінансової політики, їх адекватність потребам суспільства, спрямування бюджетних коштів для забезпечення соціальних потреб та водночас забезпечення зміцнення фінансової системи, стабільності функціонування її підсистем. Вагому роль у вирішенні соціальних завдань та пов'язаних з цим проблем відіграють усі учасники суспільних відносин, водночас саме на державу покладається вирішальна роль щодо проведення фінансової політики з метою дієвого впливу на соціальний розвиток, узгодження інтересів соціуму.

Список використаних джерел

1. Гальчинський А. Світ розвертається ліворуч - у бік людини. *Дзеркало тижня*. Україна. 29 жовтня 2016. №40. URL: <http://gazeta.dt.ua>. (дата звернення 20.03.2020).
2. Качула С.В. Рівень та якість життя як результат ефективної державної фінансової політики. *Contemporary Problems of Improve Living Standards in a Globalized World*. Volume of Scientific Papers. The Academy of Management and Administration in Opole, 2018. P. 253-261.
3. Petmesidou M. and Glatzer M. The Crisis Imperative, Reform Dynamics and Rescaling in Greece and Portugal. *European Journal of Social Security*. 2015. Vol. 17. P. 157-180.
4. Качула С.В. Державна фінансова політика соціального розвитку: монографія. Київ: КНТЕУ, 2019. 424 с.
5. Чугунов І.Я., Пасічний М.Д. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2016. № 5. С. 5–18.
6. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія. Київ: ДННУ АФУ, 2009. 600с.



Лупак Руслан

д.е.н., доцент, професор кафедри економіки

Поліщук Володимир

аспірант

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Стан та рівень якості життя в Україні поступається аналогічним середнім показникам у країнах ЄС. Більше того, диференціації в останні роки лише посилюються, що негативно та є свідченням послаблення системи соціальної безпеки у нашій державі, зростання диференціацій за ключовими показниками соціальної безпеки в Україні та ЄС. Така ситуація об'єктивно загрозлива для національної безпеки країни одразу з декількох причин. Однією з основних варто розглядати втрату значної частини людського капіталу як внаслідок зовнішньої трудової та загальної міграції [1, с. 109-110].

Для нашої країни характерний низький рівень координації соціального забезпечення трудових мігрантів та запровадження ініціатив реалізації існуючих двосторонніх угод з країнами-сусідами ЄС, що знижує рівень конвергенції та європейського співробітництва, спрямованого на інтеграцію іммігрантів в українське суспільство, спричиняє високі міграційні інтенції найбільш кваліфікованої та репродуктивно активної частини населення та посилює ризики трудової міграції кваліфікованих кадрів.

Відсутність достатньої кількості сучасних робочих місць, низька купівельна спроможність та падіння рівня життя працюючого населення генерують зростання трудової міграції з України. Щороку лише збільшується кількість охочих виїхати за кордон. Не зважаючи на прийняття у 2016 р. Закону України «Про зовнішню міграцію» програмні документи, що діють у сфері трудової міграції в Україні, мають формальний і декларативний характер та не створюють чітких механізмів і інструментарію для реалізації міграційної політики в галузі трудових відносин, не забезпечують умови праці українських трудових мігрантів.

В Україні в порівнянні з країнами Європи сформувався значно нижчий рівень імміграції та еміграції населення (табл. 1). Проте, реальний стан справ не такий.

За масштабами зовнішньої трудової міграції населення Україна є європейським лідером. Але мова йде про неофіційну трудову міграцію. У 2019 р. обсяги переказів українських трудових мігрантів становили майже 12,0 млрд євро, що на 7,8 % більше, ніж у попередньому році, а це у майже 4,0 раза перевищує обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну.

Таблиця 1

Параметри міграційної політики в системі забезпечення соціальної безпеки України та ЄС на початку 2020 р. (складено за [2; 3])

Показники Країни		Коефіцієнт інтенсивності міждержавної імміграції населення, на 1000 осіб	Коефіцієнт інтенсивності міждержавної еміграції населення, на 1000 осіб	Коефіцієнт інтенсивності міждержавних міграційних переміщень населення, на 1000 осіб	Коефіцієнт міграційного приросту (скорочення) населення, на 1000 осіб
Україна		15,1	7,2	11,2	0,7
ЄС-28	в середньому по країнах	8,9	18,8	15,7	2,8
	максимальне значення	47,5	52,8	69,1	31,5
	мінімальне значення	5,1	3,5	2,2	-5,1

В Україні за різними оцінками в зовнішній трудовій міграції бере участь від 12,0 % до 20,0 % населення працездатного віку, а це близько 3,0-5,0 млн осіб. Очевидними є не лише критично високі масштаби зовнішньої трудової міграції, але й вказане свідчить про швидке нарощування її темпів та посилення у зв'язку з цим загроз економічної і соціальної безпеки України.

Відмітимо, що на початку 2020 р. міграційний приріст характерний 23 країнам ЄС, де значення показника варіювалося від 0,2 проміле (в Польщі) до 31,5 проміле (в Люксембурзі). Натомість, в інших країнах сформувався міграційний спад, значення якого варіювалося від -0,9 проміле (в Болгарії) до -9,8 проміле (в Литві). Більша частина міграційного приросту припала на Німеччину (498 тис. осіб), Великобританію (289), Іспанію (171) і Швецію (118). Водночас, особливо значне негативне сальдо міграції сформувалося в країнах з довготривало переважаючим міграційним відпливом: Румунії (-55,6 тис. осіб), Хорватії (-39,8), Литві (-30,2).

В контексті удосконалення державного регулювання міграційних процесів, першочергово необхідно [4, с. 14-19; 5, с. 50-58]:

- в рамках діяльності, орієнтованої на покращення соціальної захищеності українських трудових мігрантів, активізувати реалізацію договірних відносин з ЄС у сфері соціального захисту та пенсійного забезпечення таких осіб, формування умов та можливостей відносно розроблення та реалізації програм циркулярного мігрування в обох напрямках;

- з метою скорочення трудової міграції забезпечити підвищення рівня доходів населення як потужного чинника стримування зовнішньої міграції, а також впровадити дію якісних альтернативних форм і способів посилення соціальної відповідальності роботодавців за створення належних умов праці та достатнього соціального захисту працівників. В цілях останнього широкого та ефективного поширення набула в країнах ЄС практика соціального діалогу;

- для стимулювання внутрішньої зайнятості громадян як інструмента

стримування зовнішньої трудової міграції ліквідувати перешкоди для мобільності населення, посилити його територіальну і функціональну мобільність, а також забезпечити нарощування внутрішнього попиту на робочу силу. Для забезпечення останнього на регіональному та місцевому рівнях потрібно активізувати реалізацію програм соціально-економічного розвитку, зокрема в частині підтримки розвитку найбільш перспективних для відповідних територій видів економічної діяльності;

– задля належного адаптування осіб, які повертаються з-за кордону, важливо розробити механізм отримання ними коштів до моменту працевлаштування; запровадити державну систему податкових і митних пільг та доступного фінансово-кредитного забезпечення для започаткування приватного малого бізнесу; розробити механізм визнання кваліфікації відповідно до професії та спеціалізації під час працевлаштування за кордоном; поглибити європейське співробітництво, спрямоване на інтеграцію трудових мігрантів, зокрема, реалізацію Плану заходів щодо інтеграції біженців до 2025 року.

Реалізація визначених заходів дозволить покращити такі структурні характеристики міграції, як тіньова/офіційна, постійна/човникова, втрата/якісне відтворення людського капіталу, низькооплачувана/висококваліфікована праця і т. ін., що одночасно сприятиме й підвищенню рівня якості життя та покращенню ключових характеристик системи соціальної безпеки України, її дійсному наближенню до стандартів соціальної безпеки ЄС.

Список використаних джерел

1. Стратегія та засоби конвергенції системи соціальної безпеки України та ЄС у процесі євроінтеграції : монографія / за ред. Васильців Т. Г., Лупака Р. Л. Львів : Вид-во ННБК “АТБ”, 2018. 303 с.
2. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 09.03.2020).
3. Eurostat. Populationchange–Demographicbalanceandcruderatesatnationallevel. URL :http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=demo_gind (дата звернення 09.03.2020).
4. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л. Стратегічні пріоритети конвергенції соціальної безпеки України та ЄС. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України* : зб. наук. пр. Львів, 2018. Вип. 5 (133). С. 14-19.
5. Vasylytsiv T. G., Lupak R. L., Kunytska-Iliash M. V. Social Security of Ukraine and the EU: aspects of convergence and improvement of migration policy. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. Vol. 5 №. 4. P. 50-58.



Москвіна Оксана

молодший науковий співробітник
відділу економічного зростання та структурних змін в економіці
ДУ "Інститут економіки та прогнозування" НАН України
м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ГАЛУЗЕВОЇ ТА ІНСТИТУЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ ТА ДОХОДІВ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Необхідність відновлення стабільного економічного зростання України, побудови ефективного та ресурсозберігаючого виробництва, збереження людського капіталу й підвищення його кваліфікаційно-освітнього рівня обумовлює вибір стратегії інклюзивного розвитку, націленої на забезпечення рівних можливостей для участі членів суспільства в економічному процесі та розподілі отриманих вигід.

У цьому контексті актуальності набуває аналіз участі населення України у виробничій діяльності та структурних змін у формуванні їхніх доходів.

Основним джерелом інформації проведеного дослідження стали дані Державної служби статистики України, зокрема, державного статистичного спостереження "Річні національні рахунки" [1].

Відновлення економіки, яке тривало чотири роки поспіль, відбувалося за рахунок активізації внутрішнього споживчого попиту на тлі підвищення зарплат, пенсій, високих субсидій на житлово-комунальні послуги. Завдяки високій інвестиційній активності та інтенсифікації виробництва продуктивність праці у 2018 році порівняно з 2015 збільшилася на 9,1%.

Домашні господарства виробляють приблизно 1/5 доданої вартості економіки. Основний випуск цього сектора зосереджений у галузях сільського господарства, торгівлі, інформатизації, тимчасового розміщування та професійної діяльності. Як і в інших країнах світу, поступово скорочується виробнича діяльність і зайнятість домашніх господарств у матеріальному виробництві, зокрема, переробній промисловості, будівництві та в особистому підсобному господарстві. Натомість спостерігається розширення діяльності у сфері послуг, насамперед у сфері інформатизації.

Після різкого скорочення зайнятості майже на 16% (без урахування тимчасово окупованих територій) протягом 2014-2017 років, обумовленого погіршенням економічної ситуації, останні два роки, незважаючи на негативний демографічний тренд, відбувається її відновлення. Цьому сприяло збільшення заробітних плат і зміни у пенсійному законодавстві.

Відносно новим чинником для України, який стримував можливості розширення виробництва у 2019 році, стали складнощі із заповненням наявних вакансій у сільському господарстві, будівництві, переробній промисловості, транспорті, державному управлінні, бюджетному секторі освіти й охорони здоров'я [2, с.18].

Причинами браку робочої сили в Україні стало утворення диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили в розрізі професій та видів діяльності. Зокрема, спостерігається дефіцит працівників робітничих спеціальностей та в секторі ІТ. Натомість на ринку праці існує надлишок кандидатів у сфері юриспруденції та управління.

Проте основною причиною браку робочої сили на ринку праці залишається високий рівень трудової міграції до країн з більш високим рівнем оплати праці. Крім цього, трудова міграція скорочує податкові надходження, внески до фондів соціального страхування, частина трудових мігрантів лишається у країні перебування, що зменшує чисельність найбільш активного і працездатного населення. Для самих же трудових мігрантів виникають ризики втрати прав на пенсійне забезпечення, субсидій, доступу до банківських кредитів, погіршення якості життя та сімейних зв'язків.

Поряд з цим трудова міграція сприяє збільшенню доходів населення, скороченню рівня безробіття та валютних надходжень. Так, у 2018 році загальна сума переказів з-за кордону сягнула 8,1% ВВП, а понад 20% заробітної плати населення України отримало з-за кордону.

Заробітна плата залишається основним джерелом доходів населення [3]. У 2018 році її частка у доходах підвищилася до 47,1% порівняно з 40,7% у докризовому 2013 році. Ретроспективний аналіз показує, що світові економічні кризи в економіці України викликають випереджаюче порівняно з падінням ВВП скорочення заробітної плати. Так, протягом 2014-2015 років реальна заробітна плата скоротилася на чверть, а у доларовому виразі – більш ніж удвічі. Після виходу з кризи її зростання випереджає темпи ВВП. За 2016-2019 роки реальна заробітна плата зросла на 60% і зараз є майже на 20% вищою аніж у 2013 році, проте і зараз лишається найнижчою серед країн Європи.

Відновлення зайнятості в офіційному секторі економіки призвело у 2018 році до скорочення внеску змішаного доходу до 17,6%, хоча його частка у складі доходів лишається надзвичайно високою порівняно з країнами Європи.

Соціальні трансферти в натурі залишалися до 2018 року майже незмінними складаючи 13,7% у складі загальних доходів населення, проте з 2019 року була запроваджена монетизація субсидій, що стало чинником вагомого зростання витрат домогосподарств на житлово-комунальні послуги. За 2019 рік заборгованість населення за житлово-комунальні послуги збільшилася на 7,4 млрд.грн. сягнувши 58,4 млрд. грн.

Соціальні допомоги у структурі доходів скоротилися з 20,9% у 2013 році до 14,3% у 2018 році, що було обумовлено, насамперед зниженням рівня пенсійного забезпечення. Протягом 2019 року реальна заробітна плата і реальна пенсія зросли на 12,5%, проте, станом на січень 2020 року співвідношення між середньою заробітною платою (10727 грн) і середньою пенсією (3083 грн) залишилося на рівні 29%, тобто коефіцієнт заміщення не змінився. Для порівняння, Конвенцією Міжнародної організації праці № 102 "Про мінімальні норми соціального забезпечення" визначено, що за наявності у працівника 30-ти років трудового стажу він має право на пенсію у розмірі 40% від середньої заробітної плати. У

країнах Європи ця норма підтверджена Європейською соціальною хартією, яка є додатком до Європейського соціального кодексу. Рекомендований нею коефіцієнт заміщення, якого дотримуються країни ЄС становить 50%.

Реальний наявний дохід населення, як і заробітна плата, виявився критично залежним від загальної економічної ситуації в країні. Так, за 2014-2015 роки він скоротився майже на 30%, удвічі більше за ВВП (-16%), а за 2016-2018 роки зріс на 25%, що утрічі перевищило темпи росту ВВП за цей період (8,5%).

За результатами проведеного огляду структурних особливостей розвитку домогосподарств можна зробити висновок, про позитивний ефект трансформації економічної політики у напрямку формування нової моделі розвитку на засадах макрофінансової стабільності, реалізації структурних реформ та запуску масштабних інвестиційних проєктів. Відновлення економіки відбувалося за рахунок активізації внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, високих темпів зростання реальної заробітної плати, підвищення мінімальної заробітної плати та розміру пенсійних виплат, зростання кінцевих споживчих витрат домогосподарств. Основним зовнішнім ризиком, який може бути перешкодою для продовження цих позитивних тенденцій, на сьогодні може стати уповільнення росту світової економіки, одним із вагомих чинників якого стає поширення коронавірусу, яке може погіршити умови зовнішньої торгівлі для українських виробників, скоротити попит на українську продукцію, знизити ціни на сировинні товари.

Список використаних джерел

1. Національні рахунки України за 2018 рік. Статистичний збірник / за ред. І. М. Нікітіної. Київ : Державна служба статистики України, 2020. 249 с.
2. Інфляційний звіт за січень 2020 року. Київ : Національний банк України, 2020. 53 с.
3. Доходи та витрати населення у 2018 році. Статистичний збірник / за ред. І. М. Нікітіної. Київ : Державна служба статистики України, 2020. 107 с.



Нестерова Анастасия

к.э.н., доцент

Белорусский государственный университет
Г. Минск, Республика Беларусь

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ И ОСОБЕННОСТЕЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СНГ И ЕАЭС

Образование СНГ служит отправной точкой начала межгосударственного регулирования миграционных процессов.

Таблица 1

Сравнительная характеристика Соглашений о свободе передвижения

Мигранты СНГ для работы в Российской Федерации	Трудящиеся государств – членов ЕАЭС (Договор о Союзе 2014 г.)
Требуется: – приобрести медицинскую страховку; – пройти медосмотр; – сдать экзамен на знание русского языка, истории и законодательства; – приобрести патент на право осуществления трудовой деятельности	Без учета ограничений по защите национального рынка труда. Трудящимся не требуется получение разрешений на осуществление трудовой деятельности. Осуществление трудовой деятельности на основании гражданско-правового договора
Мигранты могут находиться на территории Российской Федерации без регистрации в соответствии с двусторонними договорами	Граждане, трудящиеся (члены семьи) могут находиться на территории другого государства без регистрации до 30 дней
Срок временного пребывания мигранта определяется сроком действия патента	Срок временного пребывания трудящегося (члена семьи) определяется сроком действия трудового договора
Мигранты приобретают медицинскую страховку за свой счет	Национальный режим в сфере социального обеспечения (социальное страхование)
Мигранты авансом оплачивают подоходный налог (приобретают патент)	Доходы трудящихся облагаются налогом наравне с трудящимися государства трудоустройства
Признание дипломов и квалификаций в соответствии с законодательством страны трудоустройства	Прямое признание дипломов и квалификаций
Дети трудящегося имеют право на посещение дошкольных учреждений в соответствии с законодательством государства трудоустройства	Дети трудящегося имеют право на посещение дошкольных учреждений в соответствии с законодательством государства трудоустройства
Мигранты должны иметь медицинскую страховку	Учитывается трудовой (в том числе страховой) стаж для целей социального обеспечения
Мигранты должны иметь медицинскую страховку	Скорая медицинская помощь (в экстренной и неотложной форме) оказывается трудящимся (членам семей) в том же порядке и на тех же условиях, что и гражданам страны трудоустройства, – бесплатно, независимо от наличия медицинского полиса
Не уплачиваются пенсионные взносы, нет экспорта пенсий	Разрабатывается Договор об обязательных: – уплате пенсионных взносов; – экспорте пенсий

Примечание: Источник – [1]

Из таблицы 1 видно, что согласно Договору о ЕАЭС у граждан стран-членов существует следующие возможности:

– не требуется разрешение для трудоустройств, нанимателю не нужно разрешение на привлечение на работу иностранцев;

– нет количественных и территориальных ограничений для осуществления трудовой деятельности;

– срок пребывания зависит от длительности контрактов и договоров.

Следует отметить, что все указанное между Республикой Беларусь и Российской Федерацией существует давно. Так, в постановлении Высшего Государственного Совета союзного государства России и Беларуси № 4 от 22.06.1996 на граждан Беларуси и России не распространяются ограничения, которые действуют на трудовых мигрантов из других стран, а их трудоустройство регулируется нормами местного законодательства [2].

Страны могут ограничивать трудовую мобильность в случае, если это необходимо для защиты национальной безопасности, в частности стратегических секторов экономики и при борьбе с безработицей. Более того, национальные законодательства стран-участниц, по крайней мере, в случае Беларуси, не подразумевают, что юридическая сила норм международных соглашений выше внутреннего законодательства [3, с. 65–66].

Договор о ЕАЭС охватывает сопредельные с рынком труда вопросы, а именно предоставление социальных услуг трудовым мигрантам и членам их семей. Семьи мигрантов обеспечиваются бесплатным доступом к услугам скорой помощи и платным доступом к остальным видам медицинской помощи. Детям трудовых мигрантов наравне с местными жителями обеспечивается доступ к дошкольному образованию.

Таблица 2

Сравнение процедуры трудоустройства граждан стран-членов ЕАЭС и других стран СНГ

Критерии	Трудящиеся-мигранты из стран СНГ	Трудящиеся-мигранты из стран ЕАЭС
Разрешение на прием на работу	Работодатель не может принимать на работу данную категорию без разрешения	Могут быть приняты на работу любым работодателем
Получение разрешительных документов на трудоустройство	Трудовая деятельность осуществляется на основании РНР или трудового патента	Не требуется
Необходимость сдачи адаптационных экзаменов	Ранее требовалось проведение тестирования только по русскому языку, а с 1 января 2015 г. – по истории России и основам законодательства	Не требуется
Срок пребывания без поставки на миграционный учет	7 дней со дня приезда	30 дней со дня приезда
Срок временного пребывания	Равен сроку, на который выдано разрешение на работу	Равен сроку, на который заключен трудовой договор
Признание документов об образовании	Требуется	По общему порядку такая процедура не требуется

Примечание: Источник – [5, с. 32]

Россия и Беларусь подписали соглашение о пенсионном обеспечении мигрантов, по которому человек, работавший в двух странах, получает пенсию от двух государств пропорционально периоду отчислений в соответствующие фонды. Таким образом, часть пенсий трудовых мигрантов экспортируется из одной страны в другую [4, с. 159].

Разница процесса трудоустройства в России иностранных граждан из Беларуси, Казахстана и других стран СНГ приведена в таблице 2.

Очевидно, что нормативно-правовая база стран в сфере миграции будет совершенствоваться и будет происходить процесс сближения национальных законодательств государств-участников и (по аналогии с региональными группировками в Европе, Африке и Северной Америке) создания общей политики в области миграции.

Странам еще предстоит длительный и сложный процесс согласования общих правил и норм в области социальных гарантий, пенсионного обеспечения и т.п. без чего невозможно полноценное функционирование зоны полной трудовой мобильности.

Список использованных источников

1. Трудовая миграция и социальное обеспечение трудящихся в Евразийском экономическом союзе. Москва, ЕЭК, 2016. 62 с.
2. О равных правах граждан на трудоустройство, оплату труда и предоставление других социально-трудовых гарантий: Реш. Высшего Совета Сообщества Беларуси и России, №4 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2013.
3. Нестерова, А.А. Мобильность трудовых ресурсов в рамках Единого экономического пространства как фактор углубления интеграции. *Менталитет славян и интеграционные процессы : история, современность, перспективы*: материалы VIII Междунар. науч. практ. конф., Гомель, 23–24 мая 2013 г.. Гомель : ГГТУ им. П.О. Сухого, 2013. С. 65–67.
4. Нестерова, А.А. Взаимодействие рынков труда России и Беларуси. *Беларусь в современном мире*: Материалы X Междунар. науч. конф., посвященной 90-летию образования БГУ, Минск, 28 окт. 2011 г. Минск, 2011. С. 159–160.
5. Евразийская интеграция: теоретико-методологические и практические аспекты. М., ИСПИ РАН, 2015. 118 с.



Сава Андрій

д. е. н., с. н. с.,

заступник директора з наукової роботи

Ящук Тетяна

к. с.-г. н., с. н. с.,

директор

Кулик Степан

науковий співробітник науково-технологічного відділу
аграрної економіки, інформаційно-аналітичної роботи,
маркетингу і трансферу інновацій

Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція ІКСГП НААН
м. Тернопіль

«Земля – основне національне багатство»

ОБГРУНТУВАННЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОВНОЦІННОГО РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Термін чи просто слово «ринок» увірвався у вітчизняний лексикон одразу після проголошення незалежності нашої держави. У широкому розумінні ринок означає сукупність відносин купівлі-продажу товарів і послуг шляхом добровільного обміну. Незважаючи на достатньо високий рівень свободи дій у ринку, він чітко регламентований законодавчими умовами стосовно механізму обміну, його об'єктів, причинно-наслідкових подій набуття права власності тощо.

Безумовно, до об'єктів ринкових відносин у цілому світі належить і земля. Особливого значення набувають земельні ділянки, які задіяні у товарному виробництві. І якщо механізм встановлення, зміни чи припинення прав власності так би мовити «невиробничої» землі в Україні реалізовано, то щодо земель сільськогосподарського призначення – ні.

Виникає логічне запитання: чи можна вважати поточну ситуацію ринком землі? З одного боку, можна. По-перше, на початку 90-х років реалізовано право громадян (лише тих, що хто безпосередньо працював на землі, та ще жив на момент приватизації) мати у приватній власності земельні паї колективних господарств. По-друге, ринкові відносини визначають пріоритетом підприємницьку активність економічних агентів. Тому власне започаткування індивідуального чи сімейного фермерства стало потужним прикладом використання землі (інша справа – відсутність широкого успіху цього явища в межах держави). По-третє, передання землі в оренду та отримання пасивних доходів власниками паїв – теж яскравий спосіб вираження ринкового механізму використання земельних ділянок.

Отож, ринок землі ніби й існує, але позбавлений ключової можливості власників землі – реалізувати свої права у відчуженні або прямому продажу. За ці роки також відбулися певні викривлення між засадами власності та господарським зиском. Йде мова про те, що орендарі, отримуючи більш високі доходи (що не є

дивним: хто несе значні ризики та інвестує, той отримує більші прибутки) протягом багатьох років, користуючись політичним лобі власних інтересів, мають «виключне» право диктувати умови договорів оренди, або як це називають – захищати економічні інтереси. Це так і до певної міри правильно, але при цьому орендодавці, на жаль, не можуть змінити ці умови і захистити свої інтереси, що не є вимірником взаємоузгодженості інтересів обох сторін. Вони полягають, в першу чергу, у неможливості сформувати ринкову ренту за користування землею, адже орендна плата вираховується на основі нормативної грошової вартості, яка не відповідає сучасним вимогам, не враховує якісних параметрів ґрунту та є нижчою у кілька разів від ринкової. А отже, потенційно власники отримують нижчі доходи від оренди.

В Україні основним документом у цій сфері є Земельний кодекс. У перших же рядках документа зазначено, що землі знаходяться під особливою охороною держави. Недаремно його зазначено епіграфом на початку публікації, адже це має і визначати пріоритет запровадження ринкового обігу земель, в тому числі сільськогосподарського призначення. Як би це не дивно звучало, але право власності на землю гарантується, хоча не забезпечується до кінця право ним скористатися. Останнім постулатом є: земля не може завдавати шкоди громадянам, суспільству та погіршувати природне середовище.

На нашу думку, це ключові аспекти сприйняття «землі» як категорії. Тобто вона не може сприйматися лише окремо як об'єкт речового права, виробничий ресурс чи складова агросфери. Це комплексне поняття, тому відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею мають забезпечувати особливості її використання як територіального базису, природного ресурсу і основного засобу виробництва. Гарантувати це може лише держава як законотворчий інститут.

Тому важливим аспектом земельної реформи є забезпечення принципу територіального базису, оскільки використання землі характеризується в комплексі екологічними, економічними та соціальними (суспільними) факторами. Про це стверджують і переконують науковці. Існує твердження, що притаманний їхнім результатам дослідження «романтизм», не має перспектив втілення у практику. Адже застосований академіком НААН В.М.Жуком [1] у науковій доповіді «Обіг земель сільськогосподарського призначення за селозберігаючою моделлю аграрного устрою України» гасло «Земля – Селянам» може сприйнятися як популізм.

Однак, якщо прочитати її зміст та вникнути у суть проблеми, то нічого дивного у цьому немає. Воно розцифровується натупним чином: власниками землі можуть бути особи, які живуть і працюють на цій землі, в т.ч. юридичні. Тому основою земельних відносин має бути її збереження як елементу природного середовища, місцевості для проживання значної частини суспільства і об'єкту ефективного господарювання. Ці постулати прописані і згаданому нами Земельному кодексі.

Підтверджується така позиція і самими представниками селянства, які є власниками паїв. Так, науковими установами НААН у минулому році проводилося

соціологічне опитування у всіх регіонах країни. Результати нещодавно оприлюднили академік Ю.О.Лупенко та доктор економічних наук О.В.Ходаківська [2], які свідчать про наступне:

1) близько 70% респондентів вважають, що передумовою зняття мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення має бути комплексне нормативно-правове урегулювання;

2) у разі зняття мораторію продати свої земельні паї мають намір близько 10,4% власників;

3) придбати земельні ділянки виявило бажання близько 48% землекористувачів;

4) найбільш прихильною до можливого уведення купівлі-продажу земель є та частина власників земельних паїв, які обробляють їх самостійно;

5) більшість із них висловлюються за обмеження обігу земель фізичними особами (16%), або ж громадянами України та фермерськими господарствами (12%).

Таким чином, підсумовуючи коротке обґрунтування розглянутого питання, можна зробити ряд висновків.

1. Ринок землі у ринковій економіці має існувати та реалізовувати право приватної власності у повній мірі.

2. Оскільки земля є особливим ресурсом і має не лише індивідуальне, а й суспільне значення, то сприйняття її об'єктом відносин має відбуватися на цих же принципах.

3. Запровадженню повноцінного ринку землі має передувати розробка законодавчої бази (завершення формування земельного кадастру, реалізація землевпорядкування шляхом розробки проєктів землеустрою конкретної земельної діяльності, прийняття нормативних документів тощо) та механізму її використання (за економічною, соціальною та екологічною складовою).

4. Ринок землі повинен одночасно забезпечувати національні інтереси держави та гарантувати рівноправність інтересів суб'єктів земельних відносин.

5. Пріоритетним правом купівлі землі сільськогосподарського призначення мають користатися суб'єкти господарювання усіх форм, які функціонують на території громади.

6. Для ефективного використання землі державою мають бути створені рівні та сприятливі умови ведення бізнесу з врахуванням дотримання екологічних та соціальних діяльності.

Список використаних джерел

1. Жук В.М. Обіг земель сільськогосподарського призначення в селозберігаючій моделі аграрного устрою України: наукова доповідь. К.: Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2017. Режим доступу:

http://magazine.faaf.org.ua/images/stories/juk/nauk_dopovid_2017/Zhuk_Obih_zemel_2017m.pdf.

2. Результати опитування щодо моделей обігу земель

сільськогосподарського призначення в Україні / Лупенко Ю.О., Ходаківська О.В., Шпичак О.М., Юрченко І.В., Матвієнко А.П. та ін. К. : ННЦ ІАЕ, 2018. 52 с.



Стасів Олег

к.е.н., доцент, директор

Котько Наталія

к.е.н., зав. лабораторії економіки

Інститут сільського господарства Карпатського регіону НААН

с. Оброшине, Львівська обл.

ДЕТЕРМІНАНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА РИНКУ В СФЕРІ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Подолання кризових явищ і вихід на траєкторію стійкого розвитку в умовах існування в базових економічних деструкцій зумовлює необхідність корінних змін у структурній динаміці соціально-економічної системи України. Ці зміни не можуть відбутися на основі винятково саморегулюючої сили ринкових законів, оскільки в існуючих умовах вони будуть спрямовувати економіку на розширене відтворення існуючих диспропорцій. Саме тому важливим є поєднання сили ринку із силою держави, активне використання її регулюючої функції [1, с. 4].

Виходячи із засад інституційної взаємодії держави та ринку, регулювання доходів населення здійснюється, з одного боку, в формі ринкового механізму, з іншого – у формі цілеспрямованої діяльності держави, суспільних об'єднань, організацій працедавців, інституцій громадянського суспільства. З інституційних позицій роль держави в сфері регулювання соціально-трудових відносин полягає в створенні системних умов, які уможливають і сприяють реалізації трудових прав і забезпечують отримання відповідних вкладень праці доходів. Крім того, держава стимулює конструктивну спрямованість перебігу процесів, які безпосередньо забезпечують занятість населення в галузях економіки, а також формують фінансову базу соціальних і матеріальних гарантій на випадок виникнення ризиків.

Лібералізація економічних відносин обумовила домінування ринкових регуляторів над адмініструванням з боку держави. Низький рівень доходів населення та істотні показники їх диференціації свідчать, що ринкові регулятори самі по собі неспроможні забезпечити узгодження інтересів інституційних секторів економіки – держави, суб'єктів підприємництва, домогосподарств. Завдяки реалізації соціальної функції держави з використанням інструментарію державного регулювання доходів і рівня життя населення певною мірою послаблюється вплив частини соціальних ризиків і загроз. Зокрема, унаслідок здійснення заходів соціальної підтримки сільського населення забезпечено часткове зниження

окремих показників його бідності. Однак відсутність узгодженості впливу державних і ринкових регуляторів обумовлюватиме подальше загострення суперечностей між інтересами представників аграрного бізнесу та інших видів підприємницької діяльності на селі в «оптимізації» соціальних статей в структурі собівартості виробництва продукції й послуг, з одного боку, та потребами сільських жителів у зростанні власного добробуту. У контексті проблематики соціального розвитку села та агропромислового комплексу, наслідуюваність загального вектора аграрної політики на ігнорування по суті побудови дійсно ринкових механізмів при формуванні ринкової економіки в країні стала безпосереднім економічним фактором, при цьому дуже важливими і негативним у цілому [2, с. 32].

Необхідність нових підходів до забезпечення ефективної взаємодії ринкових і державних регуляторів впливу на формування доходів і рівня життя сільського населення обумовлена, передусім, наявністю доволі істотних відмінностей між регіонами та економічними районами окремих показників соціально-економічного і демографічного розвитку. Так, зокрема, рівень зайнятості сільського населення в 2018р. коливався від 46,6 % у Волинській області до 63,4 % - у Сумській [3, с.60]. Оскільки, з позиції гравітаційної моделі просторового розподілу грошових доходів, доходи (їх відносна величина, якісна оцінка, чи динаміка) «притягують» населення на ті, чи інші території, цим самим слугуючи індикатором привабливості останніх для певних соціальних груп [4, с. 12-13], тенденції до посилення регіональної диференціації рівня зайнятості та доходів сільського населення призводитимуть до поглиблення структурних диспропорцій територіального розвитку.

Крім того, значні міжрегіональні відмінності доходів населення можуть стати істотним ризиком для успішності реформи децентралізації. Адже податок на доходи фізичних осіб у структурі власних доходів об'єднаних територіальних громад в Україні у 2018 р. становив 56,9% [5, с. 70]. Значущість орієнтації економічної політики на узгодження механізмів впливу держави та ринку на формування доходів сільського населення зростає також у контексті перспективи, обумовленої загрозливими масштабами зовнішньої трудової міграції дефіциту робочої сили. Так, за окремими експертними оцінками, чисельність мігрантів із села сягає близько 36% економічно активного населення [6].

Зведення до мінімального рівня ролі держави в регулюванні доходів населення відбулось в умовах стихійного характеру становлення ринку, за якого його механізми були неспроможними забезпечити необхідний регулюючий вплив на забезпечення об'єктивних цінових співвідношень на працю та інші фактори виробництва.

Неузгодженість механізмів взаємодії державних і ринкових важелів формування доходів сільського населення є одним із визначальних факторів високого рівня неформальної зайнятості й тінізації оплати праці; посилення асиметрії між доходами від праці та доходами на капітал; невідповідності складових освітньої й професійно-кваліфікаційної структури підготовки кадрів потребам ринку праці; трудової бідності освічених і кваліфікованих категорій сільського

населення.

Список використаних джерел

1. Реконструктивний економічний розвиток: основні напрями, ефективність і соціальна справедливість : монографічний збірник; заг. ред. В. М. Гейця. Київ : ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України», 2016. 239 с. URL : <http://ief.org.ua/docs/scc/2.pdf> (дата звернення : 27.08.2019).
2. Мороз О. В., Логоша Р. В., Підвальна О. Г. Нормативно-правова регламентація процесу формування ринкових механізмів в аграрній економіці. *Економіка АПК*. 2019. № 5. С.27-29.
3. Економічна активність населення України 2018. : стат. зб. Держ. сл. статистики України. Київ, 2019. 205 с.
4. Благун І. С., Дмитришин А. І. Гравітаційна модель просторового розподілу грошових доходів. *Економічна кібернетика*. 2012. № 4-6 (76-78). С. 11–16.
5. Моголова М. М. Об'єднання територіальних громад в Україні : перспективи і ризики для розвитку сільських територій. *Економіка АПК*. 2019. № 5. С. 68-76.
6. Україні радять зупинити підвищення зарплат до завершення реформ. Режим доступу: URL : <https://nday.te.ua/ukrajini-radyat-zupynyty-pidvyschennya-zarplat-do-zavershennya-reform/> (дата звернення : 22.07.2019).



Шевчик Богдан

к. е. н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

Свінцов Олександр

д.е.н., професор кафедри економіки та менеджменту
Дрогобицький державний педагогічний університет ім. І. Франка
м. Дрогобич

СОЦІОКУЛЬТУРНІ ЧИННИКИ РІВНЕВОЇ СИНЕРГІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Культура зумовлює синергію наскрізних сенсів праксеологічної актуалізації економічної дійсності у квадровому континуумі: мікро-, мезо-, макро- та мегарівнів становлення і розвитку економічних систем. До соціокультурних чинників належать: 1) біатрактивний континуум руху і розвитку системи відповідного рівня; 2) тріалектична конфігурація руху і розвитку економічної системи у діапазоні: біфуркація → гомеостаз; 3) нормативний ідеал екзистенціальної осенсованості когнітивної оцінки та праксеологічного вибору.

Мікрорівень соціокультурної динаміки економічних систем являє собою простір базових патернальних бізнес-тріад, де реалізуються підприємницькі проекти в межах приватного сектора ринкових трансакцій. Біатрактивним континуумом слугують два аксіологічні проекти двох наративів реалізації двох способів патернального проектування і здійснення економічних практик атрактивного та евдемонічного ментального порядку. Цими атракторами виступають: на одному полюсі – шумпетерівський тип інсайдера «нових комбінацій»; на протилежному полюсі гедоністичний «креол» в режимі оптимуму Парето. Перший уособлює патернальний проект біфуркаційного порядку, другий – гомеостатичного. Рух між цими двома видами атракторів відбувається з допомогою тріалектичної конфігурації трьох суб'єктів-учасників, де: організаційним патерном (який є автором «нових комбінацій») виступає шумпетерівський підприємець-новатор; патерном-підсилювачем, який ресурсами позичкового капіталу уможлиблює реалізацію інноваційної ідеї у підприємницькі практики, виступає шумпетерівський «ефор ринку» – венчурний капіталіст; гомеостатичним патерном реалізації економічних цілей бізнес-тріади у формі підприємницького прибутку, виступає маркетолог. Процес дифузії інновацій, з одного боку, запускає кумулятивні кола зростаючої прибутковості, поглиблюючи ємність ринку на основі нових ланцюгів вартості; а з іншого, будучи процесом ентропійним, невідворотно наближається до межі вирівнювання середньої норми прибутку, аж доки усі доходи не поглинатиме вартість послуг праці і землі. І тут виникає проблема: оскільки маркетолог уособлює мету системи, він переходить у статус організаційного патерна. Коли ж в умовах гомеостазу прибуток вже не виробляється, а забезпечення прибутковості – призначення маркетолога, який, не будучи інсайдером «нових комбінацій», не може запропонувати розширену модальність буття на основі поєднання до того непок'єднуваного, він «вичавлює» можливість прибутку шляхом симулякрії та експлуатації, починаючи від технології «архітектури вибори» і закінчуючи цілеспрямованими потоками асиметричної інформації. Так поширюється і закріплюється той деструктивний стан «війни всіх проти всіх», що у підсумку шкодить усім окрім деяких «обраних». Ці «обрані» зберігають свої переваги, використовуючи особливий ресурс влади – екстрактивні інститути креольських еліт.

Це вже мезорівень соціокультурної динаміки економічних систем. Тут біполярні атрактори патерна влади зосереджені в інституціональних системах, де одне джерело атрактивності представлено сукупністю інклюзивних соціальних інститутів, інше – екстрактивних. Власне тріалектична конфігурація патерна влади включає в себе: як організаційний патерн – знання як інтелектуально-інноваційний капітал; як патерн-підсилювач – силу як форму легітимного примусу відтворення економічного порядку з боку держави; як гомеостатичний патерн – багатство як статусну репрезентацію суб'єктів соціально-економічної системи і, передусім, еліти. Екстрактивні «креоли», будучи провладно-елітарним класом суспільства, використовують, шляхом правового впровадження, екстрактивні економічні інститути, які дозволяють їм привласнювати ренту і квазіренту в умовах асиметричного глобального простору в особливий спосіб організації

господарювання, відомий як «пастка бідності», «ресурсне прокляття», «загадка капіталу», «Малтусове кумівство», «модель глухого кута», «вбивство переможця» тощо. Тобто пріоритетними з точки зору самозбагачення влади виступають галузі економіки із спадною прибутковістю: сировинно-добувні галузі та сільське господарство. Контуром посилювального зворотного зв'язку екстрактивних економічних інститутів виступають екстрактивні політичні інститути, систематизовані в межах патерна під назвою «залізний закон олігархії». Провладні «креоли» допускають виробництво лише тих інновацій, які технологічно забезпечують вищу ефективність привласнення ренти у галузях із спадною прибутковістю.

Альтернативним атрактивним полюсом мезорівня є так звані інклюзивні інститути, в основі яких лежить нормативний принцип соціальної включеності через «відкриті вікна можливостей» індивідуальної творчості створювати технологічне ноу-хау не в галузях із спадною прибутковістю, а в галузях із зростаючою прибутковістю: обробна промисловість, обчислювальна техніка, телекомунікації, роботобудування, штучний інтелект, біотехнології, нанотехнології, квантові технології, генна інженерія, термоядерна енергетика тощо. На цьому атрактивному полюсі шумпетерівський інсайдер «нових комбінацій» еволюціонує у статус особливого меритократичного класу суспільства – когнітаріату. Конфлікт між «креолами» і когнітаріями розв'язується ресурсами макрорівня соціокультурної динаміки розвитку економічних систем.

Макрорівень соціокультурної динаміки функціонує у біполярному атрактивному континуумі чуттєвої та ідеаційної культури. Тріалектична конфігурація представлена структурою: організаційний патерн – аксіологічний наратив; патерн-підсилювач – парадигмальний проект; гомеостатичний патерн – праксеологічний патерн. Аксіологічним наративом чуттєвої культури виступає нормативний ідеал утилітарного комфорту гедоністичного існування; парадигмальний проект – ліберальна ідеологія та матеріалістична наука. Практиологічний патерн – адміністративний та конкурентно-ринковий типи економічних систем, а також їх синтез – монополія. Аксіологічний наратив ідеаційної культури – нормативний ідеал можливості абсолютного добра, втілюваний представниками когнітаріату – субстанційними діячами. Парадигмальний проект ідеаційної культури: онтологічний персоналізм, екзистенціальна філософія, фізична економія, еволюційна економічна теорія Іншого канону. Практиологічний патерн – нооекономіка ідеаційної культури. Конфлікт між субстанціальними діячами-когнітаріями і «великими мавпами золотого мільярда» долається ресурсами мегарівня цивілізаційних домінант.

Цей рівень, будучи завершальним у квадровій наскрізній рівневій структурі функціонування соціокультурних економічних систем, виявляє нормативний ідеал абсолютного буття з точки зору існування світу або як ургії, або як гонії. Ідея ургії світу зумовлює хіліастичний проект історії цивілізації лінійного безперервно незворотного розвитку і становлення – і являє собою перший атрактивний полюс мегарівня цивілізаційних домінант. Протилежним атрактивним полюсом виступає есхатологічний проект історії циклічного розвитку та рекурентності принципів

фазових переходів на основі гонічної ідеї походження світу. У цьому діапазоні атрактивних полюсів функціонує тріалектична конфігурація, у якій організаційним патерном виступає Першопарадигма кожної модальності буття – Живий Логос Творіння. Патерном-підсилювачем слугує Ейдос можливого як дійсного, даний як Національний Образ Світу та людської ідентичності. Гомеостатичний патерн постає як втілена у просторі і часі сублімована квінтесенція потенційного як дійсного на спресованій шкалі сенсів Семантичного Вакууму – Нація-Телос. Нормативний ідеал абсолютного буття з точки зору ургічного принципу зумовлює таку аксіологічну шкалу чуттєвих цінностей та когнітивних сенсів, де світ постає для свідомості як механістичний агрегат, де хаос природи потребує логіко-раціонального впорядкування. Але ідеальне досягається умертвінням живого. Екзистенціальні сенси обумовлюються утилітарними і людина постає як біокіборг, що прагне матеріального безсмертя шляхом постійного поглиблення матеріального комфорту ціною жертви живої природи. Крахом такого типу цивілізації буде екологічна катастрофа. Нормативний ідеал абсолютного буття з точки зору гонічного принципу зумовлює аксіологічну шкалу цінностей та когнітивних сенсів, де світ постає живим організмом, живим творінням Єдиного Творця. Свідомість когнітарія зчитує і творчо розпаковує спресовані сенси Семантичного Вакууму і продукує тексти – інтелектуально-інноваційні продукти, вартістю яких є онтологічна новизна проявленого у соціальному просторі та історичному часі Живого Логоса Творіння Єдиного Суцього Абсолютного Буття. Когнітивний акт субстанціального діяча являє собою інтенсіонально-інтроцептивний вияв соборної волі до життя спільноти ідеаційного типу культурної ментальності, об'єднаної свідомістю спільної долі.



Яцевич Наталья

к.э.н., доцент кафедры

Белорусский торгово-экономический университет

потребительской кооперации

г. Гомель, Республика Беларусь

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Устойчивое социально-экономическое развитие страны и ее отдельных регионов во многом зависит от уровня активности малого и среднего предпринимательства (МСП). Данный сектор экономики является достаточно мобильным и может сгладить негативные процессы в сфере занятости населения, обеспечить социальную адаптацию высвобождающихся с крупных предприятий работников, а также сформировать новые рыночные ниши и точки экономического роста.

В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь предпринимательская деятельность – это самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи вещей, произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначены для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления [1].

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 1 июля 2010 года «О поддержке малого и среднего предпринимательства» [2] МСП в стране включает субъекты малого предпринимательства: индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь; микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно; малые организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно; субъекты среднего предпринимательства: зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно.

В настоящее время в Республике Беларусь актуальным является вопрос поддержки развития малого бизнеса и активизации деловой инициативы субъектов предпринимательства. Так, принят ряд нормативных правовых актов и государственных программ, направленных на стимулирование экономической активности малого и среднего предпринимательства в стране и улучшение деловой среды. Принятые меры включают в себя оптимизацию административных процедур (отменяются и упрощаются излишние

административные процедуры для бизнеса) и создание электронного реестра административных процедур (с 2018 года), совершенствование контрольной и надзорной деятельности (смещение акцента в деятельности контролеров на профилактическую работу, сокращение оснований для назначения внеплановых проверок), создание упрощенной системы налогообложения и создание специального режима налогообложения для индивидуальных предпринимателей в виде уплаты единого налога, а также предусмотрен ряд мер, направленных на активизацию развития малого бизнеса в сельской местности, в том числе в сфере агроэкотуризма. В результате принятого либерализационного пакета нормативно-правовых актов увеличивается количество субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляется уведомительный порядок открытия собственного бизнеса.

На государственном уровне принята Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года (утверждена постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 октября 2018 г. № 743), где делается акцент на вопросах госрегулирования частного сектора экономики. Стратегия определяет основные принципы и задачи совершенствования государственного регулирования и поддержки развития МСП, создает благоприятные условия малому и среднему бизнесу для выхода на новый качественный уровень развития.

В стране создана инфраструктура поддержки предпринимательства, которая включает в себя центры поддержки бизнеса и инкубаторы. Так, в 2020 году в стране функционируют 110 центров и 27 инкубаторов, которые оказывают информационные, консультационные услуги, содействуют в получении финансовых и ресурсов, участию в выставках, ярмарках, налаживанию деловых контактов, создают иные условия для роста и инновационного развития субъектов малого предпринимательства.

Государством также оказывается финансовая поддержка субъектам малого предпринимательства за счет средств, предусмотренных в программах государственной поддержки малого предпринимательства. Так, Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей за 2019 год профинансированы 34 проекта на сумму 3 926,2 тыс.руб.

Таким образом, создание благоприятной среды для развития предпринимательства – приоритет экономической политики государства. Реализация комплекса мер по дальнейшему улучшению условий развития предпринимательской среды в стране закреплена в Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы (утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 05.04.2016 г. № 274).

Стоит отметить, что принимаемые государством меры можно назвать достаточно эффективными, о чем свидетельствует позиция Республики Беларусь в международном рейтинге Всемирного банка DoingBusiness («Ведение бизнеса»), в котором страна участвует с 2005 года. По данным последнего отчета «Ведение бизнеса-2020» [3] из 190 государств, участвующих в исследовании, Беларусь заняла достаточно высокое 49 место по итогам 2018 года. Для сравнения, в 2006 году

Беларусь занимала 106 место в данном рейтинге. В то же время в отчете DoingBusiness 2019 Беларусь находилась на 37 месте. Таким образом, позиция страны в рейтинге ухудшилась. По разъяснению Министерства экономики Республики Беларусь это объясняется динамикой других стран, которые в 2018 году активнее улучшали условия ведения бизнеса по десяти контролируемым компонентам рейтинга. Кроме этого, «с учетом традиционного перерасчета данных рейтинга по 9 из 10 показателей благоприятности условий ведения бизнеса позиции Беларуси относительно собственных результатов прошлого года улучшились либо остались на прежнем уровне, а по одному — снизились на два балла» («О результатах отчета Всемирного банка «Ведение бизнеса 2020», <http://economy.gov.by/ru/news-ru/view/o-rezultatax-otcheta-vsemirnogo-banka-vedenie-biznesa-2020-45016-2019/>). Министерство экономики Республики Беларусь также отмечает, что исследование Всемирного банка не отражает иные аспекты делового климата: макроэкономическую стабильность, декриминализацию экономических рисков, оптимизацию контрольно-надзорной деятельности, создание условий для привлечения иностранных инвестиций, самозанятости.

Для активизации развития МСП в Республике Беларусь, по нашему мнению, возможно принятие ряда мер, направленных на совершенствование этой деятельности по следующим направлениям: дальнейшее реформирование институциональной среды с целью динамичного развития малого и среднего бизнеса и повышения его вклада в национальную экономику Беларуси; формирование эффективной конкурентной среды для повышения активности малых организаций, роста их конкурентоспособности; поддержка развития сотрудничества предпринимателей и субъектов малого и среднего бизнеса на основе принципов межфирменной кооперации.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 декабря 1998 г. № 2018-3 (в ред. от 18.12.2018) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2019.
2. О поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Респ. Беларусь от 1.07.2010 г., № 148-3 (в ред. от 09.01.2018 N 91-3) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2019.
3. Doing Business 2020. Comparing Business Regulation in 190 Economies / The World Bank Group // [Electronic resource]. — Mode of access: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf>. — Date of access: 20.12.2019.



СЕКЦІЯ 2
ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬО-
ЕКОНОМІЧНОГО
СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

SECTION 2
PRIORITIES OF THE FOREIGN
ECONOMIC SECTOR OF UKRAINE'S
ECONOMY

Гнатюк Сергей

к.э.н., доцент, доцент кафедры
Белорусско-Российский университет
г. Могилев, Беларусь

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА: ПОИСКООПТИМАЛЬНОЙ
СТРАТЕГИИ**

Регион является сложной системой, которая включает большое количество элементов, тесно взаимосвязанных между собой. С точки зрения теории живого организма к анализу региона можно применить концепцию онтогенеза, т.е. индивидуального развития организма как совокупности последовательных морфологических, физиологических и биохимических преобразований, претерпеваемых организмом от оплодотворения до конца жизни. Развитие региона является объективно возникающим необратимым, направленным и закономерным изменением объектов, из которых он состоит, в результате которого происходит переход в новое качественное состояние, основанное на возникновении, трансформации или исчезновении элементов и связей объектов. Изменение характеризует возникновение или уничтожение свойств объекта, увеличение или уменьшение его параметров, его перемещение или преобразование, переход в иную форму.

С переходом на постиндустриальную стадию развития иерархические структуры в экономике региона постепенно вытесняются самоуправляемыми сетевыми системами, построенными на горизонтальных связях и особых, коллективных взаимодействиях. Предприятия начинают осваивать гибридные варианты организации производства и управления, использовать кластерно-сетевую структуру, которая более гибкая по сравнению с иерархической моделью и более интегрированная по сравнению с рыночной моделью организации экономики. Такая модель развития позволяет предприятиям стать партнерами в совместной работе над конкретными проектами и оставаться конкурентами в вопросах, связанных с другими рынками, процессами, товарами, что обуславливает новые подходы к формированию модели развития экономики региона.

В конце XX века человечество приняло новую парадигму развития – концепцию устойчивого развития, так как оно выживет только в том случае, если сможет установить такое равновесие между собственной жизнедеятельностью и

возможностями биосферы, которое обеспечит воспроизводство возобновляемых ресурсов планеты и экономное использование невозобновляемых ресурсов. Под влиянием обостряющейся конкуренции, которая ведется в глобальной экономике и увеличивает неопределенность и разнообразные риски, обеспечение устойчивости развития становится все более значимым аспектом управления, как на уровне национальной экономики, так и на уровне региона, отдельного предприятия. В современных условиях невозможно обеспечить эффективную деятельность на любом уровне, если не уделять достаточного внимания формированию механизма устойчивого развития. Реализация региональных интересов, удовлетворение потребностей людей, проживающих на конкретных территориях, всё более тесно связывается с концепцией устойчивого развития на местном уровне. Это подразумевает обеспечение взаимосвязи и баланса в решении экономических, социальных и экологических проблем территории посредством наиболее полного и эффективного использования имеющихся ресурсов и возможностей в интересах настоящего и будущих поколений жителей региона и страны в целом. Обеспечить сочетание экономического, социального и экологического прогресса в рамках каждого отдельного региона из единого центра управления становится всё сложнее.

Роль и место региональных стратегий в обеспечении устойчивого развития Республики Беларусь обусловлены децентрализацией управления экономикой в силу необходимости реализации формулы «сильные регионы — сильный центр». Республиканские органы управления не могут обеспечить в полной мере и качественно разработку и доведение своих стратегий до уровня региона, т.к. в центре сложно учесть существующие на местах проблемы, выявить имеющиеся конкурентные преимущества городов, других населённых пунктов регионов. Кроме того, общенациональные стратегии устойчивого развития не будут эффективно реализованы, если в них не учитывают региональные интересы и цели, если они не согласованы с требованиями населения, проживающего на конкретных территориях, не обеспечивают улучшение их социальных условий и гражданских возможностей. Поэтому возникает необходимость повышения роли территориального управления. Всё это в совокупности актуализирует вопрос о разработке региональных стратегий устойчивого развития.

Концепция устойчивого развития региона рассматривается как программа согласованных действий, договор общественного согласия, инструмент диалога власти, бизнеса, местного сообщества. Региональные стратегии требуют концентрации усилий и ресурсов на приоритетных направлениях регионального развития и точках роста; ориентации на индикативные показатели и рыночные механизмы обеспечения устойчивого развития; охвата принципом устойчивого развития как экономики региона, так и социальной сферы, природной среды; партнерства; альтернативности. Формирование и обеспечение устойчивости экономической системы региона должно охватывать все три аспекта (экономический, социальный, экологический) и базироваться на принципах устойчивого развития, сформулированных международным сообществом.

Главной целью стратегического управления региона является обеспечение в

долгосрочном и среднесрочном периоде повышения уровня и качества жизни населения регионов с учетом принципов устойчивого развития и на базе формирования высокоэффективной экономической системы, обладающей восприимчивостью к инновациям, стимулами к высокопроизводительному труду и широкими возможностями реализации творческого потенциала человека.

В условиях постепенного перехода на постиндустриальную стадию развития, повышения роли науки в социально-экономическом развитии главным фактором устойчивости региона является способность обеспечивать непрерывность процесса создания и освоения инноваций за счет интеграции субъектов трех сфер: государства, бизнеса и системы образования в рамках инновационных кластеров. Это требует создания системы, способной к саморазвитию, самоуправлению и достижению синергии. В настоящее время в 26 европейских странах осуществляются государственные программы по развитию кластеров. При этом менее 40 % программ реализуется на региональном уровне.

Для формирования и развития инновационного регионального кластера важны такие характеристики, как наличие научных организаций с большим заделом научных исследований пионерского типа, специализированных научно-исследовательских институтов, центров подготовки и переподготовки профессиональных кадров; общность производимой предприятиями продукции, потребляемых ресурсов, технологических процессов, наличие кадров высокой квалификации, гибкость рынка труда; тесные кооперационные взаимосвязи между предприятиями кластера, координация взаимодействия участников системы в рамках технологических процессов, систем управления, производственных программ, контроля качества и т.д.; партнерство предприятий с учреждениями сферы образования и научно-исследовательскими организациями, местной администрацией для создания и продвижения инновационной продукции на рынки товаров.

Кластеры следует рассматривать как инструмент устойчивого развития региона, роста его конкурентоспособности. С нашей точки зрения, создание кластера приводит к возникновению инновационной синергии, так как объединение различных организационных структур, занимающихся созданием новых знаний и внедрением их результатов в производство, создает специфическую систему распространения этих знаний и инноваций в рамках кластера. Создание системы устойчивых связей между участниками инновационного кластера является необходимым условием превращения научных знаний в инновации, а инноваций – в выпуск конкурентоспособной продукции, снижение затрат на НИР и сокращению времени на их освоение и внедрение, обеспечение устойчивости развития.



Міценко Наталія

д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки

Міщук Андрій

аспірант

Оласюк Валерія

студентка

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

ІННОВАЦІЙНА ПРОДУКЦІЯ ЯК ОСНОВА ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ

В умовах створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі з Євросоюзом вітчизняні підприємства прагнуть до виходу на європейські ринки задля розширення своєї ринкової ніші, залучення технологічних інновацій та передової техніки, пошуку нових джерел ресурсів та нових ринків збуту своєї продукції. Європейські ринки відрізняються високою насиченістю та значним рівнем конкуренції, тому для успішного просування українських товарів потрібно вирішити низку завдань: підвищити конкурентоспроможність вітчизняних товарів та рівень їх інноваційності (порівняно з товарами-аналогами зарубіжних виробників); змінити цінову політику та адаптувати її до специфіки зовнішньоекономічної діяльності; врахувати сучасні тенденції експортної діяльності українських виробників.

Аналіз тенденцій розвитку українського експорту до країн ЄС показав, що Україна переважно постачає туди сировину та напівфабрикати. За час дії зони вільної торгівлі ця тенденція не змінилася. Вважаємо, що головними передумовами розвитку експортної діяльності України до країн ЄС є: (1) підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та їх відповідність європейським технічним стандартам; (2) переорієнтація вітчизняного експортоорієнтованого виробництва на інноваційні та оригінальні товари, що будуть конкурентоспроможними на європейському ринку та відповідати попиту європейських споживачів.

Ринок мінеральної води вважається експертами одним з найбільш перспективних. Вітчизняні виробники мінеральних вод можуть спрямовувати свою діяльність на внутрішній ринок, а також намагатися вийти на зовнішні ринки. На внутрішньому ринку вони можуть збільшувати частку ринку для вже існуючих товарів; диверсифікувати свою продукцію, виводити її на вітчизняний ринок та збільшувати частку ринку для нових товарів. На зовнішньому ж ринку вони можуть розширювати наявні канали збуту продукції за кордон; шукати нові ринкові ніші з продукцією, випуск якої є налагодженим; диверсифікувати свою продукцію, виводити її на зовнішній ринок; збільшувати частку зовнішнього ринку з новими інноваційними товарами.

ПрАТ Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» - сучасне

високотехнологічне виробництво, відоме за межами України. Перспективним для нього є, безумовно, європейський ринок. Підприємство уже накопичило певний досвід співпраці із зарубіжними партнерами: за останні роки підприємство розвивало свою діяльність як щодо розширення ринкової ніші на внутрішньому ринку, так і в напрямку адаптації свого досить вузького асортименту продукції до потреб різних категорій споживачів (табл. 1). За 2016-2018 рр. підприємство наростило обсяги виробництва продукції (на 48,4%), однак, виробництво експортної продукції зросло лише на 17,9%.

Таблиця 1

**Обсяги виробництва та реалізації продукції
ПрАТ Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» у 2016-2018 роках**

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсол. відхил.	Темп зміни, %
Обсяг виробництва продукції, тис. дал	34004	37705	50456	16452	148,4
в т.ч. виготовлено на експорт, тис. дал	503	785	593	90	117,9
Частка продукції, виготовленої на експорт у загальному обсязі виробництва, %	1,5	2,1	1,2	-0,3	-
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	738572	849443	1215856	477284	164,6

При цьому обсяг продукції для експорту ПрАТ Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» не перевищував 2,1% загальної кількості випущеної продукції, що є дуже незначним показником. Дистрибутором продукції виступала виключно Дистрибуційна структура IDS Group, яка є однією з найбільших і найрозвиненіших в Україні та має налагоджену систему логістики з сотнями торговельних компаній.

Вивчення географічної структури експорту показало, що протягом 2016-2018 рр. підприємство експортувало в наступні країни (табл. 2) таку продукцію: води мінеральні природні негазовані (митний код товару 2201101100); води мінеральні природні інші (митний код товару 2201101900). За ці роки обсяг експорту зріс на 194 тис. дол. США. При цьому зростання відмічено лише по Молдові, де поставки на експорт були стабільними і зросли на 60,0%.

Таблиця 2

**Обсяги експорту мінеральних вод
ПрАТ Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» у 2016-2018 роках**

тис.дол. США

Країни	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсол. відхил.	Темп зміни, %
Молдова	500,0	450,0	800,0	300,0	160,0
Республіка Гана	80,0	-	-	-80,0	-
Кот-д'Івуар	7,0	-	-	-7,0	-
Саудівська Аравія	15,0	-	-	-15,0	-
США	7,0	-	-	-7,0	-
Канада	-	-	3,0	3,0	-
Разом	609,0	450,0	803,0	194,0	131,9

Основними перешкодами для виходу на ринки країн ЄС є необхідність сертифікації продукції за європейськими стандартами та пов'язані з цим труднощі.

Активна робота в цьому напрямку сприяла занесенню 2017 р. води «Моршинської» до європейського реєстру «ListofNaturalMineralWaters», що дозволяє реалізовувати її на території всіх держав Європейської Співдружності.

Водночас, специфікою ринку мінеральних вод є лояльність споживачів до місцевих виробників. Європейський ринок потребує інноваційних товарів, які будуть цікавими для споживачів. ПрАТ Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» може впевнено просувати на ринок країн ЄС свою інноваційну продукцію, яка отримала схвалення споживачів на внутрішньому ринку України: ароматизовані мінеральні води та косметичну продукцію.

Ароматизовані мінеральні води позиціонуються, з одного боку, як корисна альтернатива солодких безалкогольних напоїв, а, з іншого, залишаються сегментом мінеральної води. Цей продукт, додаючи до своєї цінності функціональність і новизну категорії, орієнтується на споживача, який стежить за здоров'ям. Підприємство вивело на ринок напій безалкогольний соковмісний слабогазований пастеризований «Моршинська плюс ПайнВотер» (вода з екстрактом соснової хвої, що є природним антиоксидантом) в трьох варіантах: зі смаком лимона та лимонника, зі смаком м'яти, зі смаком ожини та чорниці.

Попит на ринку на товари категорії «Скраби та маски для обличчя» органічного походження зростає, зважаючи на корисні компоненти мінеральних вод. Враховуючи обмеженість видобутку природних вод та попит на ринку, ПрАТ Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» разом з АТ «CzechAerosol, a.s.» запустив контрактне виробництво засобів для щоденного домашнього та професійного косметологічного догляду в двох варіантах: «Термальна вода»; «Моршинська вода-спрей для обличчя», розраховані на споживачів віком 20-35 років. Їх ефективність підтверджено дослідженнями Союзу професіоналів СПА, курортів та Велнес об'єктів України.

Перспективними напрямками розвитку експорту на ринки країн ЄС для ПрАТ Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» є: (1) збільшення виробництва фасованої мінеральної води у скляній тарі, перевагу якій віддають європейські споживачі; (2) збільшення частки фасованої продукції невеликих об'ємів, розрахованих на особисте споживання покупцями, тобто 0,33 та 0,75 л; (3) збільшення частки негазованої продукції; (4) нарощування виробництва на експорт ароматизованих мінеральних вод та їх активне просування; (5) нарощування виробництва на експорт косметичної продукції та її активне просування; (6) активізація роботи маркетингової служби з вибору цільових зовнішніх ринків та обґрунтування експортної стратегії підприємства на них, організація рекламних кампаній в інформаційних та соціальних мережах.



Рожко Наталія

к.е.н., доцент кафедри

Тернопільський національний технічний університет ім. І.Пулуюя

м. Тернопіль

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ У РОЗРІЗІ ІСНУЮЧОГО РИНКУ ОВОЧІВ ТА ФРУКТІВ

Виробник плодоовочевої продукції плануючи виходити на іноземний ринок повинен сформувавши відповідний рівень унікальності та стійкості продукту, що дасть йому можливість змагатися за платоспроможний попит та вистояти перед викликами зовнішнього середовища й задовольнити потреби іноземних споживачів. Для цього необхідно здійснити аналіз наявних власних конкурентних переваг як внутрішніх, так і зовнішніх, та обрати ті ознаки, які переважають й будуть використані у процесі експорту вирощеної (переробленої) продукції.

Зокрема, до внутрішніх переваг належать: інформаційні (наявність даних про тенденції розвитку ринку, вподобання споживачів, діяльність конкурентів та стейкхолдерів), управлінські (здатність управляти процесами, персоналом), кваліфікаційні (наявність персоналу, їх ініціативність), організаційні (її динамічність та гнучкість), виробничі (забезпеченість матеріальними та технічними ресурсами, раціональність, продуктивність), економічні (джерела інвестицій, прибутковість, платоспроможність, рентабельність, ліквідність), інноваційні (здатність використання інноваційних технологій, товарів, послуг, сировини), географічні (регіональне розміщення, рівень розвитку інфраструктури), наслідкові (репутація підприємства, досвід, збереження традицій). Тоді як до зовнішніх переваг відносять: поведінкові (націленість персоналу на співпрацю із певними цільовими іноземними ринками), якісні (відповідність продукції відповідним якісним параметрам), кон'юнктурні (ринкове конкурентне середовище), збутові (канали розподілу), цінові (їх гнучкість та соціальна спрямованість), комунікаційні (інформаційні канали, PR-заходи, канали зворотнього зв'язку), сервісні (їх якість та рівень, адаптивність), іміджеві (рівень пізнаваності бренду, репутація плодоовочевого підприємства). Отже, в основі формування конкурентоспроможності плодоовочевого підприємства покладено внутрішні переваги які є передумовою реалізації стратегії лідерства за витратами та стратегії диференціації та сприяють формуванню його експортного потенціалу шляхом формування зовнішніх переваг.

Перед вибором напрямів досягнення зовнішніх переваг необхідно визначити потреби споживачів на зовнішніх ринках та порівняти їх із власними можливостями.

На етапі аналізу потреб споживачів ЄС виявити групи товарів (овочів, фруктів), які матимуть додатну динаміку росту імпорту та виявити ті групи товарів, які мають значні обсяги імпорту. За результатами отриманої інформації здійснити уточнення асортименту та особливостей товарних груп, що дасть можливість

порівняти їх із наявною в Україні сировиною (овочі, фрукти) та аналогічною продукцією переробки.

На етапі порівняння є не лише розуміння внутрішніх переваг але й наявність стратегічних бачень щодо напрямів їх досягнення. Зокрема, щодо інформаційних ознак напрямом їх досягнення, наприклад, може бути використання Web-технологій та спеціалізованих додатків; управлінських – формування ефективної системи менеджменту на усіх етапах роботи підприємства (виробництво, збут, заготівля, переробка), а також менеджменту персоналу; кваліфікаційних - мотивація персоналу шляхом до розвитку, в т.ч. саморозвитку, шляхом їх скерування на стажування як в Україні, так і в країнах-партнерах ЄС, підтримки їх ініціативності; організаційних – побудова дієвої організаційної структури із чітким розподілом функціональних обов'язків та вирішення внутрішніх конфліктів; виробничих – вплив на зростання рівня продуктивності праці шляхом впровадження сучасних технологій та оптимізації витрат; економічних - пошук додаткових джерел надходження коштів (державні програми підтримки, іноземні гранти, краудфандинг тощо); інноваційних, наприклад, вирощування органічної продукції, а також екзотичних фруктів та овочів); географічних – пошук агрокультур, які відповідатимуть клімату обраного регіону, участь у формуванні агро-інфраструктури регіону; наслідкових – слідування та збереження українських традицій, враховування регіональних традицій (наприклад, галицьких).

Формуючи інвестиційні пропозиції за результатами попередніх етапів необхідно розробити бізнес-план та визначити рівень надходження інвестицій для його реалізації і, за потреби, надати пропозиції щодо удосконалення законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, на етапі формування інвестиційних пропозицій ключову роль відіграють цифрові технології, які допоможуть виробникам плодоовочевої продукції (овочів та фруктів) підвищити ефективність діяльності шляхом отримання інформації за результатами запуску дронів над господарськими територіями; збереження інформації із використанням хмарних технологій у масиві bigdata; використання програм аналізу наявних рельєфів посівних площ та їх адаптації під карти врожайності із врахуванням історії їх родючості; створення прогнозів врожайності за результатами аналізу ґрунтів мікролазером; впровадження штучного інтелекту в аграрну сферу; впровадження CRM-системи тощо [1].

Отже, застосовуючи цифрові технології український аграрій реалізовуватиме принцип «унікального землеробства», що сприятиме не лише економії посівного матеріалу та саджанців, збереженню землі як ресурсу, енерго- та водоресурсів, мінеральних добрив, фінансових та трудових ресурсів але й формуванню напрямів досягнення експортних (зовнішніх) конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Аграрний бізнес у цифрову епоху – українські реалії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nachasi.com/2018/10/02/it-zemlerobstvo/> (дата звернення: 02.04.2020).
2. Черепанич С.М. Світовий досвід страхування експортних кредитів та

можливості його застосування в Україні. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 3.С. 27-31.



Cherevko Heorhiy

Dr. Sc., Professor,

Professor of the Department of Economics
and International Economic Relations

University of Rzeszow

Rzeszów, Poland

AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE'S EXPORT ACTIVITY: STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS

Today's agriculture is the most powerful driver of Ukraine's domestic economy, which is a consequence of the current situation. Agrarian business as a whole shapes the specifics of this industry as a "fast money" branch, which causes a rather large capital inflow here from other industries, although the investment structure is not clearly balanced and far from optimistic. The main task - to provide the country with food and raw materials for its manufacturing - is clearly not fulfilled by the branch, as evidenced by the stable tendency of the diet of the Ukrainian population to deteriorate. However, agricultural products form the basis of Ukraine's foreign trade, so it plays an important role in filling the country's budget, which means that "any changes in this sector can cause great harm, and to improve the lives of Ukrainian producers and of the general population" [5, p.80]. Since the beginning of the two-thousandths, exports of Ukrainian agricultural products have increased tenfold (from \$ 1.8 billion in 2001 to \$ 18.6 billion in 2018), and their share in the structure of goods exports has tripled (from 11.8% to 39.3% [1]. Thus, in the last 10 years the export of agri-food products from Ukraine has doubled [4]. In 2019, exports of Ukrainian products of the agro-industrial complex increased by another 19% to \$22.2 billion compared to 2018, and according to the Ukrainian Agrarian Club, the share of agri-food products in the structure of total exports from Ukraine reached 44% (against 39% in 2018) [3]. At the same time, total exports of all goods from Ukraine in the specified period increased only 2.9 times: from \$ 16.3 billion to \$ 47.3 billion [1]. This is 9.2% more than in 2017 [4]. The foreign trade balance of agri-food products amounted to \$ 16.5 billion, which indicates that Ukraine is a net exporter of these products [3].

The European market today is one of the most voluminous and solvent. According to the agricultural trade monthly monitoring by the European Commission, from December 2018 to November 2019, Ukraine ranked third place (after the USA and Brazil) in the list of the largest suppliers of agricultural products to EU countries, exporting €7.3 billion [6]. In total, in 2019, the supply of domestic agricultural products

to the European Union amounted to \$ 7.5 billion, i.e. - 16% of total agricultural export [6]. More than 83% in the structure of domestic supplies of agricultural products to the European Union accounts for the export of cereals and oilseeds, fats and oil, and other products of the processing industry [4]. In February 2019 the export of fruit and nuts from Ukraine was a record high, reaching \$24.8 million. Walnuts, fresh apples and frozen berries are most often shipped to Europe [2].

About 81% of the total agri-food export from Ukraine are sunflower oil (\$ 4.1 billion in 2018), of which Ukraine has been a world leader for several years in a row, as well as cereals (corn, wheat, barley), and also oilseeds (soybeans) and oilseed products (sunflower cake). That is, the basis of agricultural exports of Ukraine - 55% - is still export of raw materials of vegetable origin [4]. In 2019, supplies of crop products from Ukraine increased by 31%, or \$ 3 billion to \$ 12.9 billion, due to an increase in corn exports by 49% or \$1.7 billion. Exports of finished foods in 2019 compared to 2018 increased by only 7%, or \$ 202.9 million to \$3.2 billion [3].

A characteristic feature of 2019 was a noticeable increase in exports of certain livestock breeding products in quantitative volumes, in particular: eggs in the shell - up to 9,6 th tons (almost 3,5 times), honey - up to 48 th tons (24%) [4]. Livestock breeding products deliveries abroad reached \$1.3 billion a year and exports of fats and oils reached \$4.7 billion [3].

The main market for the sale of Ukrainian agricultural products remains the Asia market, which slightly reduced its share in the structure of Ukrainian exports in 2018 to 44.6%, from 45% in 2017. The main partner countries of Ukraine from Asia in 2018 were India, Turkey and China. In second place - EU countries, with a share of 33%, where the main partners are Spain, the Netherlands and Italy. The top three countries are closed by African countries, which in turn hold 12.3%. The main partners from Africa are Egypt, Tunisia and Morocco [4]. Trade relations with Libya are actively developing.

Thus, the agrarian sector of the Ukrainian economy is one of the most important sources of replenishment of the state budget of the country and of inflow to it of currency. This testifies to the rather successful implementation of the Heckscher-Olin-Samuelson model by Ukraine and the theory of David Ricardo's comparative advantages in the sense of forming export activities with an emphasis in this case on the export of agricultural products. However, modern export of Ukraine's agri-food products is not without special problems, the main ones being its raw material character (except for sunflower oil, although by and large, this oil is also a raw material for further, deeper processing). This direction of export is also unbalanced - the ratio between domestic and foreign agricultural markets in Ukraine is 0.9: 1.0, while in Europe it is on average 3: 1. Agricultural products which are exporting from Ukraine have an extremely low share of added value, a low level of innovativeness and technologileness. Almost zero in the total value of agricultural exports is the share of niche crop production and the production of niche livestock branches, although increasing climate change and excessive saturation of foreign markets with traditional agrarian products should already make its major exporters and producers thinking about the possibilities of their activities directions diversification due to the development of niche agriculture and processing of its

products, for which demand abroad is virtually unlimited. In addition, animal husbandry as a branch in Ukraine today can be seen more as a social project than as a productive industry, what, in fact, misbalances the diet of the country's population. This is a great challenge, but at the same time it is a powerful chance for Ukraine to take an even more dignified position in foreign markets with all the relevant economic and social consequences. At the same time, one should not forget the need for the optimal combination of different sectors in the development of the economy of the country in order to avoid the possible negative consequences of excessive roll in one of the branches of the economy, as was the case, for example, in Ireland in 1845-1849 as a result of crop failure of potatoes throughout the country that caused famine, or in modern-day Argentina, which moved from the end of the twentieth century to one-sided development, focusing primarily on agriculture, which negatively affects the well-being of the whole country.

List of references

1. Foreign trade of agricultural products. 2019. URL: [http://edclub.com.ua/analitika /zovnishnya-torgivlya-agrarnoyu-produkciyeyu](http://edclub.com.ua/analitika/zovnishnya-torgivlya-agrarnoyu-produkciyeyu) (date of access 10.02.2020).
2. How we feed Europe: Top 5 products that Ukraine exports to the EU.2019. URL: https://24tv.ua/investment/eksport_ukrayini_2019_yes_top_produktyv_yaki_eksportuye_ukrayina_n1197331 (date of access 13.02.2020).
3. Lytvyn E. Export of Ukrainian agricultural products grew by 19% in 2019. 2020. URL: [https://ukranews.com/ua/news/681768-ukrayina-zbilshyla-eksport-agrarnyh -tovariv-na-19](https://ukranews.com/ua/news/681768-ukrayina-zbilshyla-eksport-agrarnyh-tovariv-na-19) (date of access 25.02.2020).
4. The main indicators of foreign trade of Ukraine. 2019. URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukrayini (date of access 25.02.2020).
5. Tsiganok K.O. Batrakova T.I. Export and features of structure of export of agricultural products of Ukraine. *Economy and society*.2018. №18. C.80-85.
6. Ukraine ranks third place in the list of the largest suppliers of agricultural products to the EU. 2020. URL: <https://agropolit.com/news/15655-ukrayina-posil-tretye-mistse-u-pereliku-naybilshih-postachalnikov-agroproduktsiyi-do-yes> (date of access 25.02.2020).



СЕКЦІЯ 3
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ
ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

SECTION 3
INNOVATIVE-INVESTMENT
FUNDAMENTALS OF ECONOMIC
GROWTH

Бакун Юрій

к.с.-г.н., докторант

Національний університет біоресурсів та природокористування України
м. Київ

**ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ЧИННИК ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

Одним з кардинальних господарських зрушень у світовому масштабі є розвиток тенденцій переходу до шостого технологічного укладу [1], проявом чого є поширення рівня розробки та впровадження «високих технологій», суттєвою серед яких є діджиталізація або цифрове трансформування складових господарського чи суспільного життя.

Цифрове підприємництво передбачає трансформацію існуючого бізнесу за допомогою нових цифрових технологій та створення нових інноваційних підприємств. В усьому світі існує все більша кількість ініціатив щодо сприяння цифровій підприємницькій діяльності, пов'язаній зі створенням, розвитком та розширенням масштабів «цифрових стартапів», у тому числі у сільському господарстві та продовольчому секторі.

Слід відзначити, що економічні системи всіх країн становлять собою сукупність різних технологічних укладів, відмінність полягає у їхньому різному співвідношенні. Наявність прояву певних укладів у секторальному вимірі залежить від секторальних особливостей, рівня кваліфікації персоналу та існуючої інноваційної культури.

Для кожної держави важливим є формування середовища, яке б сприяло підвищенню інноваційного рівня економіки та суспільного життя. При цьому, інноваційна культура є основним елементом такого середовища [2]. Інноваційна культура є системою, складовими якої є: підсистеми розвитку творчих здібностей персоналу, підвищення рівня сприйняття людьми інновацій, створення інновацій та підвищення рівня їхнього впровадження в економіку тощо.

Освіта є найважливішим фактором для розширення інформаційного світогляду та прискорення рівня створення цифрових інновацій та безпосереднього здійснення цифрової трансформації. Україні для того, щоб увійти до кола передових країн важливим є корінна перебудова системи освіти на цифрових

засадах. А це пов'язано з цілеспрямованим створенням ігрових навчальних комплексів для дітей дошкільного віку, підготовкою дітей у школі до побутового та професійного життя в умовах поширення електронних цифрових пристроїв.

Для уряду важливим є стимулювання досліджень та розробок науково-дослідних робіт та інноваційної освіти. Важливим є різномірівневе щодо галузевого та територіального охоплення робота з широкою коаліцією партнерів для переробки дизайну освіти з метою активізації акценту на інструментах електронного навчання, фінансування експериментів зі створення та випробування цифрових технологій, ведення форумів для обговорення проблем діджиталізації, поширення цифрової й фінансової грамотності та навичок створення і використання програмного забезпечення.

Існування підприємницької культури часто не пов'язане з ВВП чи місцем розташування країни. Доступність електронної комерції та цифрових платформ робить її дедалі легшою для розвитку в будь-якому місці. Тим не менш, створення сталої цифрової агропромислової культури є довготривалим політичним та практичним процесом, починаючи з відповідної освіти в школах. Для цього потрібне сприятливе середовище, яке дозволяє сприймати ризики на основі відносин довіри між заінтересованими сторонами, фінансових можливостей, професійних послуг, наявності відповідних навичок та відношенням до обміну цифровими ідеями.

Список використаних джерел

1. Knell, M. (2011) Nanotechnology and the sixth technological revolution. *Nanotechnology and the Challenges of Equity, Equality and Development*. By ed. Susan E. Cozzens, Jameson Wetmore. Springer. Chap. 8. P. 127-143.
2. Шипуліна Ю. С. Інноваційна культура організації: сутність, структура, підходи до оцінки. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2010. № 2. С. 132-138.



Васильців Тарас

д.е. н., професор, професор кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

Зайченко Володимир

к.н.держ.упр., доц., декан факультету економіки та менеджменту
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький

ЩОДО ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЇ СКЛАДАННЯ ІНДЕКСУ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України актуалізувалася потреба в реалізації державної політики зміцнення технологічної конкурентоспроможності економіки країни. Одним з стратегічних пріоритетів державного регулювання в цьому напрямі слугує покращення параметрів конкуренції та ведення бізнесу, що в умовах монополізації ринків та господарських ресурсів має важливе значення, оскільки економічні агенти об'єктивно не зацікавлені у здійсненні технологічної діяльності. Вони мають ринки збуту стандартної продукції та практично без конкуренції здійснюють її виробництво і збут.

За здорового конкурентного середовища такого типу проблеми регулює безпосередньо ринок. Але в Україні ринок самотужки не в змозі відрегулювати означені процеси головно з причин зрощування бізнесу та влади, адміністративного тиску на бізнес, складності входження на монополізовані ринки, тиску на внутрішній ринок примітивної, але дешевої контрабандної та контрафактної продукції. Відтак, потрібна активна державна політика, орієнтована на досягнення певних зрушень та змін, підсумком яких стане підвищення позицій України у рейтингах Глобальної конкурентоспроможності, Економічної свободи, Doingbusiness, Сприйняття корупції та ін.

Більше того, визріла необхідність запровадження та складання власного національного рейтингу Індексу технологічної конкуренції в Україні, значення якого сигналізували б про стан і можливості технологічного розвитку за регіонами, а також і в цілому в країні.

Пропонований авторами Індекс технологічної конкуренції методологічно складається з трьох груп параметрів по 7 показників у кожній (разом 21 показник) та передбачає опитування експертів (представники інноваційного бізнесу, бізнес-консультанти, представники суб'єктів інноваційно-технологічної інфраструктури) на регіональному рівні.

Визначений склад індикаторів наведений на рис. 1.

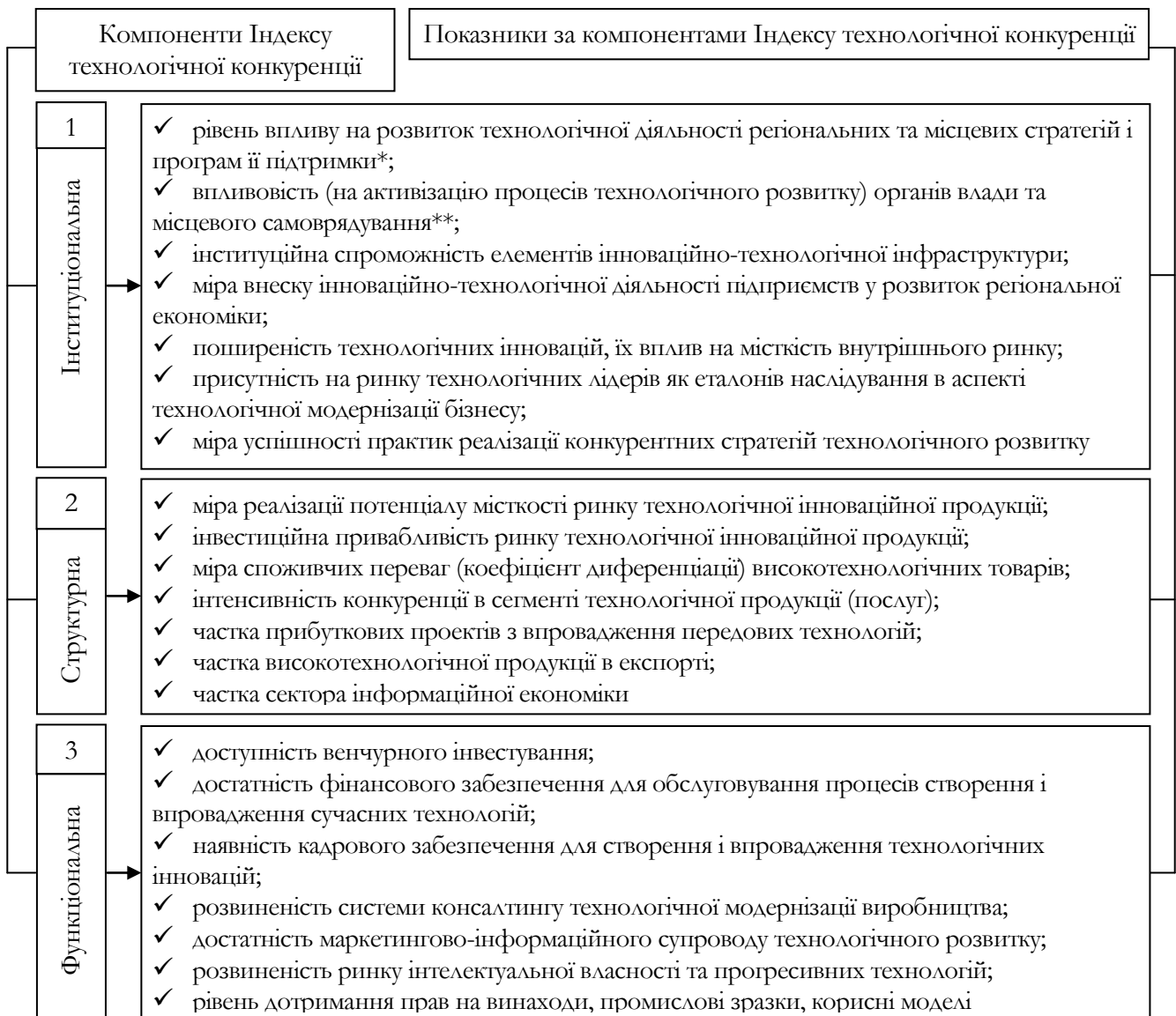


Рис. 1. Компонентно-індикаторна структура Індексу технологічної конкуренції (авторська розробка)

Прим.:*– якщо такі стратегії чи програми наявні, якщо ні, значення показника приймається за нуль; **– якщо такі структури відсутні, значення показника – нуль

Значення кожного з цих показників оцінюються від 0 до 10 балів, де 10 – максимальний бал, 0 – мінімальний бал. Експерти, фактично, дають власну оцінку 21 параметру стану інституціонального забезпечення, структурних характеристик функціонування та забезпеченості низки функціональних аспектів технологічної діяльності та розвитку в регіоні. Таким чином формується висновок (порівняльна характеристика) відносно конкуренції з-поміж регіонів країни за технологічним розвитком регіональних економік.

Методологічна послідовність проведення розрахунків наведена на рис. 2.



Рис. 2. Методологічна послідовність розрахунку Індексу технологічної конкуренції (авторська розробка)

Важливе місце в її межах відводиться розробці еталонного опитувальника, який, власне, дасть змогу порівнювати результати, отримані в різних регіонах країни протягом визначеного часового періоду. Після проведення опитування здійснюється додатковий безпосередній контакт з експертами задля перевірки даних, отримання розуміння того, що експертами вірно здійснене сприйняття питання, а також надано достовірну відповідь, яка базується на тих, чи інших даних, справедливих припущеннях відносно стану розвитку поточної ситуації в сфері технологічної активності. У підсумку буде сформовано рейтинг регіонів країни за інтегральним показником технологічної конкуренції як критерію, який показує, що регіони – лідери мають якнайкраще в країні середовище для

активізації технологічного розвитку регіональної економіки та, навпаки, – у регіонах – аутсайдерах найбільш проблемним і складним залишається таке середовище, що й призводить у підсумку до нівелювання всіх зусиль влади відносно забезпечення технологічної конкурентоспроможності національної економіки.

Додаткові висновки можна буде робити й за інтегральними значеннями окремих компонент Індексу, що вказуватимуть на слабкі місця або відносно інституціонального середовища технологічного розвитку, або щодо його структурних чи функціональних аспектів.

Окрім суто рейтингування методикою також передбачається обчислення інтегрального значення показника, згідно якого можна судити про загальний рівень середовища технологічної конкурентоспроможності в Україні. Межі цього показника знаходяться від нуля до десяти. Відповідно, за рівнем розрахованого інтегрального значення можна буде стверджувати про стан аналізованого середовища. Ще один важливий прикладний аспект полягає в обчисленні значень показника в динаміці, що даватиме важливу характеристику успішності реформ, які реалізуються в країні у плані забезпечення технологічної конкурентоспроможності національного господарства України. У разі підвищення інтегрального індексу будуть підстави до висновку про ефективність державної політики в цій сфері і навпаки.



Макарицька Тетяна

студентка

Науковий керівник: к.е.н., доцент, Артем'єва О.О.

Університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь

КРИПТОВАЛЮТА В ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ ТА В УКРАЇНІ

Активний розвиток інформаційних технологій і поширення глобалізаційних процесів сприяли появі нових різновидів цифрової валюти, головними перевагами яких є децентралізованість і повна свобода здійснення транзакцій.

Термін «криптовалюта» набув поширення після фінансової кризи 2008-2009 років, яка значно похитнула світову грошову систему і призвела до послаблення довіри до американського долара. Поява криптовалюти розв'язала проблему подвійних витрат при використанні фінансових інструментів, оскільки суб'єкти фінансового ринку мають доступ до особистих віртуальних гаманців (аналог банківського рахунку), який служить буфером для трансформації реальних грошей у криптовалюту. Віртуальні гаманці розміщуються на торгових платформах,

запропонованих брокерами віртуальних систем.

Власник віртуального гаманця сам генерує цифровий код, що в майбутньому відображатиме номер його віртуального рахунку, а також слугуватиме основою для подальших транзакцій. Bitcoin вважається першою криптовалютою на віртуальному ринку і наразі вона є найдорожчою в світі. Динаміка росту курсу Bitcoin до американського долара за 2014-2019 роки зображена на рис. 1. В період 2010-2013 років курс Bitcoin коливався від 0,06\$ у 2010 році до 400\$ у 2013 році.

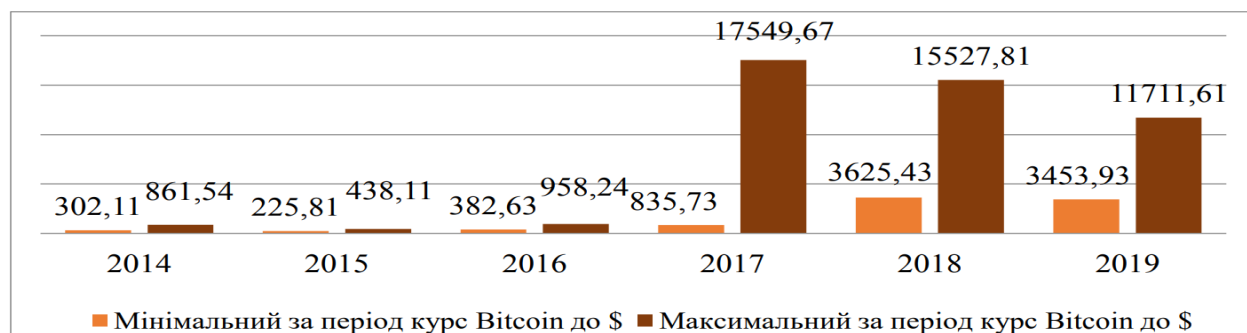


Рис. 1. Динаміка росту курсу криптовалюти Bitcoin до американського долара за 2014-2019 роки

Джерело: складено авторами на основі [1, 2]

Рисунок 1 демонструє нестабільність Bitcoin і криптовалюти в цілому, тому на біржах обміну віртуальними валютами (торгівельні платформи, що створені з метою торгівлі криптовалютами) можна як стати мільйонером, так і банкрутом в одну мить. Наприклад, якщо придбати криптовалюту за мінімальним курсом, а в піковий період продати її за курсом мінімум вдвічі-втричі вищим, то можна заробити капітал з невеликих витрат. Таким чином, вартість цифрової валюти перевищила вартість унції золота. Ціна за одну трійську унцію золота (близько 31,1 г) 1237 USD. Одною з причин такого ажіотажу послужило зростання спекулятивного інтересу до Bitcoin як засобу швидкого збагачення. Принцип роботи бірж криптовалют відповідає принципу роботи звичайних біржових платформ реальних грошей – вони заробляють за допомогою цінового спреду (різницею між цінами купівлі та продажу), або беруть комісію за обслуговування від 0 до 7% [3].

Сучасні сфери використання криптовалюти умовно можна структурувати за кількома напрямками: онлайн-закупівлі (46% від загального обсягу всіх операцій з криптовалютою); ігри та азартні ігри (9,7%); анонімні покупки (9,7%); поповнення кредитних карток (8%); при розрахунках у магазинах (5%); для виплат за іпотекою (5,7%); в ресторанах і барах (5,2%); плата за комунальні послуги (4,6%); міжнародні перекази (2,9%); перекази між учасниками мережі (1,7%) (рис. 2) [4].

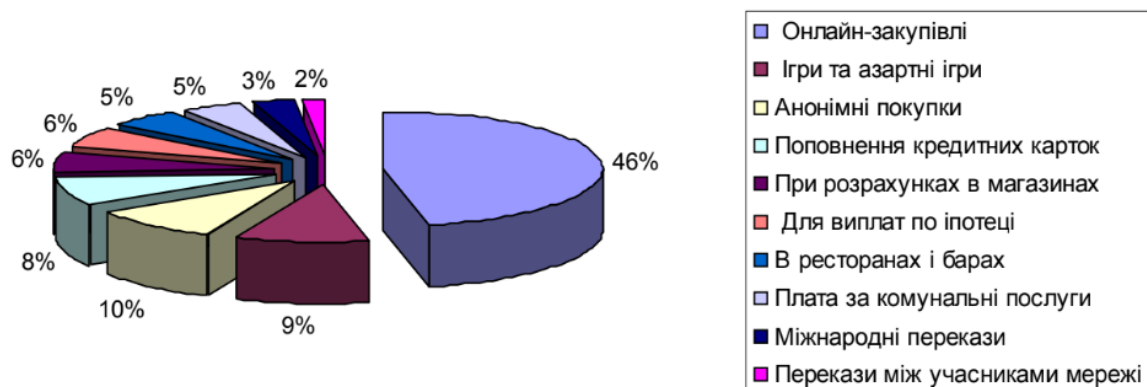


Рис. 2. Напрями використання криптовалюти на міжнародному ринку платежів

Примітка. Побудовано за інформацією Всесвітнього економічного форуму [4].

Bitcoin не випускаються центральними банками і не залежать від кредитногрошової політики тієї чи іншої держави. Емісія відбувається тільки в цифровому вигляді. Запланована емісія криптовалюти складає не більше, ніж 21 мільйон Bitcoin, тому загалом випускається все менше і менше монет [5].

Таблиця 1

Топ-10 криптовалют за капіталізацією ринку станом на 2019 рік

№	Валюта	Символ	Ринкова капіталізація	Ціна	Обсяг валюти
1.	Bitcoin	BTC	\$154 091 136 024	\$8 536,39	18 051 087 BTC
2.	Ethereum	ETH	\$19 911 189 986	\$183,38	108 577 253 ETH
3.	Ripple	XRP	\$11 408 341 951	\$0,2634 43	298 481 757 XRP
4.	Bitcoin Cash	BCH	\$4 841 044 150	\$267,22	18 116 275 BCH
5.	Tether	USD'T	\$4 136 147 883	\$1,01	4 108 044 456 USDT
6.	Litecoin	LTC	\$3 717 376 409	\$58,36	63 692 721 LTC
7.	EOS	EOS	\$3 165 890 740	\$3,37	940 436 941 EOS
8.	Binance-Coin	BNB	\$3 152 310 001	\$20,27	155 536 713 BNB
9.	Bitcoin SV	BSV	\$2 231 827 347	\$123,52	18 068 415 BSV
10.	Stellar	XLM	\$1 445 362 577	\$0,0720	20 054 779 554 XLM

Джерело: складено авторами на основі [6]

Виходячи з даних таблиці, видно, що біткоїн залишається безперечним лідером - капіталізація більше 154 млрд. дол. США. Капіталізація ефіріума, що займає 2-е місце, істотно нижче - близько 19 млрд. дол. США. Як бачимо на ринку криптовалют станом на 2019 рік саме BITCOIN займав найбільшу частку.

Перші українські компанії та агенції, що займалися криптовалютою, в основному пропонували фізичний обмін криптовалют за готівку, а також здійснювали грошові онлайн операції. Оскільки фізичні особи не стикалися з такого виду транзакціями до цього, здійснювати їх самостійно було ризиковано і технічно непросто. Тому подібного роду компанії взяли на себе роль своєрідного посередника, за що і отримують оплату у вигляді певних відсотків від загальної

суми транзакції – подібно до звичайних банків.

На сьогодні, існують три біржі, де можна обміняти криптовалюти на гривні: Exmo (частка від всієї суми становить \$ 1,2 млн), Kuna (\$ 403 тис.) і BTC TRADE UA (\$ 232 тис.). Крім цього цим займаються 18 онлайн-обмінників і більш ніж 4 тисячі фізичних осіб в Україні. Офіційно ці компанії не зареєстровані як такі, що здійснюють цей вид діяльності через ризики та обмеження, пов'язані з юридичною не закріпленістю криптовалют [7].

Перспективи використання криптовалют в Україні зумовлені тим, що український сучасний споживач особливо гостро потребує оперативності, безпеки розрахунків, захищеності, відсутності третіх сторін, незалежності цінності грошової одиниці від політичної ситуації в країні, і криптовалюти задовольняють ці потреби. Користувачі в Україні все більше визнають їх ефективність.

Міжнародні компанії, які використовують криптовалюти знаходяться більш, ніж в 43 країнах, половина з яких походить з США. В Україні з 2014 року також активно розвивається використання даної валюти, що дозволило увійти в топ-10 країн світу за кількістю користувачів криптовалютами. Їх можна обміняти на гривні на трьох біржах та онлайн-обмінниках. Наразі існує 23 компанії, які приймають Bitcoin в Україні. Отже, за умови удосконалення технології, законодавчого регулювання та покращення інфраструктури є всі можливості, що криптовалюта – як альтернативний фінансовий інструмент займе важливе місце в повсякденному житті людей в усьому світі і в Україні зокрема.

Список використаних джерел

1. Blockchain Luxembourg S.A. URL: <https://www.blockchain.com/prices>.
2. Buy Bitcoin Worldwide. URL: <https://www.buybitcoinworldwide.com/price>
3. Семеген І. Б., Дребот Н. П. Місце і роль криптовалюти у світовій економіці. *Економіка та управління національним господарством*. 2018. Вип. 2. С. 36–39.
4. Онлайн-графік курсу Bitcoin/USD. URL: <http://great-world.ru/istoriya-bitkoina-grafik-kursa/#graphics>
5. Москальов А. А., Попова Е. М. Криптовалюта на сучасній економічній арені та перспективи розвитку bitcoin, ethereum, ripple. *Молодий вчений*. 2018. №3. С. 680–684.
6. Top 100 Cryptocurrencies by Market Capitalization. CoinMarketCap. 2019. URL: <https://coinmarketcap.com>.
7. Україна – у топ-10 країн за кількістю користувачів крипто валютами. URL: https://galinfo.com.ua/news/ukraina__u_top10_krain_za_kilkistyu_korystuvachiv_kryptovalyutamy_288287.html



Мащенко Світлана

доцент кафедри міжнародної економіки

Алієв Руслан

доцент кафедри міжнародної економіки

Вертелецька Олена

ст.викладач кафедри міжнародної економіки

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В «ЗЕЛЕНІ ТЕХНОЛОГІЇ»: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

В період глобалізаційних процесів через вичерпаність природних ресурсів доволі жорстко постає питання їх збереження. Тому формування «зеленої економіки» відіграє ключову роль в питанні економічної безпеки держави. Адже саме рушійна дія державних механізмів може вплинути на залучення прямих іноземних інвестицій в «зелені технології». Саме держава повинна формувати умови ведення бізнесу, які можуть спонукати іноземного інвестора вкладати в розвиток нових «зелених галузей» та «зелених технологій».

На сьогодні відсоток «зеленого інвестування» на світових ринках з кожним роком зростає, підтвердженням цього є обсяг фінансових ресурсів, які країни спрямовують на розвиток «зелених технологій».

Наприклад, за даними Форуму соціального інвестування США, приблизно 11% прибутків великі корпорації витрачають на стале інвестування. За даними "Eurosif", в Європі ця цифра становить приблизно 17% [1].

ЮНКТАД у своїй Доповіді про світові інвестиції 2018 року відзначає, що хоча потік прямих іноземних інвестицій скоротився на 13%, але потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) лише у альтернативну/відновлювальну енергетику, рециклінг та виробництво еко-технологічної продукції досягло 90 млрд. дол. США у 2017 році. Близько 40% ПІІ у низько-вуглецеві проекти, що фінансувалися протягом останніх років, здійснювалися у країнах, що розвиваються, причому 10% таких інвестицій генерувалося транснаціональними компаніями з країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються [2].

Наразі уряди багатьох країн концентрують свою увагу не тільки на інвестиційній політиці з приводу захисту прав інвесторів та узгодженням усіх механізмів з національною стратегією сталого розвитку, а й розвивають створення кластерів у зелених секторах економіки, задля створення нових робочих місць, впровадження новітніх технологій у виробничий процес, що дає змогу більш бережливо використовувати природні ресурси, а також розвивати зв'язки з ТНК.

Дотримання концепції сталого розвитку та залучення «зелених технологій» на підприємства підтримується багатьма урядами у різних країнах світу.

Так, у рамках знаходження шляхів переходу до такої моделі економіки, подолання існуючих проблем, 20-22 червня 2012 року відбулася Конференція Організації Об'єднаних Націй з питань сталого розвитку. Метою цієї конференції

було знаходження методів вирішення таких глобальних проблем у сфері сталого розвитку як перехід до більш безпечної для екології економіки з приділенням особливої уваги викоріненню злиденності, захисту океанів від відлову риби, знищення морських екосистем [3].

Республіка Корея була першою країною, яка оголосила реалізацію концепції «зеленого» зростання в якості національної стратегії. Основна увага у рамках цієї стратегії приділяється трьом елементам: промисловості, енергетиці та інвестиціям. У січні 2009 р. уряд Південної Кореї прийняв програму заходів із забезпечення «зеленого» зростання економіки, що передбачає інвестиції у розвиток відновлювальних джерел енергії, створення автомобілів з низьким рівнем викидів і енергоефективних будівель, раціональне використання водних ресурсів і переробку відходів. Крім того в цю програму входить зменшення до 2020 року обсягу емісії вуглецю на 30%; покращення енергоефективності економіки на 46% [3].

Ще однією країною, яка концентрує свою увагу на «зеленій економіці» є Китай. Уряд країни спрямовує кошти на будівництво високошвидкісних залізниць, модернізацію мереж електропередач, вдосконалення систем водопостачання і водоочистки, переробку та захоронення відходів.

Також гарним прикладом розвитку «зеленої економіки» є Японія усі заходи спрямовані на «зелений розвиток» урбанізованих територій і міст. Саме , в Японії розроблено проект екологічно чистого житлового будинку з саморегулюючою системою електропостачання і опалювання. Також уряд Японії субсидіює виробництво електробатарей і двигунів на паливних елементах [3].

Щодо Європейського Союзу, то урядами країн-членів було прийнято пан'європейський План відновлення економіки, яким передбачено відновлення економіки шляхом прийняття низки екологічно-орієнтованих заходів, а саме з боротьби зі зміною клімату, в галузі енергоефективності, чистих технологій та підтримки екологічно-орієнтованої продукції. «Ресурсоефективна Європа» - одна з семи ключових ініціатив у рамках стратегії «Європа 2020», яка спрямована на забезпечення розумного, стійкого і справедливого зростання. Ця ключова ініціатива покликана задати рамки для розробки стратегій і планів, спрямованих на забезпечення переходу до ресурсоефективної, низьковуглецевої економіки [3].

Зважаючи на світовий досвід, доцільно було б використати деякі «зелені» програми і для України. Однак, задля ефективного впровадження «зелених технологій» на території України та залучення прямих іноземних інвестицій задля розвитку «зеленої економіки», необхідно адаптувати чинне законодавство до міжнародних стандартів ведення бізнесу у екологічній галузі, створити комфортні умови для потенційних міжнародних інвесторів та навіть для бізнесменів середньої ланки.

Список використаних джерел

1. Stepanenko B. Green business financing in the context of securing of sustainable development [Електронний ресурс] . – Режим доступу: https://mpr.ub.uni-muenchen.de/41125/1/MPRA_paper_41125.pdf

2. Доклад о мировых инвестициях UNCTAD [Електронний ресурс] . – Режим доступу:https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_ru.pdf

3. Грицюк Т.І, Василенко Т.В. Стратегічні пріоритети розвитку «зеленої економіки» у країнах світу [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3081>



Міщук Ігор

д.е.н., доцент, завідувач кафедри підприємництва
торгівлі та логістики

Демчук Сергій

аспірант

Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

СУТНІСТЬ РИНКУ ІННОВАЦІЙ ЯК СФЕРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА НАПРЯМИ ЙОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Одним з перспективних напрямів здійснення підприємницької діяльності в сучасних умовах обґрунтовано вважається інноваційне підприємництво, адже саме інноваційність є внутрішньопритаманною для підприємництва характерною рисою. Основна ідея та зміст інноваційного підприємництва напряму пов'язані з комерціалізацією інновацій, що включає комерційний обмін і капіталізацію результатів інноваційної діяльності, оскільки традиційне визначення інноваційного підприємництва трактує його як комерційну діяльність, орієнтовану на ринок інновацій, метою якої є отримання прибутку.

Своєю чергою, об'єктивно необхідною умовою досягнення завдань організації комерційного обміну результатів інноваційної діяльності є наявність ефективного ринку інновацій. При цьому саме поняття ринку інновацій містить певний дуалізм: з одного боку, він трактується як економіко-організаційний механізм комерційного обміну інноваційних продуктів, як система економічних форм і механізмів, пов'язаних з формуванням і функціонуванням інноваційних комунікацій, умовами торгівлі науково-технічним товаром [1], як сукупність організаційно-економічних відносин, що виникають у процесі обміну результатами інноваційної діяльності та узгодження інтересів його учасників щодо цін, термінів і масштабів цього обміну, а з іншого, він охоплює не лише всю сукупність ринкових відносин, що виникають у процесі розроблення, створення, впровадження та реалізації нових технологій, товарів або послуг, але й сукупність об'єктів і суб'єктів таких відносин, які діють в певному економічному просторі (глобальному, національному, локальному) за умов конкуренції. Суб'єктами ринку

інновацій є виробники і споживачі інноваційних продуктів, якими є фізичні та юридичні особистісфери виробництва товарів і надання послуг, державні та приватні підприємства, регіональні та місцеві органи управління та регулювання; об'єктами ринку інновацій є предмети творчої праці, новітні технічні засоби, методи, форми організації виробництва, технології, види продукції, інформація, що є об'єктами купівлі-продажу.

В такому випадку ринок інновацій потрібно розглядати не як механізм, а як цілісне економічне середовище, в якому відбуваються процеси комерційного обміну інноваційних продуктів в умовах наявності альтернативних можливостей задоволення потреб споживачів традиційними товарами-субститутами. За такого підходу ринок інновацій має розглядатися як складна економічна система, котра включає такі елементи, як: 1/ власне інноваційні продукти, технології, послуги з певними кількісно-якісними характеристиками, які можуть бути запропоновані й придбані у цей період часу за певною ціною; 2/ супутні товари і послуги; 3/ традиційні товари-субститути; 4/ споживачі інноваційних товарів і інноваційних технологій; 5/ торгівці інноваційними продуктами (продавці інноваційних товарів); 6/ постачальники супутніх товарів і послуг; 7/ посередники-суб'єкти інфраструктури даного ринку, провайдери інформаційно-консультаційних послуг тощо; 8/ конкуренти суб'єктів-новаторів, які пропонують власні інноваційні продукти подібного призначення; 9/ організаційно-економічний механізм ринку інновацій (система відносин і комунікацій між продавцем і покупцем нововведень щодо ціни, пропозиції, попиту на нововведення включно з інститутами, що їх регулюють); 10/ комплексу маркетингу та 11/ логістичного забезпечення комерційних угод з купівлі-продажу (трансферу) інновацій.

Ринок інновацій включає сукупність ринків виробників науково-технічної продукції, виробників інноваційного продукту та їх споживачів, в межах яких можуть бути виділені різні його сегменти за такими класифікаційними ознаками, як: характер інновацій (ринок контрактних НДДКР, ринок ліцензій, ринок технологій); напрями (ринок наукових кадрів, ринок науково-технічної інформації, ринок наукової продукції); типи покупців; форми власності; місце реалізації інновацій та ін.

Основними функціями ринку інновацій традиційно визнаються: функція забезпечення – ринок інновацій задовольняє потреби продавців у реалізації чи споживачів у придбанні інноваційної продукції; функція регулювання – ринок інновацій своїм існуванням дозволяє формувати оптимальні пропорції попиту і пропозиції на інноваційну продукцію та інноваційні послуги, забезпечувати їх раціональний розподіл між суб'єктами інноваційної діяльності, встановлювати економічно обґрунтовані рівні цін на інноваційну продукцію; функція інформування – ринок інновацій є середовищем розповсюдження інформації між учасниками інноваційного процесу; функція стимулювання – ринок інновацій сприяє створенню конкурентоспроможного інноваційного продукту, розширенню переліку інноваційних послуг і способів їх здійснення; функція санації – ринок інновацій звільняє ринок від неконкурентоспроможних

учасників [2].

Загострення кризових явищ в економіці України на фоні світової кризи викликає потребу в поєднанні механізмів саморегулювання та державного регулювання в питаннях формування та реалізації єдиної державної інноваційної політики, законодавчого і нормативного забезпечення інноваційної діяльності, цільової підтримки наукових досліджень та інноваційної діяльності, вдосконалення оподаткування учасників інноваційних програм, використання механізму державних цільових програм, сприяння залученню додаткових джерел їх фінансування, забезпечення правової охорони та захисту інтелектуальної власності.

Список використаних джерел

1. Смирнова К. Ринок інновацій як складова національної системи інноваційного підприємництва. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Ч.1. С.359.
2. Кафлевський В. В. Інфраструктура ринку інновацій та його складові. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія Економічні науки*. 2012. № 4 (70). С.28-29.



Черкасова Світлана

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів
кредиту та страхування

Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ЕМІСІЙНА АКТИВНІСТЬ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТИТОРІВ НА УКРАЇНСЬКОМУ ФОНДОВОМУ РИНКУ

Важливим напрямом діяльності небанківських інституційних інвесторів на фондовому ринку є випуск цінних паперів. Корпоративні інвестиційні фонди, компанії з управління активами (далі – КУА) пайових інвестиційних фондів і страхові компанії виступають активними емітентами фондових інструментів. Метою випуску цінних паперів інститутами спільного інвестування (далі – ІСІ) є залучення коштів індивідуальних інвесторів – учасників колективних інвестицій. Корпоративні інвестиційні фонди (далі – КІФ) для цих цілей випускають акції, компанії з управління активами пайових інвестиційних фондів (далі – ПІФ) – інвестиційні сертифікати. ІСІ заборонено випускати облігації і векселі. Страхові компанії, що засновані у формі акціонерного товариства, здійснюють випуск акцій для формування статутного капіталу. У разі необхідності залучити позикові кошти на ринку цінних паперів страховики можуть здійснити емісію облігацій підприємств. Небанківські фінансові установи, що створили фонди операцій з нерухомістю (далі – ФОН), здійснюють випуск сертифікатів ФОН з метою їх

розміщення серед осіб, які мають намір бути учасниками спільних операцій з нерухомістю. Інші види небанківських інституційних інвесторів, такі як недержавні пенсійні фонди та кредитні спілки не мають права здійснювати випуск цінних паперів. Вказані обставини визначають обов'язковість емісійної діяльності в організаційно-економічному механізмі функціонування ІСІ, ФОН та страхових компаній [1].

За нашими розрахунками сукупний обсяг емісії (реєстрації) цінних паперів, здійснений небанківськими інституційними інвесторами в 2018 р., становив 22,55 млрд. грн (табл. 1). До складу зазначеного показника були включені обсяги випуску інвестиційних сертифікатів, акцій КІФ, облігацій страхових компаній. Найбільший вплив на зростання обсягів емісії цінних паперів в системі небанківського інституційного інвестування, починаючи з 2016 р., здійснюють КІФи шляхом емісії своїх акцій. В структурі сукупного випуску цінних паперів в 2018 р. частка акцій КІФ була домінуючою, становивши 73,7 %. Другу позицію займали інвестиційні сертифікати (26,3 %). Випуски облігацій здійснювались страховиками лише в окремі роки аналізу і тому не мали впливу на показник емісійної активності інституційних інвесторів.

Таблиця 1

**Обсяги та структура сукупного випуску цінних паперів в системі
небанківського інституційного інвестування в Україні в 2014, 2016 і 2018 рр.**

Види цінних паперів	Станом на 31.12.2014 р.		Станом на 31.12.2016 р.		Станом на 31.12.2018 р.	
	обсяг, млрд грн	структура, %	обсяг, млрд грн	структура, %	обсяг, млрд грн	структура, %
Інвестиційні сертифікати	24,76	85,1	5,37	32,9	5,94	26,3
Акції КІФ	4,35	14,9	10,72	65,7	16,61	73,7
Облігації страхових компаній	-	-	0,23	1,4	-	-
Разом:	29,11	100,0	16,32	100,0	22,55	100,0

Джерело: складено за [2]

В сучасних умовах емісійна активність небанківських інституційних інвесторів на українському фондовому ринку суттєво зменшилась. Має місце скорочення обсягів реєстрації випусків інвестиційних сертифікатів і акцій КІФ. З 2010 р. небанківські установи, що створили ФОН, не здійснили жодного випуску сертифікатів цих фондів. У порівнянні з 2014 р. сукупний обсяг емісії цінних паперів в секторі небанківського інституційного інвестування в 2018 р. зменшився на 22,5 % (табл. 1). Аналогічна тенденція зменшення обсягів емісії цінних паперів є характерною в цілому для вітчизняного фондового ринку. За 2014-2018 рр. обсяг емісії цінних паперів в країні скоротився в 3,4 рази, що зумовлено кризовими явищами в економіці та на фондовому ринку [2].

Найбільше скорочення обсягів випуску на українському ринку в 2014-2018 рр. було характерним для акцій, тому відносний показник емісійної активності досліджуваної групи інститутів навіть зріс, становивши в 2018 р. 37,4 % проти 14,2 % в 2014 р. Досліджена тенденція є свідченням того, що на сьогодні більш як

третина від загального обсягу випущених цінних паперів в країні здійснюється ІСІ, що зумовлено скороченням загального обсягу емісії на ринку.

В структурі випусків цінних паперів ІСІ лєвова частка належить акціям КІФ, адже такі фонди впродовж останніх років розвивались більш активно, ніж пайові. Частка акцій КІФ в емісії цінних паперів ІСІ в 2014-2018 рр. зросла з 14,9 % в 2014 р. до 73,7 % в 2018 р. Починаючи з 2016 р., у суб'єктів колективного інвестування суттєво підвищився інтерес до діяльності корпоративних фондів, що і викликало зростання обсягів емісії акцій цих фондів. За 2014-2018 рр. обсяг емісії акцій КІФ збільшився практично у 4 рази.

І навпаки, починаючи з 2015 р., в Україні суттєво скоротились обсяги випуску інвестиційних сертифікатів. Відповідно, знизилась і частка випуску сертифікатів ПФ в загальному обсязі емісії цінних паперів в Україні.

Для цінних паперів ІСІ не встановлений граничний термін розміщення, тому їх державна реєстрація та випуск не означає автоматичного залучення інвестиційних ресурсів. Більш реальну вартісну оцінку обсягу ресурсів, залучених ІСІ, можна отримати за допомогою показника сукупної номінальної вартості розміщених цінних паперів фондів, що перебувають в обігу. Цей показник на кінець 2018 р., становив 73,74 млрд грн [2]. Цінні папери ІСІ є довготерміновими, тому зазначений показник є відображенням вартості інвестиційних ресурсів, залучених фондовим способом через механізми колективного інвестування, що використовуються ІСІ.

Найвище значення сукупної номінальної вартості розміщених цінних паперів ІСІ – 82,75 млрд грн [2] спостерігалось в 2014 р. і відображало поступальний розвиток діяльності інституційних інвесторів цього виду.

Діяльність ІСІ та КУА сприяє зростанню емісійної активності на фондовому ринку, адже випуск цінних паперів є єдиним механізмом залучення коштів учасників інвестиційних фондів. Тому емісійна активність ІСІ завжди буде високою. Дане твердження стосується й акціонерних страхових компаній, які за рахунок випуску акцій формують та збільшують свій статутний капітал.

Страхові компанії будь-якої організаційно-правової форми для залучення позикового капіталу можуть здійснювати емісію облігацій підприємств. Проте вітчизняні страховики використовують цей спосіб фінансування поодинокі. В 2015 р. обсяг випуску таких цінних паперів становив лише 225 млн грн [2], і це був найвищий показник емісії за всі роки існування вітчизняного фондового ринку. Емісійна активність страховиків щодо випуску облігацій залишається дуже низькою. Мізерною є й частка облігацій страховиків в загальній емісії таких інструментів на ринку. В 2015 р. цей показник становив лише 0,78 % [2].

Емісійна діяльність небанківських інституційних інвесторів має безпосередній вплив на розвиток ринку пайових цінних паперів, адже всі види цінних паперів, що випускаються ними, за винятком облігацій страхових компаній, належать до групи пайових. В більшості років аналізу небанківські інституційні інвестори здійснювали вагомий внесок в розвиток вітчизняного ринку пайових цінних паперів, випереджаючи за цими показниками й банки.

Розширення складу небанківських інституційних інвесторів за рахунок нових

видів інвестиційних фондів сприятиме збільшенню переліку пайових цінних паперів, цікавих для різних категорій інвесторів. Відтак, збереження високого рівня емісійної активності, досягнутої ІСІ в періоди макроекономічної стабільності, та забезпечення її зростання в наступні роки слід розглядати як важливий чинник прискорення розвитку вітчизняного фондового ринку.

Список використаних джерел

1. Черкасова С. В. Наукові підходи до визначення сутнісних ознак інституційного інвестора. *Наука й економіка*. 2014. Вип. 2 (34). С. 33-38.
2. Річні звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2010-2018 рр. URL : <http://www.nssmc.gov.ua>.



Чернова Ольга

студентка

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Гасанова Т.В.

Белорусский торгово-экономический университет

г. Гомель, Республика Беларусь

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ НА УРОВНЕ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Инновационное развитие промышленности в Республике Беларусь направлена на продуктивную работу в сфере разработок новых технологий и их коммерциализацию, обеспечение качественного роста и конкурентоспособности национальной экономики с концентрацией ресурсов на формирование ее высокотехнологических секторов.

Наибольшая концентрация организаций (278 ед.) и ядро научно-технического потенциала Беларуси находится в г. Минске, они представляют собой коллективы государственных научных организаций различной отраслевой и ведомственной принадлежности, а также учреждений системы высшего образования. В 2018 году в Республике Беларусь 455 организации выполняли научные исследования и разработки. В профессиональной структуре научных кадров преобладают специалисты в области технических и естественных наук.

По данным за 2018 год кадровый потенциал белорусской науки характеризовался следующими показателями: численность работников, выполнявших исследования и разработки, составила 27,4 тыс. человек, из которых 17,8 тыс. — исследователи. В 2018 г. в республике было 626 докторов и 2829 кандидатов наук, но этого недостаточно для проведения необходимых исследований, так как часть потенциальных кадров переманивают за границу. Решением этого вопроса может стать: международное сотрудничество — это

создаст большие горизонты для страны, снизит затраты на идентичные исследования, произойдет объединение финансов, а также защитит авторские права на международном уровне, что приведет к исчезновению плагиата, в связи с этим возникает потребность в расширении своих партнерских связей.

Государственная программа развития Республики Беларусь направлена на достижение приоритетов социально-экономического области эффективных инвестиций и ускоренного развития инновационных секторов экономики. В настоящее время существует тенденция к смещению акцентов именно на экономическую эффективность в ущерб социальной составляющей, хотя совершенно очевидно, что одними экономическими аспектами значимость для общества инновационной деятельности отнюдь не ограничивается. [2. с. 48].

Таблица 1

Структура промышленности производства Республики Беларусь по уровню технологичности за 2014-2018 гг., в % к итогу

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Промышленность, всего	100	100	100	100	100
из нее обрабатывающая промышленность по уровню технологичности:					
низкотехнологичные производства	33,9	33,9	35,1	34,5	39,2
среднетехнологичные производства (низкого уровня)	31,3	29,5	27,7	29,5	20,1
среднетехнологичные производства (высокого уровня)	21,3	20,8	20	21,1	35,3
высокотехнологичные производства	2,2	2,8	2,9	3	5,4

Источник: [3]

Исходя из таблицы, делаем вывод, что тенденция увеличения высокотехнологического и среднетехнологического производства высокого уровня говорит о положительных явлениях в экономике Республики Беларусь, для продвижения на мировых рынках требуется увеличивать долю этих показателей и как следствие повышение конкурентоспособности, а также в долю наукоемких услуг стали экспортировать больше по сравнению с 2017 годом на 5,6% - это говорит, на данный момент, об большей востребованности услуг, чем продукции. В постиндустриальном обществе роль услуг будет исключительно набирать обороты, что влечет за собой рост производительности труда и квалифицированности субъектов хозяйствования (таблица 2). [3]

Таблица 2

Влияние на торговлю, показатели Европейского Инновационного Табло (EIS-2018) по Республике Беларусь

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров, процентов	27,3	30,3	32,7	30,6	30,9
Доля экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг, процентов	29,6	33,3	34,9	37	42,6
Продажа новых для рынка и новых для фирмы инноваций в общем товарообороте, процентов	13,33	12,34	15,27	16,24	17,25

Источник: [3]

Для формирования научно-обоснованной долговременной стратегии развития промышленности в Беларуси должны быть определены критерии высокотехнологичности производства, а именно, отношение отраслевых затрат на научно-исследовательские и конструкторские работы к общему объему производства. В индустриально развитых странах обобщающий показатель установлен в пределах не ниже 13-14%. Если республиканское промышленное производство в среднесрочной перспективе будет ориентировано хотя бы на уровень технологичности 8-10%, тогда можно будет ставить задачи повышения конкуренции на рынках и кооперации с индустриально развитыми странами. При сложившемся укладе развития Республики Беларусь, вряд ли в полной мере представится возможным достижение задач инновационного развития до 2030 г.

Таблица 3

**Показатели развития науки и инноваций на предприятиях
промышленности Республики Беларусь**

Показатель	2018	2020	2025	2030
Удельный вес инновационно активных организаций в % к общему количеству	23,5	25,0	27,5	30,0
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %	15,3	21,5	23,0	25,0
Доля внебюджетных источников во внутренних затратах на научные исследования и разработки, %	55	60	65	70
Внутренние затраты на исследования и разработки в % к ВВП	0,61	2,5	2,7	3,0
Количество организаций, осуществлявших технологические инновации, единиц	345	-	-	-

Источник: [3]

Перспективы производства новой продукции предприятиями Беларуси связаны с использованием инновационных ресурсосберегающих и наукоемких технологий для создания наукоемких продуктов для новых и растущих рынков, повышая тем самым их конкурентоспособность.

Таким образом, как показывают данные государственной статистики, деятельность предприятий промышленности Беларуси скорее направлена пока на сохранение конкурентных позиций и обеспечение прогнозных показателей своего экономического развития.

Чтобы создавать наукоемкие продукты для новых и растущих рынков, требуется рационально использовать денежные ресурсы на внедрение высоких научных технологий, при разработке средне- и долгосрочной стратегии инновационного развития предприятия промышленности должны реально оценить свои возможности, выстроить приоритеты модернизации производства. Наиболее целесообразная последовательность в приоритетах модернизации: производство инновационных средств производства, высокотехнологичного оборудования, создание современного отечественного рынка новых технологий, что позволит решить задачу модернизации других отраслей белорусского промышленного производства.

Список используемых источников

1. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2016 г.: Аналитический доклад / под ред. А. Г. Шумилина, В. Г. Гусакова. Минск: ГУ «БелИСА», 2017. 222 с.
2. Жабко, П.К. Актуальные вопросы стратегии инновационного развития экономики Беларуси. *Проблемы управления*. 2007. №1. С. 48.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 25.03.2019.



СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ
ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО
СУСПІЛЬСТВА

SECTION 4
ECONOMIC AND ECOLOGICAL
PRINCIPLES OF DEVELOPMENT
OF MODERN SOCIETY

Беспалова Олена

канд. геол. наук, науковий співробітник

Назаренко Валерія

молодший науковий співробітник

Інститут геологічних наук НАН України

м. Київ

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ
РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВО-МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ

Економічна доцільність сталого розвитку країни на сучасному етапі потребує подальшого розвитку промисловості. У зв'язку з цим зростає навантаження на екологію сучасних промислово-міських агломерацій, таких як Київ та Харків.

В основі сталого розвитку сучасного міста повинен бути покладений принцип соціальної захищеності, економічної справедливості та екологічної безпеки [1].

Економічне природокористування ґрунтується на взаємодії промислових комплексів з природною складовою. Воно застосовується з метою оцінки впливу промисловості на навколишнє середовище та спрямоване на підвищення ефективності промислового виробництва з метою мінімізації впливу на екологію території.

Ступінь впливу підприємств різних галузей (харчової, машинобудівної, хімічної, будівельної, лісопереробної та ін.) на навколишнє середовище доволі різний. Це необхідно враховувати при проектуванні екологічного відновлення території.

В процесі розвитку промислового виробництва посилюється його вплив на природне середовище, цей процес потребує оптимального поєднання прискореного зростання продуктивних сил з гармонійним розвитком природного середовища [2].

Світовий досвід вивчення техногенного впливу на екологію великих міст показав, що основними факторами забруднення у сучасному світі є автомобільний транспорт, підприємства паливно–енергетичного комплексу та незадовільний стан міських водонесучих комунікацій. Ці проблеми є актуальними також і для великих міст України. Крім того, для Києва та Харкова характерна неконтрольована

забудова центральних частин міст, знищення зелених насаджень. Для поліпшення екологічної ситуації необхідно запровадити принципи сучасного економічного природокористування.

До Основних принципів сучасного економічного природокористування можна віднести наступні:

- підвищені вимоги до промислового виробництва, а саме втілення в життя ресурсозберігаючих, мало- та безвідходних технологій, комплексне використання вторинних ресурсів;

- наукове прогнозування наслідків природокористування;

- економічне обґрунтування створення нових і використання старих промислових комплексів;

- збереження естетичних цінностей ландшафтів при промисловому, сільськогосподарському та рекреаційному використанні територій [2].

Важливе місце повинна зайняти охорона навколишнього середовища, а саме:

- максимальне зниження агресивного впливу промислової діяльності та великих міст на природне середовище;

- мінімізація вже існуючих негативних наслідків на природокористування;

- захисні заходи від природно-техногенних процесів (очисні споруди, дренажні системи, підпірні стінки, протиселеві дамби, тощо.);

- відновлення, наскільки це можливо, навколишнього середовища (очищення поверхневих вод, влаштування природних заповідників).

Що стосується великих промислових міст, то на зміну економічним критеріям доцільності використання територій, які довгий час були основним показником ефективності містобудівних заходів, повинні прийти екологічні, що дозволяють оцінювати придатність навколишнього середовища для проживання людини [3].

Закриття великих промислових об'єктів, таких як «Більшовик», «КиївПрилад», «Арсенал», «Червоний екскаватор», «Радикал», з великими забрудненими промисловими територіями, які опинились посеред житлової забудови, призвело до перетворення їх на руїни, що шкодять екології міста (за винятком локацій, перепрофільованих у торгово-розважальні центри та офіси). Також негативно впливає на екологію міст поява стихійних звалищ твердих побутових та промислових відходів в зелених зонах на їх околицях.

Демографічна ситуація в країні на сучасному етапі показує, що зростаючий виїзд молоді працездатного віку за кордон спровокований, у деякій мірі, також незадовільним екологічним станом великих промислових міст. З метою запобігання подальшого поглиблення цих процесів потрібно невідкладно розпочати заходи з поліпшення екологічної ситуації. Підвищення комфортності проживання населення повинно стати пріоритетним завданням державної політики.

Список використаних джерел

1. Одаренко Т. Е., Одаренко А. А. Экономико-экологические аспекты

развития промышленных городов. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/29630/1/57.pdf> (дата звернення 10.03.2020р.).

2. Попов Р. А., Попов А. Р. Экономико-экологические аспекты развития российской промышленности в условиях глобализации. URL: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2012/4/ekonomika/popovy.pdf (дата звернення 12.03.2020р.).

3. Корендясева Е. В. Экологические аспекты управления городом: уч. пос. Москва : МГУУ Правительства Москвы, 2017. 140 с.



Громова Ольга

к.е.н., доцент

Турченко Дмитро

студент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВЧИХ МОТИВАЦІЙ

Мотивація споживачів на сьогодні є однією з найбільш актуальних проблем у всьому світі. Стрімкий розвиток всіх сфер життя суспільства призвів до такої галузі дослідження, як поведінка споживачів. Даний напрямок виник близько тридцяти років тому і досі динамічно розвивається.

Зрозуміти поведінку споживача нелегко, тому що часто буває так, що він висловлює свої переваги і бажання одні, а опинившись в магазині, купує зовсім інші речі. Багато споживачів, купуючи товар, навіть гадки не мають, що не лише їхні власні бажання змушують їх до покупки тих чи інших товарів та послуг. Існує величезна кількість факторів, які мають вплив на попит споживачів, і саме вони в цілому визначають кінцеві уявлення покупців про придбані ними товари та послуги. У зв'язку з цим, необхідні конкретні технології, методи і підходи до роботи зі споживачами.

Переглянувши безліч літературних джерел, можна переконатися, що у психологів немає єдиного тлумачення поняття «мотивація». А.А. Козирєв в книзі «Мотивація споживачів» наводить визначення: «Мотивація – це специфічне коло явищ, яке вивчає психологія, в якому тим, що виділяється чітко і ясно є наші сприйняття, думки, почуття, наші прагнення, наміри, бажання і т.п. - все те, що складає внутрішній зміст нашого життя» [1].

Сама по собі вона розпочинається з появи стимулу. Він може виникнути всередині самого споживача – наприклад, як результат фізіологічних змін при нестачі продуктів харчування. Також є стимули зовнішнього походження, які виникають в результаті прослуховування, перегляду реклами і т.п. Якщо при

стимулі реального стану індивід розходиться з його бажаним станом, то з'являється така потреба, яку споживач, так чи інакше, прагне задовольнити зараз або пізніше [5, 6].

Коли потреба виникла, вона виробляє стан спонукання. Це такий стан, при якому індивід відчуває емоційний і психологічний підйом. Він активує залучення людини в цілеспрямовану дію для набуття об'єкта стимулу. Рівень стану спонукання споживача впливає на рівень залучення. Відчуваючи стан спонукання, споживачі втягуються в цілеспрямовану поведінку. Цілеспрямована поведінка складається з дій, що виникають для розрядки стану потреби. І остання складова мотивації – об'єкти, якими для споживача є продукти, послуги, інформація та навіть інші люди, які сприймаються як здатність задовольнити потреби [2].

У абсолютно будь-який момент свого життя людина відчуває величезну масу потреб. Деякі з них мають біогенну природу, виникають при певному фізіологічному стані організму – голоді, спразі, дискомфорті. Інші носять психологічну природу і є результатом таких станів психологічної напруги, як потреба людини у визнанні, повазі або духовній близькості [3].

За довгий час вивчення проблеми мотивації споживача було розроблено кілька основних концепцій мотивації людини. Наприклад, теорія МакКлеланда, Маслоу, МакГіра, Фрейда і Герцберга [4].

Ще виділяють якісні і кількісні методи дослідження мотивації. Якісні методи досліджень пов'язані з інтенсивним спостереженням за невеликим числом людей або їх інтерв'ювання з метою отримання детального поглибленого уявлення про їхні внутрішні установки, думки, мотивацію і спосіб життя [3].

До якісних методів досліджень відносяться: проекційні методи, фокус-групи, глибинне інтерв'ю, аналіз протоколу, панельне опитування, спостереження тощо.

Кількісні методи досліджень націлені на отримання кількісної інформації про велику кількість об'єктів дослідження. Вони дають можливість отримання чисельної оцінки стану ринку, реакцію, думку людей щодо будь-якого об'єкта / події. Такі дослідження орієнтовані на отримання статистично значущих і надійних даних.

При проведенні кількісних досліджень використовуються методи особистого інтерв'ю (письмового та усного), телефонні, поштові опитування тощо.

Широта застосування тих чи інших методів при проведенні маркетингових досліджень визначається можливостями компанії використовувати їх самостійно або купувати результати таких досліджень. Найчастіше такі дослідження проводять великі організації, які мають відповідні аналітичні підрозділи, для визначення таких найважливіших параметрів ринкової діяльності, як попит, обсяг продажів, ринкова частка і ін. [4].

Таким чином, якість можна назвати найголовнішим визначальним фактором, який впливає на попит споживачів. Чималу роль у цьому впливі грає марка. Також на нього здійснюють вплив ціни, смаки і переваги, дохід, очікування, насиченість ринку, фактори які зацікавлюють споживача товаром і обслуговуванням. Варто підкреслити, що для абсолютно кожного товару існує свій власний набір факторів

що визначають його попит, у зв'язку з тим, що існують кардинально різні споживачі, потреби та бажання яких здатні залежати від найнесподіваніших речей.

Список використаних джерел

1. Копець Л. Класичні експерименти в психології. URL: http://pidruchniki.ws/15341220/psihologiya/eksperimenti_solomona_asha
2. Лещенко Л.О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва / Ефективна економіка. 2016. № 4. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Ходаківський Е.І. Психологія управління. URL: http://pidruchniki.ws/19500806/psihologiya/teoriya_motivatsiy_zigmunda_freyda
4. Громова О. Є. Ефективність збутових мереж. Варіанти підвищення ефективності збуту підприємства. *Інформаційно-аналітичний журнал «Економіка. Фінанси. Право»*, 2019. № 6/2. С. 11–14.
5. Громова О. Є., Горпинюк Ю. Ю., Романова Д.М. Ефективність Інтернет-технологій у маркетинговій діяльності сучасного підприємства. *Науковий виробничо-практичний журнал «Регіональна бізнес-економіка та управління»*, 2019. № 2 (62). С. 17–27.
6. Поліщук І.І. Управління маркетинговим потенціалом підприємства на принципах логістизації. *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*. 2018. № 29 (18). Т. 2. С. 61–65.



Зеленський Андрій

к.е.н., заступник завідувача кафедри фінансів, банківської
справи, страхування та електронних платіжних систем
Подільський державний аграрно-технічний університет

Головата Людмила

студентка

Кам'янець-Подільський податковий інститут

м. Кам'янець-Подільський

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЗНАННЄВОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ

Перехід від індустріальної епохи до постіндустріальної або інформаційної епохи пов'язаний зі змінами статусу знань, а також з універсалізацією технологій. Ці процеси нерозривно пов'язані з економікою та системою освіти. Людину все життя супроводжують два процеси - навчання і праця, взаємозв'язок між якими визначається організаційною складовою. Організація навчання і праці еволюціонує з часом та відображає деякі об'єктивні зміни, що відбуваються в людському суспільстві. Результатом навчання і праці є знання, яке матеріалізується

в продукт.

Якщо знання не матеріалізуються, не перетворюються в технології, то одного разу отримавши, людина втрачає їх і доводиться «винаходити велосипед». Тобто, для того, щоб знання стало або залишалось вмінням, а потім не втрачалось, воно має бути: - актуальним; - реалізованим; - загальнодоступним [1, с. 47].

Якщо розрізняти знання і технологію його реалізації, то частка знання (за рахунок зменшення значення технології) у вартості сучасної продукції зростає. Можна відмітити, що інформаційна складова ніколи не мала нульової вартості, бо немає продукції, що не несе корисної інформації.

Знання присутні і закладаються не лише в продукт або технологію, але й в організацію підприємства та інші структури. З цієї причини вартість структурної складової підприємства зростає за рахунок зменшення речової частки. Виділяють три основні ери еволюції знання:

- ера просвіти (отримання знання з метою освіти, віднайдення мудрості і розуміння навколишнього середовища);
- індустріальна ера (знання стали основою для винайдення нових технологій, почали застосовуватися для виробництва товарів);
- ера знання [2, с.58].

В першу еру освіта і праця – два роз'єднаних в просторі і часі дійства. Отримання освіти – підготовка до трудової діяльності. Отримане знання часто сприймалися як непотрібне, зайве або недостатнє і дуже рідко – повне з точки зору виробництва.

Друга ера характерна тим, що галузі застосування цих підходів до отримання знання розширилися настільки, що стали стикатися і навіть взаємно проникати одна в одну. Навчання розглядається як послуга, а спеціаліст – як товар. Навчання розглядається в поняттях праці. Освітні стандарти фактично стають специфікацією товару – спеціаліст.

Третя ера – ера прозоріння: все, з чим ми мали або маємо справу з приводу управління і, як здавалося, виробництва – це показники, інформація і знання. Проте, це розуміння стало слідством накопичення знання. А накопичення можливе лише там, де є ефективні способи збереження, передачі й обробки знання.

В цей час, коли у відповідь на зростання інформаційних потоків виробництво втрачає свою організаційну та фізичну ваговитість, стає зрозумілим, що актуальні знання є головним ресурсом подальшого розвитку не тільки і не стільки виробництва, але цивілізації в цілому. Розвиток виробництва і пов'язаної з ним діяльності показав: центр ваги в трудових відносинах швидко зміщується від ручної праці до праці інтелектуальної, до працівників знання, тобто тих, хто створює нове знання і активно його використовує [3, с.88].

Типова бізнес-одиниця буде засновуватися на знаннях і, в основному, складатися із спеціалістів, які спрямовують і контролюють свою роботу через впорядкований зв'язок з колегами, клієнтами, офісом. Тому підприємство стане тим, що називають інформаційноємкою організацією. Успіх корпорації сьогодні більше залежить від її інтелектуальних і системних можливостей, ніж від фізичних

активів. І тому управління людським інтелектом і перетворення його на корисні продукти та послуги стає найважливішою навичкою керівника.

Зближення цілей і завдань (нехай навіть в чомусь ідеологічно по-різному орієнтованих соціально-економічних систем) по оптимізації та підвищенню ефективності системи навчання на базі нових підходів та технологій відображає того факт, що навчання все глибше інтегрує з виробничою сферою, перетворюючись з найважливішого фактора прогресу у провідний вид діяльності. Не розуміння цього факту згубне для сучасного суспільства.

З найдавніших часів основною ланкою виробництва і застосування знання була людина. Вираз «управляти знаннями» можна трактувати двояко: - управляти виробництвом (або іншою діяльністю) за допомогою знань;

- управляти процесом виробництва і реалізації знань, тобто, управляти не технологічними процесами, не людьми, не машинами, а знаннями, як об'єктом управління. Оскільки управління без інформації (знань) неможливе взагалі, то управління знаннями в широкому розумінні включає обидні трактовки. Тобто, управління знаннями у вузькому розумінні не замінює управління технологічними процесами, а доповнює, з часом набуваючи чільного значення [4, с.207].

Отже, накопичені в результаті еволюційного розвитку теорії і практики менеджменту підходи дозволяють зробити висновок про знаннєву парадигму сучасного управління, тобто визначити знання як мету і засіб управління. Узагальнення передового світового досвіду формування і реалізації економічної політики на базі концепції знаннєвої економіки повинні стати орієнтирами і для України при формуванні стратегії її економічного розвитку на найближче десятиріччя.

Список використаної літератури

1. Джанетто К., Уилер Э. Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями / Пер. с англ. Е.М. Пестеревой. М.: Добрая книга, 2005.
2. Булатова Р.М. Современная парадигма управления: знание - цель и средство управления. *Молодой ученый*, 2011, Т.1.
3. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекцій. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление. Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики, 1999.



Clinton Ayuk-Ata

master`s student

Hanchar Andrei

Ph.D., Associate Professor, Head of Department

Grodno State Agrarian University

Grodno, Belarus

PROBLEMS VEGETABLES AND FRUITS PRODUCTION AND CONSUMPTION IN CAMEROON FRONTING

Agriculture is considered the largest sector in Cameroon's economy. It employs 75 percent of the nation's labor force, contributes at least 40 percent of the gross domestic product. Cameroon's plentiful land resources and a wide variety of climate variations permit it to produce a variety of cash crops and food. Given the little level of consumption of vegetables and fruits in Cameroon, the greatest test is how to devise the means for improving the production and supply chains of these commodities. In the below paragraph we shall see why this little level of vegetables and fruit consumption exists in Cameroon.

Diseases and pests and pests and diseases affect fruits and vegetables in the field and subsequently reduce their shelf lives and affect their appearance which is one important aspect of horticultural crops. Vegetables and fruits are vulnerable to fungal bacterial, viral, and nutritional diseases.

Low Fertilizer Use Fertilizer use in Cameroon encouraged mainly by the fertilizer subsidy policy in Cameroon. Input subsidies have been a part of Cameroon's agricultural price policy since independence, and in spite of economic reforms in Cameroon, fertilizer subsidies have remained silent. Other problems, which affect the domestic supply of fertilizers include high transport costs from port to inland destinations, poor distribution infrastructure, the absence of capital for private sector participation in distribution, significant business risks facing fertilizer importers, and inconsistencies in government policies [1].

Low Access to Agricultural Credit Access to agricultural credit has been positively linked to agricultural productivity in several studies. Yet this vital input has eluded smallholder farmers in Cameroon. Banks with huge loan funds are generally difficult for smallholder farmers to access. Problems with collateral and high-interest rates appear to frequently screen out most potential rural smallholder beneficiaries. In addition, agricultural loans are often short-term with fixed repayment periods, a loan structure that is not suitable for livestock production or annual cropping

Land Tenure Insecurity An important institutional limitation is the absence of a clear title to land. Group ownership of land in Cameroon has been associated with such problems as limited tenure security, restrictions on farmers' mobility, and the inevitable fragmentation of holdings among future heirs. It may also limit access to formal credit since the farmer cannot use the land as collateral.

Low and Unstable Investment in Agricultural Research The minute research is poorly funded, agricultural technologies cannot be improved, and there will be no

downstream farm income rise, rural employment generation, reduction in food prices, the establishment of agro-based industries, and economic growth. In brief, the absenteeism of new technologies in agriculture will slow the growth of agricultural productivity and the increase of rural poverty.

Marketing Efficiency Poor Market Access Fruits and vegetable marketing efficiency in Cameroon is miserably low. Transport costs are high due to poor road conditions, limiting access to inputs, credit, and output markets, and reducing the transmission of key market information.

Infrastructural development the required infrastructure such as adequate water supplies and transport and marketing systems is generally lacking in Cameroon, giving producers, processors, and marketers tiny incentive to increase operations. An inefficient, expensive transport system adversely affects input/output cost and supply, reducing farmers' potential income from marketing their products[2].

A change in the policy in order to ensure the sustained and increased inflow of investment into Cameroon horticulture, agricultural policies must endure and even outlive the governments that formulated them. The practice of changing macroeconomic policies by successive governments is inimical to long-term investments in agriculture. The practice of contract arrangements between out-growers and private companies needs to be reinforced since it has been difficult to promote and impose contract details between any of the tiers of government and small farmers.

List of references

1. Ehill, A. Maize response to fertilizer and fertilizer–use for farmers in Ghana. THESIS. Submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science in Agricultural and Applied Economics in the Graduate College of the University of Illinois at Urbana-Champaign, 2014. Retrieved from https://www.ideals.illinois.edu/bitstream/handle/2142/50536/Alexandra_Hill.pdf?sequence=1.
2. Ogbemor, Owen Osahon. The Sustainability of Agriculture in Nigeria Using Rubber as a Case Study. Electronic Theses and Dissertations(2013). Retrieved from <https://dc.etsu.edu/etd/2312>.



Купріянич Ірина

к.е.н., доцент, доцент кафедри управління земельними ресурсами
Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Однією з проблем формування екологобезпечного сільськогосподарського землекористування, який дозволяє забезпечити впорядкування та організацію земель в агросфері є належний рівень фінансування. Від того, наскільки система фінансування процесу формування екологобезпечного сільськогосподарського землекористування ефективна, багато в чому залежить стан земельних ресурсів в агросфері. При цьому наявність різних фінансових інструментів в галузі регулювання земельних відносин є не лише необхідною умовою акумулювання та компенсація витрат на охорону земель, а й важливим важелем забезпечення стимулювання природоохоронної діяльності.

Фінансове забезпечення системи охорони земель потребує заходів щодо удосконалення інструментів його активізації. Фінансовий механізм охорони земель являє собою комплекс різних фінансово-економічних важелів, націлених на стимулювання проведення землеохоронних заходів [1, 2]. До таких важелів належать екологічна податкова політика; система платежів за користування земельними ресурсами та штрафних санкцій за забруднення земель; екологічне страхування і т. д.

Насамперед, до складових такого інструментарію можна віднести важелі фіскальної та бюджетної системи забезпечення розвитку територій [2]. Так, сьогодні одним із основних джерел доходів місцевих бюджетів є плата за землю. Однак, система платежів за користування земельними ресурсами не відповідає реальній економічній ситуації в Україні. Рівень таких платежів штучно занижений, що свідчить про неефективне виконання державою функції власника земельних ресурсів, коли колосальна частина доходів від їх використання проходить повз бюджет. Також, на нашу думку, не виправданими є джерела, на які спрямовуються платежі за землю.

Вважаємо за необхідне (за аналогією з екологічними) застосувати регіональні фонди сталого розвитку сільських територій, щоб повноцінно фінансувати регіональні програми з екологобезпечного використання земель, а також їх охорони та відтворення. Ці фонди пропонується створювати за рахунок частини коштів від сплати земельного податку, коштів від відшкодування втрат сільськогосподарського та лісгосподарського виробництва та стягнень за порушення вимог охорони земель.

Основні напрями вдосконалення процесу фінансування землеохоронної діяльності пов'язані з формуванням раціональної структури системи формування та розподілу фінансових ресурсів цільових фондів охорони земельних ресурсів.

Для цього запропоновано законодавчо закріпити цільове надходження частини коштів до регіональних фондів охорони земельних ресурсів від сплати земельного податку, грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону земель та коштів від відшкодування втрат сільськогосподарського та лісгосподарського виробництва.

Запропонований фінансовий інструментарій формування екологобезпечного сільськогосподарського землекористування передбачає трансформацію схеми розподілу земельної плати та інших фінансових потоків з урахуванням цільового фонду сталого розвитку сільських територій. Основною метою створення такого фонду є акумулювання коштів і спрямування їх на проведення землевпорядних робіт щодо екологобезпечного сільськогосподарського землекористування.

Список використаних джерел

1. Грещук Г.І. Організаційно-економічне та правове забезпечення розвитку землевпорядного механізму сталого сільськогосподарського землекористування: монографія. К.: ДКС-Центр, 2018. 308 с.
2. Люшин В.Г., Свиридова Л.А., Умеров М.А. Удосконалення фінансового інструментарію охорони земель. *Збалансоване природокористування*. 2016. № 2. С. 70–75.



Мельничук Андрій

аспірант

Науковий керівник д.е.н., професор,

член-кореспондент НААН України, Третяк А.М.

Державна екологічна академія

післядипломної освіти та управління Мінприроди України

м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗЕМЕЛЬНОГО КАДАСТРУ ВСИСТЕМІ МІНІСТЕРСТВА ОБОРОНИ УКРАЇНИ

Для ефективного управління землекористуванням в умовах ринкової економіки необхідно мати достовірні та актуальні дані про кількість, якість земель різних категорій, їх правовий стан, місцезнаходження, вартість земельних ділянок для оподаткування землі тощо. Розвиток ринкових земельних відносин в Україні і досвід розвинених країн заходу свідчить про те, що саме створення автоматизованої системи геопросторової інформації, яка дозволяє збирати, обробляти, зберігати і візуалізовувати актуальні і достовірні гармонізовані відомості про всі земельні ділянки, суб'єктів земельних відносин, територіальні

обмеження може бути забезпечено багатофункціональною системою землеустрою та землевпорядкування і Державного земельного кадастру, які в системі Міністерства оборони України потребують удосконалення.

Визначення поняття «Земельного кадастру» зазначається у статті 193 Земельного кодексу України [1], прийнятого у 2001 році та Законі України «Про державний земельний кадастр» [2], відповідно до якого: **Державний земельний кадастр** це єдина державна геоінформаційна система відомостей про землі, розташовані в межах кордонів України, їх цільове призначення, обмеження у їх використанні, а також дані про кількісну і якісну характеристику земель, їх оцінку, про розподіл земель між власниками і користувачами.

Базуючись на дослідженнях А.М. Третяка [3], який у своїй роботі досліджує завдання, які виконуються системою державного земельного кадастру, доцільно виділити функції, які виконує земельний кадастр в системі управління землекористування оборони:

- облікову (облік земельних ділянок та режиму їх використання, облік територіальних обмежень у використанні земель і інших природних ресурсів, як зон особливого режиму);
- інформаційну (забезпечення відомостями про земельні ділянки та зони особливого режиму, топографо-геодезичними і картографічними матеріалами);
- правову (процедура визнання факту виникнення або припинення існування земельних ділянок);
- організаційну – управлінська (виконання земельно-кадастрових й землевпорядних робіт, здійснення дій по наповненню Державного земельного кадастру відповідною інформацією та аналітичних досліджень).

Здійснення цих функцій частково регламентується відомчим нормативно-правовим актом затвердженого наказом Міністерства оборони України від 19.12.2017 № 680 «Про затвердження Інструкції з обліку земельних ділянок в органах квартирно-експлуатаційної служби Збройних Сил України» [4].

Згідно із затвердженою інструкцією [4] в системі Міністерства оборони України облік земельних ділянок, які надані для розміщення і постійної діяльності військових частин, установ, військових навчальних закладів, підприємств, організацій, госпрозрахункових організацій Збройних Сил України та Міністерства оборони України, ведеться у відповідних формах обліку документів і даними, що включаються до земельно-кадастрової документації. Облік земельних ділянок ведеться у квартирно-експлуатаційних відділах (КЕВ), квартирно-експлуатаційних частинах районів (КЕЧ), територіальних квартирно-експлуатаційних управліннях (ТКЕУ), Київському квартирно-експлуатаційному управлінні (ККЕУ), Головному квартирно-експлуатаційному управлінні Збройних Сил України (ГКЕУ).

Контроль за організацією обліку земельних ділянок у ГКЕУ здійснює начальник Головного квартирно-експлуатаційного управління Збройних Сил України. У ТКЕУ, ККЕУ, КЕВ, КЕЧ облік земельних ділянок організовують начальники. Вони відповідають за стан обліку земель у ТКЕУ, ККЕУ, КЕВ, КЕЧ, законне оформлення всіх операцій, пов'язаних з їх прийманням (передачею),

зняттям з обліку, ведення облікових документів, а також за складання та своєчасне подання «Відомості наявності та використання земельних ділянок»

Організація і ведення обліку земельних ділянок здійснюється з дотриманням вимог законодавства України щодо охорони державної таємниці.

Безпосередньо облік земельних ділянок у ККЕУ, КЕВ, КЕЧ здійснює інженер з землекористування, який відповідає за правильне оформлення всіх звітних документів, своєчасне ведення записів у книгах (*картках*) обліку операцій, пов'язаних із рухом та зміною якісного стану земель, за підготовку документів для оперативного зберігання в архіві органів квартирно-експлуатаційної служби, за збереження облікових документів, електронний облік земельних ділянок [4].

Облік земельних ділянок в органах квартирно-експлуатаційної служби ведеться за формами облікових документів приведеними в табл. 1.

Таблиця 1

Табель термінових донесень (оперативна звітність щодо землекористування)

№ з/п	Найменування донесень	Хто представляє	Кому представляє	Періодичність та строк подання	Номери форм статистичної звітності
1	2	3	4	5	6
1	Відомість наявності та використання земельних ділянок за землекористувачами, КЕВ, КЕЧ та областями України (ф. 405)	Землекористувач земельної ділянки	Начальник квартирно-експлуатаційного відділу, квартирно-експлуатаційної частини району	Щорічно до 25.01	405 405А
2		Начальники квартирно-експлуатаційних відділів, квартирно-експлуатаційних частин району	Начальник територіального квартирно-експлуатаційного управління	Щорічно до 10.02	405 405А
	Зміни у складі земель (ф. 405А)	Начальники територіальних квартирно-експлуатаційних управлінь	Начальник Головного квартирно-експлуатаційного управління Збройних Сил України	Щорічно до 10.03	405 405А
3	Відомість щодо розбіжностей в обліку площі земельних ділянок, які обліковуються за Міністерством оборони України	Начальники територіальних квартирно-експлуатаційних управлінь	Начальник Головного квартирно-експлуатаційного управління Збройних Сил України	Щорічно до 01.05	405Б
4	Відомість щодо захисту інтересів Міністерства оборони України за фактами самовільного зайняття та неправомірного вилучення земельних ділянок	Начальники територіальних квартирно-експлуатаційних управлінь	Начальник Головного квартирно-експлуатаційного управління Збройних Сил України	Щоквартально до 20 числа наступного місяця	405В

Отже, в Міністерстві оборони України відсутня така важлива інформація для гарантування безпеки життєдіяльності населення як відомості про режим використання земель, територіальні обмеження у використанні земель і інших природних ресурсів, зони особливого режиму землекористування.

Список використаних джерел

1. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/ed20011025/print1452604217682956>;
2. Про Державний земельний кадастр. (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, № 8, ст.61). [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3613-17/print1452604217682956>;
3. Земельний кадастр як самостійна галузь наукового знання, Третяк А.М., Третяк В.М., Панчук О.Я., Ковалишин О.Ф., Тарнопольський А.В., журнал «Землеустрій, кадастр та моніторинг земель», №1, 2018р., ст.25-32.
4. Інструкція з обліку земельних ділянок в органах квартирно-експлуатаційної служби Збройних Сил України. Наказ Міністерстві оборони України від 19.12.2017 № 680. Електронний ресурс: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0680322-17>].



Назарук Микола
д.г.н., професор кафедри
раціонального використання природних ресурсів і охорони природи
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів

СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

Головна мета децентралізації – надати громадам повноваження та ресурси для оптимального управління власним розвитком. Громади самостійно розпоряджаються матеріальними, фінансовими ресурсами, територією та об'єктами соціальної інфраструктури. Успішність функціонування об'єднаної територіальної громади багато залежить від наявності ресурсного потенціалу, який характеризується усвоїй більшості наявними природними ресурсами [1]. Спроможність об'єднаних територіальних громад значною мірою визначається тим, наскільки результативно вони використовують ресурси, які є в їх розпорядженні та складають їх ресурсний потенціал. Ресурсний потенціал являє собою джерело і засіб їх відтворення, а також відіграє ключову роль у визначенні функцій, спрямованості та динаміки їх розвитку.

В умовах децентралізації влади, об'єднані територіальні громади (ОТГ) є

однією з первинних ланок в системі територіальної організації суспільства. де безпосередньо зароджуються та організаційно оформлюються вихідні процеси природокористування. В процесі проведення децентралізації виникає проблема реформування системи управління територіями, прийняття оперативних і довгострокових рішень на місцевому рівні, тому, для прийняття як містобудівних, так і будь-яких інших рішень, що стосуються використання території, необхідно мати основні дані про ресурси регіону та сформувані пропозиції щодо основних можливостей напрямів їх подальшого використання. Домінантною при прийнятті рішень щодо подальшого розвитку територій повинна стати екологічна складова в її широкому розумінні (природні умови та ресурси, історико-культурний потенціал, їх охорона та збереження). Під геоекологічною складовою ми розуміємо систему заходів, спрямованих на екологічно збалансовану організацію довкілля та природокористування на територіях об'єднаних територіальних громад, що може бути реалізованою у системі природоохоронного менеджменту[2]. Як локальна соціоекосистема територіальна громада має ряд особливостей, що зумовлені своєрідністю взаємодії її компонентів. Ці особливості визначають певну специфіку у здійсненні та регулюванні процесів природокористування:

- головними причинами відмінностей природокористування в межах конкретних об'єднаних територіальних громад є традиції та історія розвитку території, сучасні фізико-географічні процеси, ступінь антропогенного навантаження;

- в природокористуванні, як процесі безпосереднього використання речовин та властивостей природи конкретної території, знаходить відображення своєрідність природно-географічних, соціально-демографічних та господарських умов цієї території. Територіальна специфіка знаходить прямий або опосередкований вияв в економічних та соціально-екологічних результатах природокористування;

- кожна територіальна громада як локальна соціоекосистема складається з багатьох різнотипних геосистем в межах яких «замикається» більшість процесів безпосереднього природокористування. Ця обставина зумовлює необхідність вивчення механізмів функціонування цих систем з метою обґрунтування (проектування) адекватних їм систем природокористування (простіше – це один із чинників обґрунтування меж територіальної громади);

- на мікротериторіальному рівні сильний вияв знаходить «правило інтегрального ресурсу», яке полягає в тому, що конкуруючі в сфері використання конкретних природних ресурсів галузі господарства неминуче завдають шкоди одне одному тим більше, чим сильніше вони змінюють використовуваний природний компонент суттєво впливає на динамічну рівновагу соціоекосистеми об'єднаної територіальної громади та економічні результати роботи підприємств, які в даному випадку зазнають прямих та опосередкованих втрат;

- на результати природокористування суттєво впливають такі властивості

геосистем, як їх первинна природна стійкість, ступінь перетвореності та рівень антропогенного навантаження на них. Територіально деталізований в межах громади науковий прогноз названих властивостей буде сприяти обґрунтуванню дієвого економічного механізму, який враховуючи специфіку конкретної громади, дозволяв би запобігти багатьом негативним явищам у природокористуванні;

- досить часто природокористувачі (насамперед підприємства добувної та харчової промисловості) не підпорядковані безпосередньо громадам, що значно зменшує можливості впливу на них з боку об'єднаних територіальних громад. В той же час саме такі підприємства здійснюють значний «внесок» в погіршення соціоекологічної ситуації в межах ОТГ;

- стан природного довкілля, параметри якого є прямим наслідком масштабів та структури природокористування нині багато в чому визначає соціально-політичну ситуацію в регіоні. Наукове пояснення механізму, причин та глибини соціоекологічних кризових явищ, а також визначення та обґрунтування шляхів їх подолання – необхідна умова нормалізації соціально-політичної ситуації зі всіма позитивними в економічному розумінні наслідками, що виходять з цього.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, №13, с. 91.
2. Методика інтеграції екологічної складової розвитку у просторове планування України (регіональний рівень) / Л.Г.Руденко, Є.О. Маруняк, Ю.М. Палеха, О.Г.Голубцов, Ш.Хайланд та ін./ За ред. Л.Г.Руденка. К.: Реферат, 2016. 80 с.



Сидорук Борис

к. е. н., с.н.с.,

завідувач науково-технологічного відділу аграрної економіки,
інформаційно-аналітичної роботи, маркетингу і трансферу інновацій

Сидорук Галина

к. с.-г. н., вчений секретар

Кузишин Надія

молодший науковий співробітник науково-технологічного відділу
аграрної економіки, інформаційно-аналітичної роботи,
маркетингу і трансферу інновацій

Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція ІКСГП НААН
м. Тернопіль

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СКЛАДОВА ЗБАЛАНСОВАНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Пріоритетність забезпечення продовольчої безпеки держави і намагання аграрних товаровиробників максимізувати економічні результати без реформування правового поля у сфері екологізації сільськогосподарського виробництва призвели до забруднення довкілля, зниження родючості сільськогосподарських угідь, наповнення внутрішнього ринку неякісними продуктами харчування і, як наслідок, погіршення здоров'я населення, а також згортання експортного потенціалу вітчизняної сільськогосподарської галузі.

Для узгодження існуючих протиріч між зростанням економічної ефективності сільськогосподарського виробництва і зменшенням антропогенного навантаження на довкілля визначальну роль має відіграти такий напрям економічної теорії, як інституціоналізм, що є «дотичним аспектом до розв'язання економіко-соціальних проблем суспільства постіндустріального типу» [1, с. 142].

Правова невизначеність у сфері екологізації аграрного виробництва спричиняє цілком реальні негативні наслідки: додаткові витрати у сфері охорони здоров'я (через збільшення захворювань внаслідок споживання неякісних продуктів харчування) та екології навколишнього природного середовища (через забруднення довкілля та погіршення якісних показників сільгоспугідь внаслідок безконтрольної інтенсифікації агровиробництва); недоотримані доходи від експорту вітчизняної аграрної продукції (через жорсткі екологічні вимоги на зовнішніх ринках) та ін.

Враховуючи те, що основним завданням нормативно-правового законодавства є врегулювання сучасних суспільних та виробничих процесів, а також визначення оптимальних шляхів їх розвитку, в Україні вже давно назріла гостра потреба у формуванні систематизованих законодавчих умов з метою підвищення екологічної культури аграрного виробництва, що, безперечно, матиме резонанс у всіх сферах життя країни. Зазначені законодавчі умови мають бути створені, виходячи із неформальних правил і норм, які склалися в українському

суспільстві, що визначають ментальність нації, стереотипи поведінки суб'єктів господарювання і, як результат, формують культуру поведінки людини, сприйняття нею правових норм.

Бізнес має працювати в партнерстві з державою, тобто в Україні потрібно забезпечити взаємозв'язок формальних і неформальних інститутів, який зможе підвищити рівень довіри аграрних формувань до державних органів влади і навпаки. Довіра, як елемент неформальних норм, відіграє ключову роль у формуванні законодавчих норм та їх подальшій дієвості.

Тому взаємозв'язок неформальних інститутів і формальних законодавчих норм в напрямку забезпечення збалансованого використання земель сільськогосподарського призначення пропонуємо зобразити у вигляді наступного рисунка (рис. 1)



Рис. 1. Схема взаємозв'язку формальних і неформальних норм в напрямку забезпечення збалансованого використання земель сільськогосподарського призначення*

**Джерело: розроблено авторами.*

Таким чином, держава має забезпечити умови і шляхи підтримки екологічно збалансованого аграрного виробництва: при розробці нормативної бази, зокрема, механізмів екологічного управління, аудиту та сертифікації виробництва; розвитку й запровадження механізмів активізації такого виробництва, а також поширення інформації щодо впровадження ресурсо-, енергозберігаючих та безвідходних технологій; підготовки кадрів, створення державної інфраструктури та фінансування екобезпечних технологій; у виконанні пілотних і міжнародних демонстраційних проектів.

Реалізація цього завдання тісно пов'язана з дією відповідних механізмів управління: правового, економічного, організаційного, кредитно-фінансового, а

також неформальних правил і норм, що діють в межах певних господарських систем. Лише діючи в комплексі, вони уможливають створення правового поля, нормативної бази й економічну зацікавленість виробників впроваджувати інноваційні технології в галузі екологізації сільськогосподарського виробництва.

Список використаних джерел

1. Шпикуляк О. Г. Інституціоналізм як методологія міждисциплінарного пошуку в економічній теорії. *Економіка АПК*. 2009. № 11. С. 141–147.



Третяк Валентина
д.е.н., професор
Марченкова Тетяна
аспірантка
Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління
м. Київ

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Землі рекреаційного призначення займають виїняткове місце в життєдіяльності будь-якого суспільства. У процесі життя людина постійно займається діяльністю, яка забезпечує життя і є невід'ємною від нього.

Рекреаційний потенціал розглядається як сукупність наявних природних, соціально-економічних і культурно-історичних передумов певної території в організації рекреаційно-туристичної діяльності. Таким чином, будь-яка територія чи країна постійно знаходиться у більшій або меншій невідповідності між наявним рекреаційним потенціалом і рівнем, характером та ефективністю його використання.

Відповідно до статті 50 Земельного кодексу України до земель рекреаційного призначення належать землі, які використовуються для організації відпочинку населення, туризму та проведення спортивних заходів. Склад земель - до земель рекреаційного призначення належать земельні ділянки зелених зон і зелених насаджень міст та інших населених пунктів, навчально-туристських та екологічних стежок, маркованих трас, земельні ділянки, зайняті територіями будинків відпочинку, пансіонатів, об'єктів фізичної культури і спорту, туристичних баз, кемпінгів, яхт-клубів, стаціонарних і наметових туристично-оздоровчих таборів, будинків рибалок і мисливців, дитячих туристичних станцій, дитячих та спортивних таборів, інших аналогічних об'єктів, а також земельні ділянки, надані для дачного будівництва і спорудження інших об'єктів стаціонарної рекреації.

У Житомирській області налічується 190,93 га земель рекреаційного

призначення.

Незважаючи на незначну площу земель рекреаційного призначення значення їх у розвитку системи рекреаційного землекористування в Україні надзвичайно велике, оскільки вони є своєрідними «ядрами» на яких зосереджені рекреаційні об'єкти.

На сучасному етапі зростаючі потреби в рекреаційній діяльності вимагають проведення робіт по формуванню рекреаційного землекористування, оцінці рекреаційних земель; рекреаційного зонування (районування) території; оптимізації використання земель в рекреаційних цілях. Особливо гостро постають проблеми впливу економічних, екологічних та соціальних факторів на характер і напрями формування рекреаційного землекористування, оцінки ефективності використання земель рекреаційного призначення в умовах трансформації земельних відносин, еколого-економічного моделювання ефективного використання та охорони цих земель, що набуває особливої актуальності.

Найважливішими проблемами рекреаційного землекористування в Україні є забезпечення високої якості відпочинку, розширення різноманіття можливостей використання рекреаційних земель і ресурсів, що тісно пов'язані з ними, задоволення потреби людей у спілкуванні з дикою природою і відновлення здоров'я населення. Однак докорінне перетворення ландшафтів і широкомасштабний розвиток урбанізації призвели до зниження рекреаційної цінності ландшафтів і тим самим до формування рекреаційних зон на землях, малоприсаєднаних для інших видів господарського використання. Все це негативно позначається на якості відпочинку, різноманітності рекреаційної діяльності і на здатності залишатися в рекреаційній сфері ландшафтів, які забезпечують потребу населення у відпочинку.

Незважаючи на позитивні тенденції, пов'язані з проведенням земельної реформи в Україні, все ще залишаються проблеми, які не дозволяють повноцінно використовувати наявний рекреаційний потенціал [1]. Багато в чому це обумовлено невідповідністю суспільством методів оцінки і сформованої структури управління рекреаційним землекористуванням та нових умов функціонування рекреаційної індустрії, що і є основним гальмом на шляху її подальшого, більш успішного розвитку.

У староосвоєних регіонах, до яких відноситься Житомирська область, розташовані привабливі для відпочинку землі з цінними для відтворення здоров'я параметрами ландшафту, об'єктами природної і культурної спадщини (табл. 1) [2]. Як показують дані табл. 1 в регіоні наявні значні природно-рекреаційні ресурси. В цілому по області їх питома вага складає 5,6 %, а в окремих районах (Новоград-Волинський, Коростенський, Житомирський, Баранівський, Бердичівський) відповідно від 6,9 до 13,6%. Разом з тим, в сучасних умовах більшість рекреаційно-присаєднаних земель та інших природних ресурсів активно деградує, втрачають свою рекреаційну цінність переважно через інтенсивне, неорганізоване використання.

Таблиця 1

Структура природно-ресурсного потенціалу Житомирської області

Райони	Потенціал ресурсів, в %						
	Мінераль- них	Водних	Земельних	Лісових	Фауністичних	Природних рекреаційних	Сумарний, млн. грн.
По області всього	5,5	15,9	59,8	12,6	0,7	5,6	39265
Андрушівський	15,5	8,3	67,6	2,6	0,9	5,1	2005
Баранівський	2,5	18,5	50,0	18,4	0,5	10,1	1112
Бердичівський	0,5	11,5	69,9	3,0	1,5	13,6	1615
Володарсько- Волинський	23,7	13,0	54,4	4,0	0,3	4,6	1222
Дзержинський	0,2	18,3	61,0	14,9	0,8	4,7	1025
Ємільчинський	3,1	20,5	58,1	14,5	0,5	3,2	1957
Житомирський	1,6	12,3	62,4	13,7	0,6	9,4	1950
Коростенський	7,8	15,9	56,0	11,5	0,5	8,3	2008
Коростишівський	7,5	10,9	63,6	11,9	0,6	5,6	2402
Лугинський	9,7	22,2	42,3	21,9	0,3	3,7	952
Любарський	1,4	14,7	77,5	1,7	1,3	3,4	1325
Малинський	4,9	14,9	56,7	17,5	1,1	4,8	1645
Народичський	13,0	15,2	53,0	17,0	0,1	1,7	1878
Новоград- Волинський	1,2	19,3	57,8	14,3	0,5	6,9	2237
Овруцький	3,5	21,3	32,8	37,2	0,3	4,9	3835
Олевський	5,1	39,9	31,4	18,6	0,2	4,9	1562
Попільнянський	1,7	11,1	79,0	3,6	0,9	3,6	1675
Радомишльський	3,8	11,6	67,0	12,9	0,6	4,1	1822
Ружинський	4,8	10,8	78,3	1,6	1,4	3,1	1968
Червоноармійський	2,1	14,3	74,0	5,8	0,5	3,2	1202
Черняхівський	10,9	8,4	75,3	1,7	0,4	3,2	1615
Чуднівський	0,5	10,4	78,6	3,5	1,1	5,9	19785

Взагалі, виникає необхідність розробки підходів до виявлення потенційно придатних земель та інших природних ресурсів для рекреаційної діяльності і їх кадастрової оцінки з урахуванням можливого використання для відпочинку та оздоровлення людей.

Отже, для оцінки рекреаційного потенціалу земель та інших природних ресурсів, що тісно пов'язані із земельною ділянкою, необхідно виявляти та оцінювати їх можливості за наявним рекреаційно-лікувальним, рекреаційно-оздоровчим, рекреаційно-спортивним та рекреаційно-пізнавальним потенціалом. Адже, кадастрова оцінка потенційно можливого використання рекреаційних земель являє собою інтегральний показник, що враховує специфічні особливості земель і інших природних ресурсів та їх рекреаційну цінність, які можуть використовуватися в рекреаційних цілях, і передбачає визначення вартості потенційно можливого потенціалу, а також характеризує їх інвестиційну привабливість. При цьому рекреаційні землі, відповідно до запропонованої моделі, необхідно розглядати з точки зору функціональної придатності, економічної та рекреаційної цінності й екологічного стану, не забуваючи враховувати їх зональні відмінності.

Методологічною основою кадастрової оцінки потенціалу земель та інших

природних ресурсів для рекреаційних цілей є узгодження (*планування*) меж зон типів (підтипів) землекористування із врахуванням рекреаційного потенціалу відповідної території та рекреаційного зонування земель за типами багатофункціонального землекористування із врахуванням рекреаційного [6, 7, 8] потенціалу як основи меж підтипів рекреаційного землекористування, а також територіального розміщення елементів системи землекористування.

Список використаних джерел

1. Третяк А., Гребенник Г. Природні рекреаційні ресурси України: стан використання та потенціал. *Землевпорядний вісник*. 2014. № 8. С. 41–45.
2. Руденко В. П. Довідник з географії природно-ресурсного потенціалу України. К. : Вища школа, 1993. 180 с.
3. Третяк А. М., Гребенник Г. В. Сутність та поняття економіки рекреаційного землекористування у сфері природокористування в умовах нових земельних відносин. *Землеустрій, кадастр і моніторинг земель*. 2014. № 1–2. С. 92–101.
4. Гребенник Г. В. Організація використання рекреаційного потенціалу землекористування територій природно-заповідного фонду: дис.к.е.н.: 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища», 239 с.
5. Державний земельний кадастр (*форма б-зем*) станом на 01.01.2016 Держгеокадастр України, Житомирське головне управління Держгеокадастру України.
6. Третяк А. М., Другак В. М., Дорош О. С. Концептуальні основи зонування земель для цілей управління земельними ресурсами за межами населених пунктів. *Землевпорядний вісник*. 2008. № 4. С. 40–45.
7. Третяк А. М. Зонування земель повинно здійснюватися на території ради. *Землевпорядний вісник*. 2009. № 7. 13 с.
8. Третяк А. М., Дорош Й. М. Класифікація земель за категоріями, типами землекористування, цільовим призначанням та дозволене використання земель. *Землевпорядний вісник*. 2009. № 5. С. 21–31.



Черевко Ірина

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки
Львівський національний аграрний університет
м. Львів

НІШЕВИЙ АГРОБІЗНЕС У КОНТЕКСТІ ЗРІВНОВАЖЕНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНІВ

Зрівноважений розвиток сільських регіонів передбачає оптимальне поєднання розвитку трьох основних сфер сільського життя – екологічної, економічної та соціальної. На жаль, процеси дуалізації і поляризації сільського господарства, що мають місце на селі в Україні, спричиняють погіршення стану всіх названих сфер, не кажучи вже про хоча б якусь можливість їх оптимального поєднання. Зазначені процеси є наслідком того, що відполяризовані великі агропідприємства типу агрохолдингів, які виробляють переважно конвенційні види сільськогосподарської продукції типу зернових колосових, насіння соняшнику, ріпаку, сої та зерна кукурудзи, мають такий негатив, як низький рівень соціальної відповідальності, що виражається у практично повному ігноруванні потреб соціального розвитку сільських територій та потреб вирішення екологічних проблем у них, оскільки в цьому плані їх діяльність є практично безконтрольною. Інша частина виробників, відполяризована у групу дрібних та середніх виробників, які проте виробляють практично всі інші види сільськогосподарської продукції, не можуть позитивно впливати на вирішення проблем соціального та екологічного характеру у сільських територіях в силу того, що масштаби їх виробництва і, відповідно, обсяги доходів, не дозволяють їм цього робити у належних масштабах.

Тваринництво у цій ситуації стало набагато менш розвинутою галуззю: для сектору крупних господарств воно не є цікавим, оскільки ця галузь є більш технологічно складною та інтелектуальною, ніж зазначені напрями виробництва у цій категорії господарств, де технологічний процес є досить простий – зорав, посіяв, зібрав, продав; для сектору дрібних виробників ця галузь стає «непід'ємною» в силу браку у них коштів на утримання значного поголів'я стада через утруднений доступ до кредитів чи державних програм підтримки і всі пов'язані із цим наслідки.

Оскільки покращення економічного стану останньої групи виробників шляхом можливого підвищення їх конкурентоздатності при виробництві того ж асортименту сільськогосподарської продукції є об'єктивно неможливе, а розвиток кооперації з метою вирішення проблем дрібних виробників має виключно теоретичний характер, то у цій ситуації одним із реальних шляхів вирішення проблеми є розвиток нішевого напрямку сільського господарства, який дозволяє, по-перше, підвищити рівень зайнятості у сільській місцевості, оскільки нішеве сільське господарство дозволяє займатись ним навіть дуже дрібним виробникам, по-друге, підвищити рівень доходів цих виробників, оскільки однією із відмінних рис цього напрямку сільського господарства є його маржинальність – високий дохід

з розрахунку на одиницю земельної площі. При цьому нішеве сільське господарство може мати місце як у рослинництві, так і у тваринництві, а також у переробці одержаної продукції як сировини на кінцевий продукт для безпосереднього споживача, тому можна говорити не лише про нішеві сільське господарство, а про нішевий агробізнес в цілому.

Автори публікацій стосовно окреслення поняття нішевих культур як основи нішевого сільського господарства відносять до них культури, які: не є біржовими і розраховані не на масового споживача, тому мають обмежений попит і низьку цінову еластичність попиту [3, с.46]; використовують у сівозміні як попередники основних культур, а також культури-замінники для пересіву загиблих зернових чи олійних культур [3, с.46]; характеризуються малорозвиненістю конкретного ринку, перевищенням попиту над пропозицією, низькою конкуренцією у секторі виробництва продукції вирощування даної культури, високими закупівельними цінами та високим рівнем доходності [6]; як правило, є досить трудомісткі та ресурсовитратні в вирощуванні і їх виробництво досить складно або взагалі неможливо масштабувати [1]; часто не вимагають значних інвестицій в організацію виробництва, але при цьому забезпечують високий рівень рентабельності [7]; є своєрідною «подушкою безпеки», яка гарантує виробникам додаткові прибутки і дає можливість вирішувати багато агрономічних проблем: страхуватись від посухи або відновлювати ґрунт, пересівати ними загіблі озими [5].

Згідно результатів експертних оцінок, у цілому посівні площі під основними нішевими сільськогосподарськими культурами в Україні у 2018 році сягали близько 252,6 тис. га, або майже 1% у структурі всіх посівних площ [4]. Але і ця незначна частка свідчить на користь необхідності розвитку напряму вирощування нішевих сільськогосподарських культур як прибуткової альтернативи високорентабельним зерновим і олійним, бо не кожен малий чи середній фермер із площею землекористування 200-500 га має достатньо власних матеріально-фінансових ресурсів для інтенсивного вирощування традиційних маржинальних сільськогосподарських культур [4].

Отже, підсумовуючи те, що можна знайти про нішеві культури наразі в публікаціях, можна дійти висновку про те, що вони можуть стати вже сьогодні тим чинником, який надасть досить енергійного поштовху сільській економіці з тим, щоб на цій основі у органічному поєднанні із економічною сферою розвивались екологічна і соціальна сфери сільських регіонів, тобто – здійснювався їх зрівноважений розвиток.

Але, враховуючи те, що нішеві культури мають і цілу низку негативних рис, які повинні бути враховані при прийнятті рішення щодо доцільності переорієнтації господарства на нішевий напрямок, є підстави дослухатись до В.Говери про те, що, не слід вважати нішевий агробізнес панацеєю на вирішення всіх проблем аграрної економіки чи проблем розвитку фермерів, бо будувати бізнес на тимчасово високоприбуткових нішевих культурах, на його думку, нерозумно: «...Замість того, щоб шукати окупність на три роки, доцільніше інвестувати в довгострокові проекти, планувати бізнес на 10-20 років, впроваджувати нові технології. Це дасть змогу ефективніше використовувати

наявні ресурси, знижувати собівартість, покращувати якість своєї продукції» [2]. Тобто, підходити до впровадження цих культур у виробництво потрібно вкрай обережно та обґрунтовано, чітко плануючи і прораховуючи свої дії та оцінюючи свої можливості. Розпочинати господарювати в цьому напрямку краще з невеликих площ, щоб набути необхідних теоретичних знань та закріпити їх практичним досвідом. Питанням першочергової ваги при цьому є знаходження надійного ринку збуту.

Список використаних джерел

1. Арістов В. Фермери або агрохолдинги? 2017. URL: <https://uhbdp.org/ua/news/agro-news/1330-fermery-abo-ahrokholdynhy-optymalna-model-rozvytku-ukrainskoho-ahrobiznesu> (дата звернення 15.12. 2019).
2. Відразу в кущі: нішеві культури швидко окупаються, але на них не можна довго розраховувати. 2018. URL: <https://agroday.com.ua/2018/07/27/nishevi-kultury-shvydko-okupayutsya-ale-na-nyh-ne-mozhna-dovgo-rozrahovuvaty/> (дата звернення 21.12. 2019).
3. Володін С. Методичні засади фастплант-технологій швидкого виробництва нішевих культур. 2017. *Agricultural and Resource Economics*. 3/4.43–56
4. Кернасюк Ю. Ринок нішевих агрокультур. 2018. URL: <http://agrobusiness.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/12313-rynok-nishevykh-ahro-kultur.html> (дата звернення 11.12. 2019).
5. Медведюк В. Нішеві культури — це «подушка безпеки» для аграріїв. 2017. URL: <http://agroportal.ua/ua/views/mnenie-eksperta/nishevye-kultury-eto-podushka-bezopasnosti-dlya-agrariyev/> (дата звернення 11.11. 2019).
6. Над прірвою маржі: огляд ринку нішевих культур. 2017. URL: [\(https://agroday.com.ua/2017/12/13/nad-prirvoyu-marzhi-yak-zarobyty-na-nishev-yh-kulturah-i-skilky-tsogo-chekaty-ch-2/ур\(ch.2\)](https://agroday.com.ua/2017/12/13/nad-prirvoyu-marzhi-yak-zarobyty-na-nishev-yh-kulturah-i-skilky-tsogo-chekaty-ch-2/ур(ch.2)) (дата звернення 11.12. 2019).
7. Рейтинг нішевих агрокультур для експорту в ЄС. 2017. URL: <https://uhbdp.org/ua/news/agro-news/1342-reitynh-nishevykh-ahrokultur-dlia-eksportu-v-yes> (дата звернення 11.12. 2019).



СЕКЦІЯ 5
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-
КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ
ТА ЇЇ РОЛЬ В РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

SECTION 5
PROBLEMS OF THE FINANCIAL
AND CREDIT SYSTEM AND ITS
ROLE IN THE DEVELOPMENT
OF THE NATIONAL ECONOMY

Андрейків Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

Стаднійчук Роман

аспірант
ДВНЗ “Університет банківської справи”
м. Київ

**МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОГО
ОЗДОРОВЛЕННЯ БАНКІВ**

Питання фінансового оздоровлення зазвичай виникають практично передкожним банком, оскільки згідно із законами ринкової економіки та теорії циклічності усі суб'єкти господарювання упродовж життєвого циклу проходять в своєму розвитку етапи створення, розвитку і припинення діяльності. Ефективність фінансового оздоровлення банку багато в чому залежить від використання різноманітних інструментів, які покладені в основу методичного інструментарію фінансового оздоровлення. У процесі фінансового оздоровлення можуть використовуватись фінансові, організаційні, маркетингові та аналітичні інструменти.

Основною метою фінансових інструментів є забезпечення фінансової стабільності банку. До таких інструментів належить управління ліквідністю, управління прибутковістю, які є досить актуальними через значну нестачу фінансових ресурсів у банківському секторі України.

Так, у процесі управління ліквідністю банкам слід уникати дефіциту та надлишку ліквідних коштів, оскільки дефіцит ліквідних коштів призводить до появи ризику втрати ліквідності банку, тоді як надлишок свідчить про нерациональне їх розміщення. Для мінімізації ризику незбалансованої ліквідності банк зобов'язаний підтримувати оптимальне співвідношення між рівнем ліквідності та прибутковості [1].

Управління прибутковістю має на меті ретельно контролювати вартість залучених ресурсів та розміщувати ресурси за адекватними ставками, які б враховували їх вартість та забезпечували необхідну відсоткову маржу.

До організаційних інструментів фінансового оздоровлення належить реструктуризація як зміна організаційної структури банку; зміна складу учасників, як фінансова реструктуризація та реструктуризація активів. Реінжиніринг бізнес-процесів спрямований на удосконалення тих напрямів, які гарантовано забезпечать банку стабільний прибуток і конкурентні переваги, що дозволить утримати лідерство за певними показниками у банківському секторі. Реінжиніринг дає змогу ефективно спрямовувати діяльність працівників на досягнення цілей, визначених стратегією розвитку.

До основних маркетингових методів належить створення позитивного іміджу банку за рахунок комплексу маркетингових заходів та застосування бенчмаркінгу. Бенчмаркінг у банківництві, як і в інших галузях, являє собою постійний процес пошуку та оцінки діяльності та видів продуктів своїх конкурентів тобто того, що інші банки роблять краще, а також визначення їх методів діяльності. На жаль, в Україні бенчмаркінг використовують дуже мало банків і здебільшого – на рівні середньої ланки шляхом переговорів з іншими працівниками банків-конкурентів [2].

До маркетингових інструментів антикризового управління в банку слід також віднести проведення аутсорсингу, який являє собою процес повної або часткової передачі банком окремих функцій або процесів сторонній організації, яка виступає виконавцем покладених на неї завдань у межах своєї діяльності.

Щодо ребрендингу, то він часто проводиться під час кризи. Тому фахівці якраз його пропонують застосовувати в тому числі і з метою фінансового оздоровлення банку. Під ребрендингом розуміють зміну бренду з метою стимулювання зміни відношення споживачів до нього, завданням якого є створення довгострокової позитивної тенденції зростання бренду на ринку [3].

У процесі фінансового оздоровлення в банку доцільно використовувати аналітичні інструменти: метод вартісного аналізу (VAR-АНАЛІЗ), аналіз розривів ліквідності (GAP-аналіз), стрес- та бек-тестування. Метод вартісного аналізу (VAR) використовується для оцінки собівартості та виявлення можливостей зниження вартості банківського продукту. Цей аналіз є не тільки засобом зниження вартості, але й засобом удосконалення процесу прийняття управлінських рішень, що призводить до підвищення конкурентоспроможності [4].

GAP-аналіз – це комплекс заходів з управління розривом між активами та зобов'язаннями банку, які є чутливими до змін відсоткових ставок. Для встановлення контролю над рівнем ризику процентної ставки в процесі управління активами та зобов'язаннями всі активи та пасиви банку поділяють на чутливі та нечутливі до змін процентної ставки. GAP визначається як різниця між величиною чутливих активів та величиною чутливих зобов'язань у грошовому виразі [5].

Для перевірки стійкості банків на макрорівні використовують стрес-тестування. Національний банк України визначає стрес-тестування як метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього чинника – валютного курсу, процентної ставки тощо, а поєднання

цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями [6]. На наш погляд, стрес-тести дають можливість здійснити як кількісну так і якісну оцінку банку, оскільки представляє собою певний порядок оцінювання негативного впливу на фінансовий стан банку ймовірного сценарію несприятливих для середовища банку змін. Визначення таких сценаріїв не означає прогнозування їх реалізації, тобто стрес-тестування не приділяє значну увагу імовірності настання подій, а більше характеру їх протікання та можливим наслідкам.

Таким чином, можна зробити висновок, що фінансове оздоровлення є успішним, коли за допомогою зовнішніх та внутрішніх фінансових інструментів, проведення організаційних та інших удосконалень банк виходить з кризи і забезпечує свою прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

Список використаних джерел

1. Ребрик Ю.С. Сучасна парадигма антикризового управління банками в умовах ескалації системної фінансової кризи. *Глобальні національні проблеми економіки*. 2014. № 2. С.1138–1144.
2. Вовчак О. Д. Сучасні інструменти реструктуризації вітчизняної банківської системи. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 12. С. 13-17.
3. Овчинникова О.Г. Ребрендинг. М.: Альфа-Пресс. – 2007. – 325 с.
4. Житний П. Є. Функціонально-вартісний аналіз у ризик-менеджменті комерційного банку. URL :<http://www.nbu.gov.ua/>.
5. Lothrop H. Interest Rate Risk Gap Analysis. URL :http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2011_18_27.pdf.
6. Дюба Ю., Муріна А. Підхід Національного банку України до стрес-тестування української банківської системи. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 12. С. 39-52.



Власюк Наталія

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗБАЛАНСУВАННЯ БЮДЖЕТІВ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Прагнення до побудови в Україні ефективної системи взаємовідносин між органами різних рівнів у бюджетній сфері, стабільного функціонування місцевих фінансів та бажання уникнути економічно необґрунтованих, неправильних рішень спонукає до вивчення позитивного світового досвіду в організації місцевих фінансів.

Вивчення й запровадження зарубіжного досвіду управління місцевими фінансами в Україні має велике значення в частині:

- чіткого законодавчого розмежування функцій, повноважень і фінансових джерел між державою та органами місцевого самоврядування (зокрема, як стверджують окремі автори, забезпечення місцевих бюджетів щонайменше на третину власними доходами);

- запровадження економічного механізму горизонтального і вертикального вирівнювання, а також певних заходів державного впливу, зокрема фіскального федералізму, індикаторів визначення регіональних економічних особливостей територій [1].

Фіскальний федералізм у країнах ЄС, різні форми якого визначаються залежно від розподілу владних функцій і фінансових ресурсів між державним і місцевими бюджетами, вийшов на міждержавний рівень та заслуговує на пильну увагу в аспекті порівняльного аналізу його положень, засобів регулювання й результативності.

В Україні, де триває пошук власної моделі бюджетного федералізму, врахування основних переваг і недоліків зарубіжного досвіду повинне сприяти вибору моделі, адекватної національним традиціям, цілям і пріоритетам розвитку з ефективним використанням бюджетних коштів.

Проблеми становлення інституту самостійних місцевих бюджетів в Україні не можна розв'язати без використання зарубіжного досвіду формування власних доходів місцевих бюджетів, які складають у Швеції та Швейцарії понад 70 %, в Іспанії – 50 %, у Норвегії – 56 % доходів бюджетів місцевих урядів [2]. Власні доходи є основним джерелом надходжень до бюджетів місцевих урядів провідних зарубіжних країн.

Питання формування доходів місцевих бюджетів і виявлення резервів їх збільшення набувають особливої актуальності в умовах ринкової трансформації української економіки. Незважаючи на прийняття та введення в дію Податкового кодексу, система акумулювання надходжень до місцевих бюджетів продовжує характеризуватися низьким рівнем частки власних доходів. У зв'язку з цим реальні

фінансові можливості місцевих органів влади значно обмежені, що своєю чергою є негативним фактором демократичних перетворень в Україні.

Державний устрій є визначальним чинником для розподілу функцій між бюджетами всіх наявних в країні рівнів. У федеративних країнах, які характеризуються наявністю додаткової ланки в бюджетній системі, розподіл функцій між ланками бюджетної системи виражений сильніше, ніж в унітарних державах. Принципи розподілу функцій між ланками бюджетної системи унітарних держав можуть досить суттєво відрізнятися.

Навіть негативний зарубіжний досвід може бути корисним для вироблення зваженої політики формування місцевих бюджетів в Україні. Передусім держава має забезпечити достатні й стабільні власні фінансові ресурси органам місцевого самоврядування, яких ті за нинішніх умов не мають.

Слід збалансувати фінансові ресурси місцевого самоврядування України з його функціями і компетенцією, перерозподіл джерел податкових надходжень між центральною та місцевою владами відповідно до виконуваних ними функцій необхідно відобразити у законодавстві про місцеве самоврядування. Місцеві органи влади повинні бути наділені правами щодо встановлення ставок оподаткування та визначення місцевих податків і зборів самостійно. На місцях завжди можуть існувати об'єкти оподаткування, які могли б поповнити місцеві бюджети, запровадження податків на специфічні види господарської діяльності повинно входити до компетенції самоврядування.

Загальним стратегічним напрямком має бути посилення зацікавленості місцевих органів влади у залученні якомога більше самостійних ресурсів, зростанні ролі власних джерел наповнення місцевих бюджетів.

Необхідно розробити і запровадити систему фінансового вирівнювання, яка передбачатиме процедури погодження з місцевим самоврядуванням у справі перерозподілу фінансових ресурсів.

Формуючи дохідну базу місцевих бюджетів, на етапі нестабільності та незмістовності власних доходних джерел не слід обмежувати роль державних дотацій та субвенцій, оскільки лише таким чином держава може впливати на розвиток місцевого самоврядування. При цьому слід значно розширити доступ органів місцевого самоврядування до внутрішнього ринку позичкового капіталу.

Багатий досвід місцевих запозичень у розвинених країнах обґрунтовує необхідність системи обмежень запозичень, яка попереджає виникнення дисбалансу в місцевих фінансах та погіршення якості функцій, які виконують органи самоврядування.

Отже, зарубіжний досвід є корисним для України в умовах децентралізації за такими напрямками: перерозподіл функцій управління та відповідальності на користь органів місцевого самоврядування; надання місцевим органам влади та управління права щодо формування коштів бюджетів через регулювання ставок податків місцевого рівня, а також права щодо розподілу таких коштів; підвищення рівня диверсифікації бази оподаткування регіонів, зокрема за рахунок розширення доходної бази місцевих бюджетів [2].

На відміну від розвинених країн світу, у вітчизняній практиці процес

забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів за допомогою бюджетних інструментів знаходиться на стадії формування. Це дозволяє обрати ефективні інструменти стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів в умовах становлення децентралізаційних процесів в Україні.

Список використаних джерел

1. Серьогін С.С. Реформування місцевих фінансів в умовах євроінтеграції. *Аспекти публічного управління*, Вип. 30-31. 2016, С.87-96.
2. Мельник Н.С. Фінансова основа здійснення функцій органами місцевого самоврядування: зарубіжний досвід. URL : http://asconf.com/rus/archive_view/612



Гац Христина

студентка

Науковий керівник : к.е.н., доц. кафедри фінансів, Шевчук О.О.

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів

ДІАГНОСТИКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПАТ СК “ПІЗУ УКРАЇНА” НА ОСНОВІ ФАКТОРНИХ МОДЕЛЕЙ

Важливим у діяльності страхових компаній є вчасна виплата відшкодувань страхувальникам, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності. Через це, прогнозування можливості банкрутства має бути невід'ємною частиною фінансової роботи страховиків для вчасного попередження і зниження впливів негативних чинників.

Метою дослідження є порівняння методик оцінювання ймовірності банкрутства страхової компанії на прикладі ПАТ СК “ПІЗУ УКРАЇНА”, а саме факторних моделей банкрутства та тестів раннього попередження. Методів діагностики банкрутства на даний час запропоновано дуже багато, вони передбачають аналіз різної кількості показників, які дають змогу оцінити чи перебуває компанія в зоні ризику. Ми обрали найбільш відомі із них і дали оцінку ймовірності банкрутства компанії відповідно до діапазонів критеріїв кожної моделі (табл. 1) [1,2].

Таблиця 1

Результати оцінювання ймовірності банкрутства ПАТ СК “ПІЗУ УКРАЇНА” за 2016-2018рр.

Модель банкрутства	Ймовірність настання банкрутства		
	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Модель Creditmen	119.93 мінімальна	117.52 мінімальна	122.13 мінімальна
Модель Р. Таффлера	0.32	0.26	0.24

	мінімальна	середня	середня
Модель Г.Спрінгейта	1.07 середня	0.96 середня	0.93 середня
Універсальна дискримінантна модель	1.04 середня	0.57 висока	0.68 висока
Модель Альтмана	0.56 висока	0.57 висока	0.55 висока
Модель Бівера	0.05 висока	0.01 висока	0.02 висока

Можемо спостерігати посередній фінансовий стан страхової компанії, який характеризує ситуацію у ПАТ СК “ПІЗУ УКРАЇНА” як відносно стабільну.

Тести раннього попередження – ще один метод, за допомогою якого можна визначити рівень надійності страхової компанії та спрогнозувати неплатоспроможність. (табл. 2) [3].

Таблиця 2

**Результати тестів раннього попередження для
ПАТ СК “ПІЗУ УКРАЇНА” за 2016-2018рр.**

№	Вид показника	Розраховане значення показника			Оціночна шкала			Коефіцієнт	Фактична оцінка		
		2016	2017	2018	2016	2017	2018		2016	2017	2018
1											
2	Показник дебіторської заборгованості	93.01	116.89	86.27	3	4	3	0.04	0.12	0.16	0.12
3	Показник ліквідності активів	2.39	6.64	7.36	4	4	4	0.1	0.4	0.4	0.4
4	Показник ризику страхування	207.67	236.22	219.94	3	3	3	0.06	0.18	0.18	0.18
5	Зворотний показник платоспроможності	430.74	523.89	556.50	4	4	4	0.18	0.72	0.72	0.72
6	Показник дохідності	26.32	9.67	13.46	2	3	3	0.06	0.12	0.18	0.18
7	Показник андеррайтингу	126.70	123.64	120.08	4	4	4	0.06	0.24	0.24	0.24
8	Показник змін у капіталі	51.87	12.33	29.94	1	1	1	0.06	0.06	0.06	0.06
9	Показник змін у сумі чистих премій за всіма полісами	10.92	27.77	20.99	3	3	3	0.06	0.18	0.18	0.18
10	Показник незалежності від перестрахування	42.15	46.86	48.13	1	1	1	0.18	0.18	0.18	0.18
11	Показник відношення чистих страхових резервів до капіталу	128.62	152.81	146.68	4	4	4	0.16	0.64	0.64	0.64
12	Показник дохідності інвестицій	19.05	12.49	11.90	1	1	1	0.04	0.04	0.04	0.04
ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА									3	3	3

Результати застосування тестів раннього попередження показали, що у досліджуваної компанії загальна оцінка фінансового стану знаходиться нижче середнього, а тому виникають побоювання щодо її платоспроможності і фінансової стійкості у майбутньому.

Здійснені розрахунки дозволили зробити такі висновки: усі показники враховують лише дані із балансу та звіту про фінансові результати, ігноруючи зовнішні фактори впливу на страхову компанію, розвиток страхової галузі, конкурентне середовище, споживачів послуг тощо. Факторні моделі не адаптовані до специфіки діяльності страховиків і більш коректно їх застосовувати для діагностики банкрутства підприємств, в той час як тести раннього попередження краще враховують особливості страхової діяльності.

Використовуючи дані методи в сукупності, і з огляду на всі переваги та недоліки кожної моделі, цілком реально дати адекватну оцінку ймовірності неплатоспроможності страховика.

Список використаних джерел

1. Козьменко О. В., Кузьменко О. В. Актуарні розрахунки : навчальний посібник. Суми : Університетська книга, 2014. 224 с.
2. Шапурова О. О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств. Економіка та держава. 2009. № 4. С.59-64.
3. Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України / Розпорядження від 17.03.2005 N3755.



Зеленський Андрій

к.е.н., заступник завідувача кафедри фінансів, банківської
справи, страхування та електронних платіжних систем

Подільський державний аграрно-технічний університет

м. Кам'янець-Подільський

Вознюк Вікторія

студентка

Кам'янець-Подільський податковий інститут

м. Кам'янець-Подільський

ДЕТЕРМІНАНТИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ ПІД АГРАРНІ РОЗПИСКИ

В умовах інтеграції України до світового економічного простору, аграрний сектор є однією з пріоритетних та стратегічно важливих галузей національної економіки, що забезпечує 12% валового внутрішнього продукту, 22% зайнятості населення та 38% вартості експорту. Водночас сучасний стан аграрного сектору характеризується наявністю проблем, що викликані специфікою сільськогосподарського виробництва та зумовлені сезонністю виробництва, великою залежністю від природно-кліматичних факторів, нестабільністю цін на аграрну продукцію, недостатньою інвестиційною привабливістю галузі, складністю залучення кредитних ресурсів [2, с.1].

Станом на сьогодні в Україні існують всі умови для розвитку аграрного бізнесу, пов'язаного з виробництвом сільськогосподарської продукції. Специфіка аграрного ринку зумовлює потребу товаровиробників у залученні додаткових коштів шляхом укладення відповідних договорів позики. У зв'язку з цим, використавши досвід Бразилії в частині небанківського кредитування, відповідно до Закону України «Про аграрні розписки» від 06.11.2012 року №5479-VI [1], був запроваджений новий інструмент надання позики сільськогосподарським товаровиробникам під заставу майбутнього врожаю.

Відповідно до ст. 1 Закону аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах. Аграрні розписки використовуються в операціях із сільськогосподарською продукцією, перелік якої визначений у групах 01-14 розділів I та II Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності згідно із Законом України «Про митний тариф України». Інакше кажучи, аграрна розписка – це зобов'язання виробника сільськогосподарської продукції виплатити кошти або в майбутньому поставити продукцію в обмін на отримані матеріальні ресурси.

Механізм українських аграрних розписок базується на так званих розписках-договорах CPR (Cedula de Produto Rural), які були запроваджені у Бразилії на підставі Федерального закону №8.929 від 22.08.1994. Фактично, ці розписки-договори мають аналогічну функцію, як і вітчизняні: це обіцянка виробника

поставити сільськогосподарську продукцію або розплатитися після її продажу в майбутньому в обмін на отримання ресурсів (фінансових чи товарних) для ведення сільськогосподарської діяльності [3].

Система Бразильських розписок-договорів CPR діє на основі взаємозв'язку трьох сторін: безпосередньо виробників сільськогосподарської продукції, дистриб'юторів та трейдерів. Так, дистриб'ютори надають виробникам продукцію, потрібну для вирощування культур. Останні стають заставою та майбутнім розрахунком. Водночас дистриб'ютори укладають угоду з трейдером, в якій вже визначена ціна (вартість) цієї продукції. За рахунок цього відбувається захист інтересів агровиробника, бо вже відома остаточна ціна продажу, а завдяки гарантії постачання товару захищаються інтереси трейдера.

Стаття 7 вітчизняного Закону передбачає норму про те, що аграрна розписка встановлює забезпечення виконання зобов'язань боржника за аграрною розпискою заставою його майбутнього врожаю. Предметом такої застави може бути виключно майбутній урожай сільськогосподарської продукції. Розмір застави повинен бути не меншим за розміром зобов'язання за аграрною розпискою. На день видачі аграрної розписки майбутній урожай сільськогосподарської продукції не може перебувати в інших заставах, ніж за аграрними розписками. На день збору врожаю предметом застави стає відповідна кількість зібраної сільськогосподарської продукції.

Аграрна розписка вважається виданою з дня її реєстрації у Реєстрі аграрних розписок. Реєстр аграрних розписок – це єдина інформаційна система, що містить відомості про обов'язкові реквізити виданих та погашених аграрних розписок. Держателем Реєстру аграрних розписок є Міністерство аграрної політики та продовольства України. Зазначений орган наділяє осіб, які вчиняють нотаріальні дії, повноваженнями реєстраторів Реєстру аграрних розписок, які надаватимуть послуги із внесення записів до Реєстру аграрних розписок про аграрні розписки та з надання інформації з цього реєстру іншим особам.

Незважаючи на те, що зазначений Закон вступив у силу ще у 2013 р., українські можновладці відкладали реалізацію функціонування механізму аграрних розписок аж до осені 2014 р., коли спільним наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України і Міністерства юстиції України від 04.09.2014 №331/1471/5 було запроваджено пілотний проект з відпрацювання технології введення в обіг аграрних розписок на прикладі Полтавської області та План заходів з реалізації цього проекту.

Варто зазначити, що ідея впровадження аграрних розписок в Україні підтримується міжнародними партнерами. Так, використання і розповсюдження цього механізму дуже активно підтримує ІФС (Міжнародна фінансова корпорація, яка належить до групи Світового Банку), яка у 2015 р. запустила спільний зі Швейцарією проект «Аграрні розписки в Україні». Незважаючи на недовіру до всього нового, застосування аграрних розписок на території Полтавської області дало дуже позитивний ефект. Так, за інформацією ІФС, під час реалізації положень пілотного проекту було видано 10 аграрних розписок сумою більше ніж 40 млн. грн [4].

Успішно виконаний пілотний проект показав основне: цей механізм ефективно працює на практиці навіть за відсутності детального законодавчого врегулювання за умови, якщо є воля двох сторін цих відносин – кредитора і боржника. Враховуючи наведене, можна зробити висновок про те, що механізм аграрних розписок є реальною прогресивною альтернативою класичному банківському кредитуванню у залученні коштів в аграрну сферу України. Органи державної влади мають більш активно і ефективно проводити впровадження цього інституту, інакше аграрні розписки як фінансовий інструмент може спіткати доля похідних цінних паперів.

Окрім наявної політичної волі держави, для повноцінного функціонування цього механізму, необхідно законодавчо збалансувати інтереси всіх учасників цих відносин – кредиторів та виробників сільськогосподарської продукції, щоб вони могли використовувати інститут аграрних розписок на вигідних економічних та юридичних умовах.

Список використаних джерел

1. Про аграрні розписки: закон України від 06.11.2012 № 5479-VI URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5479-17> (дата звернення 17.03.2020 р.)
2. Зеленський А.В. Фінансове регулювання аграрного сектору економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 / КНЕУ, Київ, 2016. 22 с.
3. Аграрні розписки – альтернативний механізм кредитування аграрного сектору України. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/zemelne-agrarne-pravo/agrarni-rozpiski--alternativniy-mehanizm-kredituvannya-agrarnogo-sektoru-ukrayini.html> (дата звернення 17.03.2020 р.)
4. Аграрні розписки: 3 роки потому. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/zemelne-agrarne-pravo/agrarni-rozpiski-3-roki-potomu.html> (дата звернення 17.03.2020 р.)



Зеленський Андрій

к.е.н., заступник завідувача кафедри фінансів, банківської
справи, страхування та електронних платіжних систем
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський

Мазур Анастасія

студентка
Кам'янець-Подільський податковий інститут
м. Кам'янець-Подільський

СВІТОВИЙ ДОСВІД БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ

Євроінтеграційний вектор розвитку та слабкі позиції України за більшістю глобальних фінансово-економічних рейтингів визначають необхідність ретельного вивчення та запозичення зарубіжного досвіду до вітчизняної практики бюджетно-податкового регулювання. Узагальнені напрями реформування бюджетно-податкового регулювання закріплені положеннями основних програмних документів – Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», Угодою про Коаліцію депутатських фракцій у Верховній Раді України, Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, Меморандумом України з МВФ – не викликають заперечень. Водночас сучасність вимагає подальшого напрацювання напрямів розвитку та більш деталізованого аналізу їх перспектив. З одного боку, не весь досвід є успішним та з іншого – не весь досвід може бути імплементований одразу.

Традиційно за класичним підходом у 3 світовій практиці прийнято розрізняти три головні моделі бюджетно-податкового регулювання в залежності від обсягу централізації ВВП – американську, європейську та скандинавську (соціально-орієнтовану). Європейська модель характеризується обсягами централізації на етапі вторинного розподілу ВВП на рівні близько 35-50 % ВВП у доходи сектору державного управління. Статистика країн ЄС та Асоціації вільної торгівлі базується на Європейській системі національних та регіональних рахунків (ESA2010). Структура ESA2010 узгоджується із загальносвітовими керівними принципами національного обліку, викладеними у системі національних рахунків 2008 р. (SNP2008). На відміну від спільної монетарної політики країн-членів євро-зони, політику бюджетно-податкового регулювання Європейською Союзом можна охарактеризувати як «єдність у різноманітності». Відповідно установчим документам ЄС, гранично допустимими є показники 3 % дефіциту та 60 % державного боргу до ВВП у ринкових цінах. У разі перевищення започатковується процедура врегулювання надмірного дефіциту [1]. Європейська модель є неоднорідною: при порівнянні між країнами істотно різняться рівень державного боргу, доходів та видатків сектору державного управління, а дефіцит бюджету коливається також залежно від політико- економічних циклів. Впродовж останніх двох десятиріч країнами-членами пройдено три повних бюджетно-податкових

цикли з піками видатків в 1995 р., перед хвилею розширення ЄС у 2004 р. та глобальною фінансово-економічною кризою 2009 р., що супроводжувалися зростанням державного боргу [2, с.57].

Ще у 2014 р. Україна перетнула позначку державного боргу в 60,0 % ВВП., відтак європейський досвід бюджетної консолідації є корисним для України. Високий рівень боргу є серйозною перешкодою на заваді членства України в Європейському Союзі. Міжнародний валютний фонд, ключовий кредитор України, спрогнозував зростання валового державного боргу України за підсумками 2017 р. до 94,4 % з подальшим зниженням цього показника до 2020 р. Прогнозується, у 2018 р. державний борг трохи зменшиться до 92,1 % ВВП, а найбільш серйозне скорочення боргу очікується в 2019 і 2020 рр. – до 76,9 % ВВП і 70,8 % ВВП відповідно [3]. Отже, можна зробити висновок, що в Україні встановлена помірно висока частка централізації ВВП через сектор загального державного управління, яка відповідає усталеним практикам східноєвропейських країн.

В країнах ЄС впродовж останніх років є виразна тенденція щодо поступового перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва – капіталу та праці – на споживання. Відповідно знижувалися ставки прямих податків та зростали ставки непрямих податків, в основному за рахунок ПДВ. Україна перебуває в контексті європейських тенденцій, про що свідчать останні зміни в податковому законодавстві. Україна за розміром ставок оподаткування перебуває в європейському тренді. Показово, що вітчизняні ставки в основному є нижчими за існуючі ставки у переважній більшості країн-членів ЄС. Відтак необхідність збалансування сектору публічних фінансів надає підстави підтримати концепцію реформування податкової системи Міністерства фінансів України, яка передбачає уніфікацію ставок ключових бюджетоутворюючих податків.

В Україні у багатьох аспектах вже імплементовано провідний європейський досвід бюджетно-податкового регулювання: - кодифіковано бюджетне (2001 р.) та податкове законодавство (2011 р.); - у бюджетному процесі використовується програмно-цільовий метод планування, середньострокове бюджетне прогнозування та планування, - започаткована реформа фіскальної децентралізації з 2015 р.; - ставки оподаткування трьох основних бюджетоутворюючих податків відповідають європейському рівню; гармонізовано податковий та бухгалтерський облік в цілях оподаткування прибутку підприємств; - запроваджено з 01.07.2015 р. обов'язок встановлення реєстраторів розрахункових операцій (касових апаратів) для платників єдиного податку з обсягом готівкового доходу понад 1 млн. грн. на рік; відкрито доступ до реєстру нерухомого майна, а також на черзі перебуває реєстр транспортних засобів; - запроваджено електронні сервіси для платників податків, зокрема подання звітності в електронній формі, електронне митне декларування [4, с.55].

Водночас більшість позитивних змін потребують подальшого доопрацювання та розвитку. Основне завдання просвіропейських реформ у сфері бюджетно-податкового регулювання – зменшення обсягів тіньової економіки, контрабанди та корупції з приведенням їх до мінімального, економічно безпечного

рівня. Проведений аналіз засвідчує, що вітчизняна система бюджетно-податкового регулювання відповідає основним параметрам європейських країн або вже розвивається в даному напрямі. Структура та динаміка доходів і видатків, дефіциту та боргу сектору державного управління повною мірою віддзеркалювала основні політико-економічні процеси останніх років. Відтак основні проблеми України перебувають не у площині регулювання (визначення ставок, об'єктів, структури та механізмів оподаткування), а в площині адміністрування. Зменшення обсягів тіньової економіки та корупції мають здійснюватися злагоджено, поступово та паралельно. В Україні відбуваються хоч і повільні, але стійкі та відворотні зміни в частині контролю публічних фінансів з використанням сучасних інформаційних технологій. Імплементация європейського досвіду до вітчизняної практики покликана сприяти більш прозорому та справедливому перерозподілу ВВП через бюджетно-податкову систему.

Список використаних джерел

1. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union 2012/C 326/01. [Electronic resource] – Access mode: <http://ex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX:12012E/TXT>
2. Фурман А.М., Зеленський А.В. Імплементация світового досвіду бюджетно-податкового регулювання до вітчизняних умов. *Регіональна економіка та управління*. 2016. №1(08). С.56-59.
3. World Economic Outlook Database [Electronic resource] / IMF. – October, 2015. – Access mode: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/index.aspx>
4. Зеленський А.В. Фінансове регулювання аграрного сектору в країнах Європейського Союзу. Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Острог: НУ «Острозька академія», 2014. С.54-57.



Мединська Тетяна

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ФІСКАЛЬНІ ЕФЕКТИ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

В умовах відкритої національної економіки з'являються широкі можливості переміщення прибутків за межі України, та з урахування високої вартості обслуговування схем уникнення від оподаткування, які є доступними, насамперед, великим українським компаніям та заможним українцям. У період детінізації економічних відносин в Україні набуває актуальності оцінювання фіскальних ефектів тіньової економіки, одним із яких є аналіз ухилення/уникнення від сплати податків з використання відповідних схем та інструментів.

За даними Державної податкової служби України, у 2018 році переважна більшість великих експортерів здійснювали операції через посередників, що розташовані саме у низькоподаткових юрисдикціях (Нідерланди, Кіпр, Швейцарія, Люксембург) – частка експортних непрямих контрактів складає понад 76% (для порівняння, у 2013 рр. аналогічний показник не перевищував 40%) [1].

Україна досить повільно приєднується до впровадження нових світових стандартів податкової прозорості та обміну фінансовою інформацією – у її активі лише формальне приєднання до Плану з розробки заходів протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутку (так званий AntiBEPS) [2, с. 7], договорів FATCA (Угода для поліпшення виконання податкових правил та застосування положень Закону США «Про податкові вимоги до іноземних рахунків» між Україною та США) та MLI, що не має жодних практичних наслідків. Більш того, всередині країни досі відсутній комплексний підхід до розв'язання проблеми офшорів, а бізнесу не надано чіткої картини майбутніх змін.

В таких умовах сповільненої імплементації до міжнародних вимог розвиваються існуючі схеми ухилення/уникнення від сплати податків, які призводять до відповідних фіскальних втрат бюджету країни (табл. 1).

Схеми та інструменти ухилення/уникнення сплати податків в Україні не дуже відрізняються від інших країн, зокрема до них входять:

- 1) контрабанда: маніпуляції з митною вартістю товарів; перерваний транзит; пряма контрабанда;
- 2) розкрадання податку на додану вартість (ПДВ): незаконне відшкодування з бюджету при експорті; фіктивне підприємництво (missing trader) – зокрема, «карусельні» схеми;
- 3) контрафакт;
- 4) переміщення прибутку до «податкових гаваней» («офшорів»);
- 5) викривлення бази оподаткування (приховування обсягів продажу);
- 6) зловживання податковими пільгами та преференціями;
- 7) неофіційне підприємництво та індивідуальна економічна діяльність без

ресстрації.

Таблиця 1

**Фіскальні ефекти схем ухилення/уникнення оподаткування
в Україні за 2018 рік**

Схеми ухилення/уникнення	Податки (платежі), яких вона дозволяє уникати	Приблизні обсяги, млрд грн на рік	Приблизні втрати бюджету, млрд грн на рік
порушення митних правил, контрабанда та корупція на кордоні	ПДВ+акцизи+ мито	209-311	63-93
офшорні схеми	податок на прибуток (далі - ПП), податок на репатріацію	120-200	22-36
конвертаційні центри, податкові ями (фіктивне підприємництво)	ПП+ПДВ+ЄСВ+ПДФО+ військовий збір	40-60	12-18
контрафакт	ПП+ПДВ+акцизи	35-55	10-12
формування схемного податкового кредиту ("скрутки")	ПДВ	42-54	7-9
оренда с/г земель та сільгосппродукції	ПДФО+ПП+ЄСВ+ військовий збір	19-69	6-22*
заробітні плати «у конвертах»	ЄСВ+ПДФО+ військовий збір	50-200	25-74
ССО-ФОП замість найму – 3 група та «обнал»	ЄСВ+ПДФО	10-16	4-7
ССО – заниження виручки – 1 та 2 групи	ЄП	30-90	2-2.5

Джерело: складено автором на основі даних [3]

Відповідно, як спостерігаємо з табл. 1, обсяги потенційної контрабанди в Україні за 2018 рік можливо оцінити у межах від 209 до 311 млрд грн на рік, із відповідними втратами бюджету у сумі від 63 до 93 млрд гривень на рік. Контрабандою вважається незаконне ввезення на митну територію України будь-яких товарів, включаючи часткове декларування або декларування з наданням викривлених даних або їх маніпулюванням, зокрема шляхом корупції на митницях.

Високою залишається вага податкових гаваней (офшорних юрисдикцій) у round tripping - інвестуванні (направлення резидентами за кордон коштів, які потім вертаються в країну у вигляді прямих іноземних інвестицій). Так, у 2018 році надходження ПП, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент, становили 270 млн дол. США та забезпечили 10,4% всіх ПП в Україну. Найбільші обсяги round tripping – операцій здійснювались через Кіпр, Нідерланди, Швейцарію та Австрію [3]. За розрахунками YouControl до «податкових гаваней» частіше всього збували зернові культури, чорні метали та різноманітні жири й олії, на які припало 57% «офшорного» експорту.

Конвертаційні центри та скрутки в останні роки депо втратили свою роль у махінаціях з ПДВ, однак залишилися важливим інструментом для ухилення від оподаткування праці – адже сукупний податок на фонд заробітної плати більш ніж

вдвічі перевищує ПДВ, тож для працевістких підприємств недержавного сектору можливість ухилитися від нього є ще більш актуальною. При цьому, існує декілька схем, не усі з яких включають саме «скрутки» та конвертаційні центри – але останні, ймовірно, залишаються поза конкуренцією, як за обсягами, так і за ціною. Тому, з огляду на важкий адміністративний тягар та історичну високу корупціогенність ПДВ, саме питання втрат бюджету внаслідок схем уникнення від сплати ПДВ є одним з найактуальніших.

Схеми мінімізації податкових зобов'язань з податку на прибуток (ПП) полягають у мінімізації валового прибутку, або максимізації валових витрат суб'єкта господарювання. Одним із способів максимізації валових витрат є коригування собівартості у бік збільшення за рахунок придбання товарів та послуг за завищеними цінами у сумнівних суб'єктів господарювання в офшорних зонах. Фактично, уникнути податкового зобов'язання з податку на прибуток можливо завдяки фіктивності первинної документації, збільшенню кількості учасників схеми оптимізації та слабкому державному регулюванню ринкових цін [4, с. 543].

Спроби «негайно припинити» нецільове використання спрощеної системи, а тим більше – скасувати взагалі можливість для ФОП – платників ЄП надавати послуги юридичним особам (чи обкласти такі операції додатковим податком) – є сумнівними з точки зору фіскального ефекту та небезпечними з точки зору впливу на довгострокові перспективи України. З огляду на це, а також на великі обсяги тіньової зайнятості, яка викликана тією самою причиною – надмірним застосуванням прямих податків на доходи та наявністю податку на працю – зближення має відбуватися з іншого боку. Зазначені проблеми будуть вирішені, якщо ЄСВ буде скасовано, а ПДФО – знижено до 10%, з одночасним удосконаленням (і збільшенням) оподаткування землі та нерухомого майна із заліком майнового податку при сплаті ПДФО та ЄП.

Співвідношення між наведеними вище даними в основному підтверджують міркування щодо структури ухилення/уникнення податків в Україні. Основні зловживання з ухиленням від сплати податків та мінімізацією податкових зобов'язань припадають на великомасштабні зовнішньоекономічні операції за участі великих підприємств. Загальні обсяги недоотриманих бюджетом коштів внаслідок таких операцій складають мільярди доларів, більше сотні мільярдів гривень. Основні інструменти, якими користуються зловмисники, – це трансфертне ціноутворення у відносинах з нерезидентами, фінансові оборудки, «податкові ями» і споріднені з ними схеми («конверти»), та контрабанда чи «сірий» імпорт із заниженням митної вартості. Поряд із цим існують також дрібні схеми, здебільшого з використанням ССО, але ними зловживає переважно малий та середній бізнес, відповідно, масштаби зловживань сягають мільярдів гривень. Це привертає увагу міжнародних радників та громадськості і відповідно впливає на пріоритети державної політики та умови надання міжнародної допомоги.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL : www.tax.gov.ua.

2. Жукова О. Контрольовані іноземні компанії: проблеми можливої ідентифікації та майбутнього оподаткування. *Вісник. Офіційно про податки: офіц. вид. Державної фіскальної служби України*. 2019. № 5 (9.02). С. 6-10.

3. Інститут соціально-економічної трансформації. URL: <https://iset-ua.org/ua/>.

4. Мединська Т. В. Особливості оподаткування в офшорних зонах. Збірник наукових праць за матеріалами II Всеукраїнської науково-практичної конференції. Дніпро : НМетАУ, 2018. С. 542-545.



Перепьолкіна Олена

к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки

Зав'ялова Ольга

старший викладачка кафедри теоретичної та прикладної економіки

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

БАНКІВСЬКА БЕЗПЕКА ТА ВІДНОВЛЕННЯ ДОВІРИ ДО БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Безпека банківських установ визначає фінансову безпеку держави загалом, оскільки банківська система є найважливішою в фінансово-кредитній системі країни. У сучасному світі основою ефективності банківської системи є довіра до фінансових установ. Неоднаковий рівень володіння інформацією учасниками фінансового ринку провокує певний ступінь дезінформації та невизначеності, що, в подальшому, призводить до виникнення надприбутків в одних суб'єктів господарювання та збитків у інших. Економічні загрози для банківської системи, можуть реалізовуватись у формі недобросовісної конкуренції, корупції, шахрайства та ін. Будь-який прояв з цих загроз, може призвести до повної втрати бізнесу і тому основне завдання банківської установи полягає в тому, щоб визначити всі ризики, які потенційно можуть вплинути на економічну безпеку банку, та в подальшому, визначити ризики, які для банку є найбільш критичними.

Ключова мета фінансової безпеки банківської системи полягає у попередженні збитків від розголошення конфіденційної інформації, крадіжок фінансових і матеріально-технічних цінностей та порушенні функціонування інформаційних систем. Основними параметрами фінансової безпеки комерційних банків є наступні: фінансова безпека забезпечує рівноважний і стійкий фінансовий стан банку; сприяє ефективній діяльності банку; якісно налагоджена фінансова безпека дозволяє на ранніх стадіях виявити проблемні моменти у функціонуванні банку, й суттєво знизити вплив криз для запобігання банкрутства банківських установ. З метою визначення фінансової стійкості комерційного банку потрібним є

виокремлення методів звичайного та антикризового управління черезвідмінності в управлінні стабільно функціонуючим комерційним банком та тим банком, що відчуває фінансові труднощі. Варто відзначити, що перелік інструментів при цьому не змінюється, але таке розмежування дає можливість використовувати напрацювання в галузі фінансового менеджменту, а також фінансової стійкості банківської установи.

Фінансовий менеджмент виступає ключовим внутрішнім способом забезпечення банківської безпеки, його стан має суттєвий вплив на довіру клієнтів до банку. Складовими фінансового менеджменту є фінансове планування, аналіз, контроль та регулювання. Фінансове планування передбачає формування стратегічних і тактичних цілей банку, які в подальшому будуть ним досягатися. Фінансовий аналіз досліджує показники діяльності банку і оцінює ефективність його функціонування. Фінансовий контроль забезпечує своєчасне виявлення відхилення в результатах діяльності комерційного банку, а фінансове регулювання визначає шляхи, якими можна усунути виявлені відхилення. Варто вдосконалити механізм фінансового менеджменту в кожному банку окремо задля внутрішнього збереження фінансової безпеки банку, оскільки якісні планування, аналіз, контроль і регулювання значною мірою впливають на банківську безпеку загалом.

Для підвищення рівня фінансової безпеки банків необхідно адаптувати законодавчі проекти регулювання банківської сфери до європейських, що забезпечить покращення банківських послуг і утворення їх на міжнародному рівні. Необхідним також є відновлення довіри суспільства до комерційних банків та до банківської системи загалом, це дозволить збільшити приплив депозитних вкладень. Разом з тим, важливим є підвищення довіри до гривні шляхом нівелювання девальваційних очікувань суб'єктів ринку, збільшення прогнозованості валютної політики завдяки упередженню ринковими та адміністративними заходами спекулятивних настроїв на валютному ринку, зростання доларизації та попиту на іноземну валюту, не пов'язаного з економічною діяльністю й об'єктивними потребами суб'єктів ринку [1].

Створення умов для своєчасного відшкодування вкладів у проблемних банках за рахунок Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в межах законодавчо затвердженого ліміту за рахунок покращення якості активів банків також матиме позитивний вплив на підвищення рівня безпеки банківських установ, оскільки саме через неякісні активи збиткових банків Фонд не може іноді надавати якісно свої послуги і тим самим знижує довіру клієнтів до системи загалом.

Важливими чинниками зміцнення довіри й підвищення банківської безпеки повинні стати стабілізація політичної та економічної ситуації в країні, підвищення транспарентності в роботі Національного банку України, посилення комунікаційної політики регулятора, подальший розвиток механізму роботи з проблемними банками. Підвищення транспарентності може бути забезпечене відображенням на офіційному сайті НБУ інформації щодо стратегії монетарного регулювання, статистичних показників банківської системи та окремих банків, нових нормативних актів, що регулюють функціонування банківської сфери.

Список використаних джерел

1. Горденко А. В. Ісхакова О. М., ПеняК. В. Рівень суспільної довіри до банківської системи України. *Економіка та управління національним господарством*. 2017. №20. С. 114 - 117.



Соколова Алла

к.е.н., доцент, завідувачка відділу

Поліщук Майя

Гонта Наталія

Волинська державна сільськогосподарська дослідна станція

Інституту картоплярства НААН України

м. Луцьк

ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

Євроінтеграційні процеси в нашій країні тісно пов'язані з внутрішніми перетвореннями, які формують сучасну політику розвитку держави, забезпечують спрямованість на децентралізацію окремих територіальних одиниць, підтримують національні інтереси та мають соціальну спрямованість. Перспективний план формування територій Волинської області затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 993 (в редакції розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 червня 2017 р. № 422-р. та змінами, внесеними згідно з Розпорядженням КМУ № 328-р від 16.05.2018 р.) [3]. За період 2015-2018 рр. на території області створено 51 об'єднану територіальну громади (далі ОТГ): 1 район вкритий ОТГ на 100 %; 9 районів – 50-99 %, 6 районів – 1-49 %. Волинська область в загальноукраїнському рейтингу областей щодо формування ОТГ займає 4 сходинку. Станом на 1.01.2019 р. 40 громад Волині мають прямі бюджетні відносини з Державним бюджетом та визнані спроможними постановами Кабінету Міністрів України. В усіх бюджетах об'єднаних територіальних громад спостерігається позитивна динаміка надходжень. Більша частина громад потребує часу і праці, щоб змінити становище громади на краще – і вони уже його змінюють. Це видно з динаміки росту місцевих доходів, особливо у невеликих громадах, що функціонують другий, третій рік, запроваджених інфраструктурних проектів тощо. При цьому у новостворених територіальних громадах також існують свої недоліки, які стосуються проблем управління, визначення функціональних обов'язків та відповідальності, розподілу коштів між дрібними селами і селищами, що увійшли до їх складу тощо, адже механізми надходження та внутрішнього розподілення коштів ще перебуває у дії розробки та практичного впровадження.

Власні надходження у загальний фонд місцевих бюджетів за 2018 рік склали 814189,1 тис. грн. Це складає 111,4 % річного плану. Із 40 громад, що повноцінно функціонують та мають прямі бюджетні стосунки з Державним бюджетом, 39 виконали плани доходів. Варто зазначити, що при складанні бюджетів на 2018 р. громадами було заплановано 610474,5 тис. грн. власних доходів загального фонду. Тобто, якщо не враховувати внесених у бюджети протягом року змін, першопочатковий плановий показник власних надходжень перевищено громадами на 203714,6 тис. грн. У 2018 р. було заплановано – 610,474 млн. грн власних доходів, а отримано 814,189 млн. грн доходів (на 203,715 млн. грн або 33,4 %) більше.

Одним з показників, що відображає роботу органів місцевого самоврядування з акумулювання власних доходів, є зміни у надходженнях місцевих податків: тих, ставки за якими встановлюють безпосередньо органи місцевого самоврядування. Власні надходження у загальний фонд місцевих бюджетів за перший квартал 2019 року склали 258 552, 5 тис. грн. Це 110,47 % від запланованого на цей період, та складає 23,26 % від річних планових призначень, затверджених місцевими радами. З 40 громад, що повноцінно функціонують та мають прямі бюджетні стосунки з Державним бюджетом лише у п'яти громадах надходження власних доходів (надходжень) виявились нижчими запланованих, а у двох з них надходження склали понад 150 % від планових.

У першому кварталі 2019 р. на 69 % більше власних коштів залучила до дохідної частини бюджету Смідинська сільська ОТГ, найбагатшою в області вже декілька років поспіль є Боратинська сільська ОТГ, яка за перший квартал 2019 р. отримала 27589,2 тис. грн. доходів. Слід зазначити, що наприкінці 2018 р. Уряд схвалив Порядок зарахування частини акцизного податку з пального у місцеві бюджети у 2019 році, але кошти до бюджетів ще не надійшли. Це і є основним чинником невиконання плану надходжень у Вишнівській, Жидичинській, Княгининівській та інших громадах. У структурі власних доходів цих громад паливний акциз складає частку понад 10 %. При надходженні акцизу плани з доходів даними громадами були би перевиконані. Хочеться відмітити, що Вишнівська ОТГ уже не вперше завбачливо не планує на перший квартал надходжень від паливного акцизу, тому має виконання плану і без цього домінуючого у структурі її доходів податку. Ситуація з ненадходженням паливного акцизу дала можливість змодельовати ситуацію, як почуватимуться у фінансовому плані громади, у структурі яких цей вид податку має значну частку.

За результатами дослідження встановлено, що у 2018 р. в Устилузькій, Любомльській, Копачівській, Княгининівській, Луківській, Колодяжненській, Вишнівській, Рівненській громадах частка акцизу від пального складала від 14 до 60 %. Варто наголосити, що рекомендована експертами Центрального офісу реформ при Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України частка адміністративних видатків у власних доходах складає 20 %. Рекомендований експертами рівень дотаційності – 30% [2]. У Волинській області вище вказаний показник у першому кварталі 2019 р. склав 24,2 %, а з розрахунку на 1 мешканця отримано власних надходжень на суму

2228,16 грн. Лідирують Боратинська (3686,91 грн), Підгайцівська (2667,30 грн), Зарічанська (1627,39 грн) сільські ОТГ.

Варто наголосити, що значну питому вагу займають саме місцеві податки і збори, які включають: податок на майно (*податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; плату за землю; транспортний податок*); збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір; єдиний податок (рис. 1).

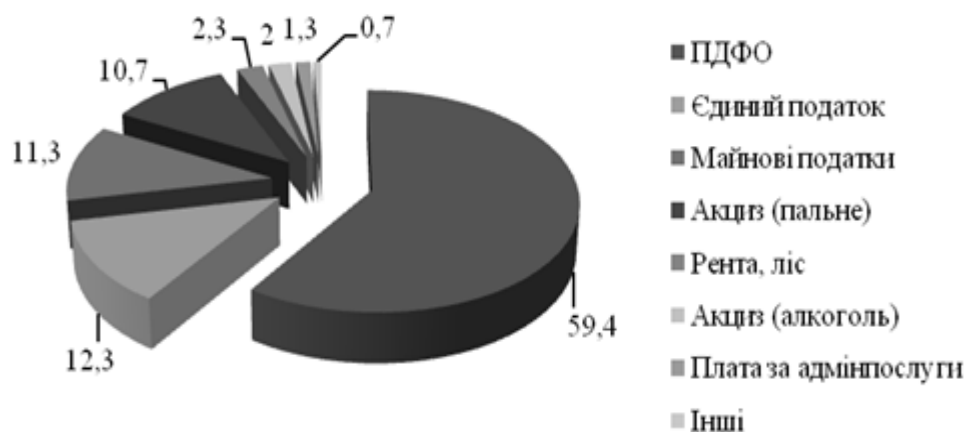


Рис. 1. Структура власних доходів ОТГ Волинської області у 2018 р., %

Джерело: складено за даними Волинського Центру розвитку місцевого самоврядування.

В результаті змін до Бюджетного кодексу України в результаті адміністративної реформи змінився порядок перерахування міжбюджетних трансфертів. Тепер міжбюджетні трансферти поділяються на: базову дотацію (трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності території); субвенції; реверсну дотацію (кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності території); додаткові дотації [1]. Фінансування частини соціальних видатків, що держава делегує місцевому самоврядуванню, зокрема медицини, освіти, держава забезпечує через запровадження нових видів трансфертів у вигляді субвенції – освітньої, медичної і інших субвенцій. Нині держава надає підтримку ОТГ у питаннях відновлення та розбудови інфраструктури їхніх територій. Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад направлена на підтримку сільських територій, адже розмір субвенції залежить від площі громади та кількості сільського населення.

Варто зазначити, що на Волині рівень освоєності інфраструктурної субвенції у 2018 р. сягнув понад 99 %, що є досить високим показником у порівнянні з іншими областями України. В області 15 ОТГ на 100 % освоїли інфраструктурну субвенцію. 14 об'єднаних територіальних громад освоїли

субвенцію на 99,9% і повернули до бюджету незначні кошти, наприклад, Голобська – 7 гривень, Заборольська – 9 гривень і Колківська – 3 гривні. Лише дві ОТГ негативно «відзначилися», бо повернули до державної казни неосвоєні кошти. Варто наголосити, що наразі не у всіх ОТГ є посада проектного менеджера, а це – саме та особа, яка залучає кошти із всіх джерел фінансування, проте, на жаль, не всі керівники громад це розуміють. Найбільше було реалізовано проектів щодо освітлення, ремонту закладів освіти, вулиць, адміністративних приміщень, проведення системи водопостачання, будівництва дитячих та шкільних майданчиків, придбання спецтехніки. Особливо варто відзначити Любешівську ОТГ, яка для комунального підприємства громади придбала техніку на суму майже на 10 млн грн. В державному бюджеті на 2019 рік для Волинської області було передбачено 126 млн 361 тис. 300 грн коштів інфраструктурної субвенції. Найбільшу інфраструктурну субвенцію отримала найбільша волинська громада – Любешівська ОТГ – 11,7 млн грн. Далі механізм такий: обласна державна адміністрація розглядає проектні заявки об'єднаних територіальних громад на проекти та готує висновок щодо відповідності поданих проектних заявок планам або програмам соціально-економічного розвитку ОТГ. Тоді ці списки погоджує Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України і лише після цього громади отримують кошти на втілення проектів.

Підсумовуючи результати об'єднання сільських територіальних громад у Волинській області за період 2015-2018 рр., варто зазначити, що значна їх частина скористалась наданою інституційною спроможністю до ефективного самоврядування, незважаючи на різні перешкоди та відсутність досвіду роботи в умовах децентралізації. Проте для досконалого оволодіння необхідним досвідом та рівнем компетенції щодо успішної реалізації одержаних повноважень у фінансовій та управлінській сферах знадобляться роки. Головним ризиком наразі залишається надмірна політизація децентралізаційних змін – їхні успіхи й невдачі використовують у власних корпоративних інтересах різноспрямовані політичні сили, а перспективні плани об'єднання і розвитку сільських територіальних громад часто не відповідають інтересам і потребам їх населення.

Список використаних джерел

1. Лазутіна Л.О. Джерела формування місцевих бюджетів сільських територій в умовах децентралізації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. URL : <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/150.pdf>. (дата звернення 21.02.2020 р.).
2. Експертами Волинського ЦРМС було проведено аналіз виконання бюджетів об'єднаними громадами за результатами першого кварталу 2019 року. URL : <https://voladm.gov.ua/article/ekspertami-volinskogo-crms-bulo-provedeno-analiz-vikonannya-byudzhetiv-obyednanimi-gromadami-za-rezultatami-pershogo-kvartalu-2019-roku/>. (дата звернення 20.02.2020 р.)
3. Перспективний план формування територій громад Волинської області, затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 993 (в редакції розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 червня 2017 р.

№ 422-р). URL :file:///C:/WINDOWS/Temp/Rar\$EXa0.180/d447956.htm. (дата звернення 17.02.2020).



Татарин Наталія

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансового менеджменту

Себестянович Ірина

студентка

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ: МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ

В сучасному світі спостерігаються загальні тенденції в розвитку економіки, характеристиками яких є ріст невизначеностей, які пояснюються глобалізацією ринків, підвищенням конкуренції, ускладненням технологічних систем у всіх аспектах життя, підвищенням соціальної напруженості, пов'язаної зі збільшенням розриву рівня життя різних країн. При цьому виникає два «конфліктних» фактори: з однієї сторони, - ці причини посилюють ступінь невизначеностей, а, з іншої, - сприяють появі нових можливостей управління ризиками. У зв'язку з цим проблема вдосконалення методологічних підходів до аналізу і оцінки ризиків на основі більш повного застосування принципів системного підходу найбільш актуальна сьогодні. Побудова керованої системи, що враховує особливості відповідної сфери економіки, - результат її рішення.

Варто відмітити, що фінансові ризики – це ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у вигляді втрати доходу та капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності [1]. Їм властиві наступні особливості, що вимагають обліку в управлінні:

- необхідність моніторингу через те, що рівень фінансового ризику – змінна величина, що потребує постійного нагляду і корекції;

- тонкий взаємозв'язок з економічною діяльністю, оскільки ступінь ризику на практиці визначається розмірами економічного збитку – втратою частини виторгу чи прибутку, основного капіталу, а також перспективою банкрутства;

- наявність можливостей формалізації, тому що фінансовий ризик характеризується ймовірністю і розміром потенційного збитку, які можна описувати за допомогою статистичних моделей;

- поєднання формальних та неформальних підходів, оскільки кількісна оцінка визначається наявністю правдивої інформації та ефективних, надійних методик (наприклад, в ринкових чи кредитних ризиках).

Отже, ефективне управління фінансовими ризиками, яке дозволяє досягти

поставленої цілі – мінімізацію впливу фінансового ризику на кінцевий результат, можливо лише за достатньо повної та точної оцінки ризику.

Оцінка фінансових ризиків полягає у порівнянні рівня ризику з рівнем його прийнятності. Критерієм для віднесення до групи прийнятних ризиків є система параметрів, індивідуальна для кожного портфеля ризику. Основними вимогами, які пред'являється до методики оцінки ризику, виступає економічна доцільність, зіставлення кількісних та якісних характеристик, достовірність та об'єктивність висновків, відносна точність. Основні аспекти прийняття рішень стосовно виявлення можливих збитків стосуються наступних підходів до управління ризиками: активний, адаптивний, консервативний (пасивний) [2].

Активне управління засновується на максимальному використанні доступних даних та способів для мінімізації ризиків. Цей метод означає, що управлінські дії повинні попереджувати ризикові фактори та події, які впливають на результат фінансової операції, яка проводиться. Отже, головні затрати будуть пов'язані з прогнозуванням та оцінкою ризиків, а також з організацією безперервного контролю та моніторингу.

Адаптивний підхід слідує принципу «підстроювання» до вже безпосередньо ситуації, яка склалась. При цьому управлінський вплив здійснюється в ході проведення операції, як реакція на зміни середовища. В даному випадку прогнозується і попереджається тільки деяка частина можливих втрат.

Консервативний підхід працює безпосередньо зі збитком, який настав та намагається усунути його вплив на подальші події. Затрати на засоби управління ризиками, пов'язані з консервативним підходом, можуть бути мінімальними, що не скажеш про суму можливого збитку. Через цю причину консервативний підхід мало застосовується на практиці.

Необхідно зазначити, що всю роботу над ризиком необхідно розглядати в системі відносин між суб'єктами та об'єктами управління ризиком. Іншими словами, система управління являє собою складний механізм впливу керуючої системи на керовану в цілях отримання бажаного результату.

Основними принципами управління фінансовими ризиками є:

- усвідомлення прийняття ризиків (менеджер, який приймає рішення, повинен усвідомлено йти на ризик, надіючись, що він отримає прибуток від тої чи іншої операції);
- керованість прийнятими ризиками (портфель фінансових ризиків повинен складатись із тих, які піддаються усуненню в процесі управління незалежно від їх об'єктивної чи суб'єктивної природи);
- зіставлення рівня прийнятих ризиків з рівнем прибутковості операцій, що проводяться (підприємство повинне брати на себе тільки ті ризики, які компенсуються в результаті фінансової операції, що проводиться);
- зіставлення рівня прийнятих ризиків з можливими втратами (реалізація принципу полягає в створенні резерву, необхідного для покриття втрат, понесених підприємством в результаті проведення тої чи іншої господарської операції);
- врахування фактору часу в управління ризиками (чим триваліша буде

фінансова операція, тим з більшою кількістю ризиків підприємство може зіткнутись);

- врахування стратегії підприємства в процесі управління ризиками (побудова системи управління ризиками повинно здійснюватися на загальних принципах, критеріях та підходах, які відповідають загальній стратегії підприємства)[3].

Таким чином, система управління ризиками являє собою систему взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів, які ґрунтуються на розглянутих принципах. Ця система є основою для формування політики управління ризиками, яка включає розробку заходів щодо їх мінімізації.

Список використаних джерел

1. Землячова О. А., Савочка Л. С. Класифікація фінансових ризиків та методи їх зниження. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2012. № 3. С. 50–57.
2. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 312 с.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. – К.: Ника-Центр, 2009. – 512 с.



СЕКЦІЯ 6
ІНТЕГРАЦІЙНО-КООПЕРАТИВНІ
ВІДНОСИНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ЇХ РОЗВИТКУ В СУЧАСНОМУ
ВИМІРІ

SECTION 6
INTEGRATIVE, COOPERATIVE
RELATIONS AND PROSPECTS FOR
THEIR DEVELOPMENT IN
MODERN TERMS

Курбыко Дарья

студентка

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гасанова Т.В.,
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

**ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ
ИНТЕГРЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

Темп современной жизни требует от людей обработки большого объема информации и быстрого принятия решений, что приводит к устареванию традиционных договорных отношений. Явными становятся их основной недостаток, а именно человеческий фактор. Решением данной проблемы являются смарт-контракты. Впервые идея смарт-контракта была предложена в 1994 г. Ником Сабо (США) – ученым в сфере информатики, криптографии и права. Он описал смарт-контракт как «цифровое представление набора обязательств между сторонами, включающее в себя протокол исполнения этих обязательств». «Смарт-контракт» используется для обозначения правовых договоров или их элементов, заключенных в электронной форме, а исполнение обязательства автоматизировано и обеспечивается компьютерной программой.

Умные контракты впервые получили широкое распространение с появлением Ethereum. Идея создания проекта появилась в 2013 году. В тот момент основатель журнала BitcoinMagazine Виталик Бутерин пришел к выводу, что технология блокчейна может использоваться значительно шире, не только в криптовалютах. Он выдвинул идею универсальной децентрализованной блокчейн-платформы, в которой любой желающий может программно реализовать разные системы хранения и обработки информации. Главное условие — действия должны быть описаны как математические правила.

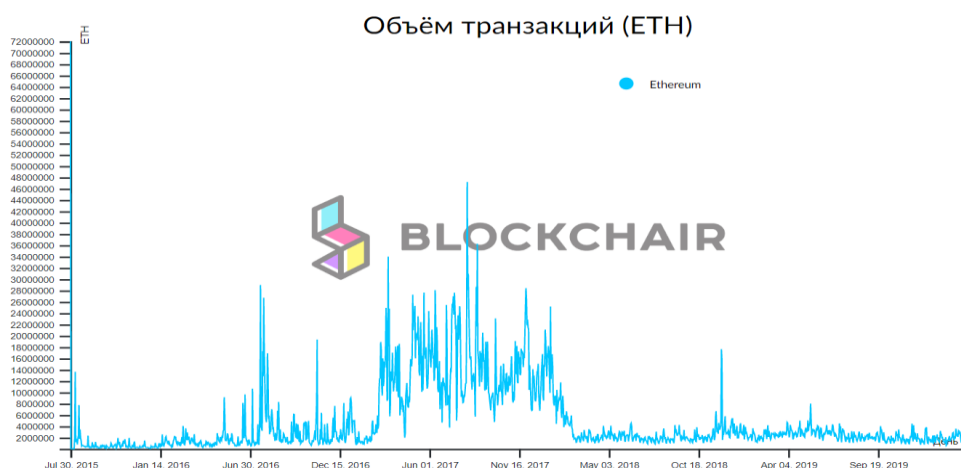


Рис. 1. Объём транзакций платформы Ethereum

Данные рис. 1 показывают развитие платформы с момента ее запуска в объеме транзакции представленных внутренней криптовалютой Ethereum стоимость которой на сегодняшний день составляет порядка 200\$ за единицу. Основной рост платформы пришелся на конец 2016- конец 2017. Последующее падения объема транзакций было вызвано появлением на рынке более конкурентоспособных платформ поддерживающих смарт-контрактов. Примером использования платформ смарт-контрактов является ICO (первичное блокчейн размещение) данный формат привлечения инвестиций позволил начать реализацию многих проектов, для которых сложно найти инвесторов на традиционном рынке. Например, стартап MeetnGreetMe.Сервис позволяет путешественникам общаться с местными жителями. Или проект LavkaLavka позволяющий фермерам более выгодно реализовывать свою продукцию.

Примером использования смарт контрактов за пределами ICO является платформа созданная компания BitRent. Данная платформа специализируется на сфере строительства, предоставляя возможности реализации и мониторинга прогресса смарт-контрактов. Эти возможности реализуются путем использования специализированных датчиков который осуществляют автоматизированный контроль за качеством строительства и ходом выполнения работ. Основной целью данной платформы является соединение инвестора и девелопера без дополнительных посредников, что в значительной мере сокращает издержки девелопера и позволяет инвесторам вкладывать в строительные объекты на любом этапе. Также по запросу каждый инвестор сможет получить право собственности на свою часть объекта в традиционном виде. Вклад смарт-контрактов в современную экономику неоспорим. Он вынудили много государственные и частные компании сменить вектор развития в сторону цифровизации. Что не остаётся незамеченным. Десятки обучающих курсов проводятся ежедневно. Сотни новых высокооплачиваемых рабочих мест на который привлекаются не только программисты, но и представители экономических профессий создаются. Упомянуты выше проекты и способы использования смарт-контрактов лишь малая часть того потенциала, который

несет в себе данная технология.

Список использованных источников

1. Професійно об актуальному: Смарт-контракты в современных реалиях: стаття//pravo.by[Електронний ресурс]. – 2018. –Режим доступа : <http://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2020/january/44569/> Дата доступа : 04.03.2020.

2. Виталий Олехнович. Блокчейн и смарт-контракты. tech.onliner.by [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступа <https://tech.onliner.by/>: Дата доступа : 04.03.2020.



Удова Людмила

к.е.н., старший науковий співробітник відділу

Гасвий Анатолій

головний інженер відділу

Державна установа «Інститут економіки

та прогнозування НАН України»

м. Київ

ІНТЕГРАЦІЙНІ ФОРМИ ВЗАЄМОДІЇ ВЕЛИКОГО ТА МАЛОГО АГРОБІЗНЕСУ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Сьогодні перспективною формою господарювання в аграрному секторі зарубіжних країн вважається укладання контрактів між корпораціями та фермерськими господарствами, що дозволяє останнім наростити свої виробничі потужності та зайняти вагомий нішу національного чи міжнародного продовольчого сектора. Корпорації також зацікавлені у такій формі співпраці, враховуючи специфіку продукування конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції в умовах нинішніх кризових явищ, а також можливості отримання державної підтримки [1].

Контрактне фермерство існує вже багато років. Широкого розповсюдження дана практика набула ще у Стародавній Греції, коли засобом сплати десятини, ренти та боргів виступав певний обсяг окремих сільськогосподарських культур. У першому столітті в Китаї також були зафіксовані різні форми пайок. У Сполучених Штатах Америки наприкінці XIX ст., згідно контракту, власник в рахунок оплати за оренду землі отримував від третини до половини врожаю, отриманого на зданій в оренду ділянці. У першому десятилітті XX ст. у колоніях, контрольованих європейськими державами, були укладені офіційні фермерсько-корпоративні угоди, від участі в яких фермери отримували певний зиск. Наприклад, у Гезірі (Судан) фермерам, які уклали контракт, можна було взяти в

оренду додатково кількість угідь при умові вирощування бавовни.

За визначенням ФАО, контрактне фермерство – угода між фермером та великим підприємством щодо виробництва та постачання сільськогосподарської продукції за форвардними угодами, зазвичай за попередньо визначеними цінами. Згідно контракту покупець надає певну підтримку при виробництві продукції через, наприклад, постачання посівного матеріалу, добрив, надання консультацій тощо. Основою таких контрактів є зобов'язання фермера забезпечити обумовлену у контракті сільськогосподарську продукцію у визначеній покупцем кількості та відповідних стандартів якості, а також зобов'язання з боку корпорації її придбати [2].

Останнім часом контрактне фермерство як спосіб виробництва якісної продукції та забезпечення вигідного її збуту набуло широкого розповсюдження у зарубіжних країнах. Однією з причин є те, що контрактне фермерство пропонує партнерам більш високу віддачу від високоцінних експортних культур та впровадження нових технологій. Наприклад, у В'єтнамі 90% бавовни та свіжого молока, 50% виробництва чаю та 40% рису закуповується великими підприємствами за контрактами.

Існує п'ять різних моделей контрактного фермерства:

1. *Централізована модель* – класична модель, коли корпорація купує продукцію у великої кількості малих фермерів. У цій моделі існує чітка вертикальна координація, а це означає, що якість продукції жорстко контролюється, а її кількість визначається на початку вегетаційного періоду. Продукція, що виробляється та продається за цією моделлю, – це продукти, що вимагають високого ступеня переробки (наприклад, цукровий очерет, чай, кава, овочі для консервування або заморожування). Корпорації можуть приймати участь у виробництві сільськогосподарської продукції різними способами – одні надаючи лише посівний матеріал, інші – починаючи з надання послуг по підготовці сільськогосподарських угідь до посіву чи підготовки до висадження розсади, підготовки розсади до посадки, мінеральних добрив і навіть до збору урожаю.

2. *Модель центрального майна* відрізняється від централізованої моделі тим, що підрядник не тільки одержує продукцію від фермерів, але й має власні можливості для її отримання (угіддя тощо). Загальний підхід даної моделі полягає в тому, що корпорація розпочинає роботу з пілотним майном (насіння, техніка тощо), а після випробувального періоду, надає фермерам технології та техніку для вирощування конкретної культури. Дана модель застосовується в основному для багаторічних культур при переселенні їх з одного регіону в інший і лише з метою проведення досліджень.

3. *Мультипартійна модель* включає урядові органи та приватні компанії (наприклад, ТНК), які спільно співпрацюють з фермерами. У Мексиці, Кенії та Західній Африці уряди активно інвестують у контрактне фермерство через спільні підприємства з приватним сектором. Мультипартійна модель поширена в Китаї, де урядові структури, а також міські комітети укладали договори спочатку з сільськими комітетами, а пізніше з індивідуальними фермерами. Наприклад, у Колумбії корпорація почала закуповувати фрукти використовуючи централізовану

модель. Однак, зіткнулась з труднощами, оскільки не змогла контролювати позадоговірний маркетинг. Тому було використано мультипартійну модель, за якою всі фермери повинні були належати до асоціації або кооперативів, а державні установи залучалися як постачальники кредитів. Здійснення закупівель згідно даної моделі значно знизили як ризик позадоговірного маркетингу, так і витрати корпорації на спілкування з фермерами.

4. *Неформальна модель* застосовується приватними підприємствами або невеликими компаніями, які неофіційно укладають договори з фермерами на сезонній основі. Ця модель використовується для сільськогосподарських культур, які потребують лише мінімальної кількості переробки, наприклад, свіжі фрукти (тропічні), овочі та кавуни. Успіх цієї моделі часто залежить від посівного матеріалу та добрив, які зазвичай постачаються фермерам. Однак, використання неформальної моделі збільшує ризик позадоговірного маркетингу. У деяких країнах невеликі компанії, які не мають власного обладнання для переробки або пакування сільськогосподарської продукції, закупляють сировину у фермерів для подальшого продажу переробникам і пакувальникам.

5. *Посередницька модель* – договірні домовленості укладаються між принаймні трьома різними партнерами: переробник або корпорація офіційно укладає договори з посередником, який потім неофіційно укладає контракти з фермерами. У моделі є елементи як централізованої, так і неформальної моделі. Складність моделі у відсутності прямого зв'язку між корпорацією та фермерами [3].

У зарубіжних країнах контрактне фермерство розглядається як партнерство між великим агробізнесом та дрібними фермерами. У країнах, де широко розповсюджений малий агробізнес, дрібні фермери не можуть бути конкурентоспроможними без доступу до кредитів, а також впровадження у виробництво нових технологій. Основною умовою успішного ведення контрактного землеробства є наявність ринку збуту продукції, що забезпечить прибутковість партнерам.

Список використаних джерел

1. Михайлина Д. Г., Катана А.В. Транснаціональні корпорації на сучасному світовому продовольчому ринку. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2011_1_11 (дата звернення 28 лютого 2020 р.).
2. Charles Eaton and Andrew W. Shepherd. Contract farming. Partnerships for growth. FAO, Agricultural services bulletin, 2001. – №145. – 182 p.
3. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. URL: https://unctad.org/en/Docs/wir2009_en.pdf (дата звернення 28 лютого 2020 р.).



СЕКЦІЯ 7
СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ
І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

SECTION 7
SYSTEM OF MANAGEMENT AND
MARKETING IN THE CONDITIONS
OF GLOBALIZATION

Вітровий Андрій

к.т.н., доцент,
доцент кафедри економіки біоресурсів і природокористування
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль

**РОЛЬ ГЕОДЕЗІЇ В ГЕОІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
МОНІТОРИНГУ ЗЕМЕЛЬ**

В сучасних умовах відкриття ринку землі моніторинг земель (МЗ) як і кадастр нерухомості (КН) повинні виконувати найважливіші функції державного регулювання земельних та майнових відносин в нашій країні.

Раціональне та ефективне використання земель не може здійснюватися без наявності своєчасної та достовірної інформації.

Інформаційне забезпечення моніторингу земель передбачає надання необхідної інформації для вирішення ним конкретних завдань. У зв'язку з цим, геоінформаційне забезпечення МЗ в кожному окремому випадку займається інформаційним забезпеченням в конкретно даному просторі. Основною особливістю сучасної геоінформації є її цифрова форма, оскільки саме вона дозволяє використовувати комп'ютерне середовище щоб формувати, зберігати та перетворювати дану інформацію.

Метою геоінформаційного забезпечення моніторингу земель є задоволення економічних і суспільних потреб в інформації про геопростір, включаючи просторові рішення, в інтересах життєдіяльності і розвитку населення цього простору - інакше територій.

Об'єктом діяльності по геоінформаційному забезпеченні кадастру нерухомості та моніторингу земель є інформація про геопростір - Геоінформація.

Саме Геоінформація збирається, перетворюється, використовується для отримання результату, потрібного споживачеві.

Засобами геоінформаційного забезпечення кадастру нерухомості та моніторингу земель є геоінформаційні системи (ГІС).

Результатом геоінформаційного забезпечення моніторингу земель є моделі геопростору і просторові рішення, а також їх картографічні зображення.

Одним із видів просторової інформації є координована інформація про

геопростір та його об'єкти в цифровий комп'ютерній формі, що служить вихідним матеріалом для моделювання геопростору в інтересах конкретного споживача, що використовує геоінформаційні системи.

Ключовими властивостями просторового предмета є його просторові (позиційні властивості), що характеризують місце розташування і форму (зовнішні обриси, контур, поверхня) на фіксований момент часу. Вивчення і повна характеристика просторових властивостей є обов'язковим при геоінформаційному забезпеченні моніторингу земель. Ці властивості виражаються за допомогою координат репрезентативних точок просторового предмета.

Для виконання робіт з межування і моніторингу земель лінійних об'єктів необхідно геодезична основа. В якості такої основи використовуються пункти державної геодезичної мережі (ДГМ). Геодезичні мережі створювалися раніше і в даний час відповідно до вимог [1] методами тріангуляції, полігонометрії, трилатерації, а також з використанням супутникових навігаційних систем.

З позицій системного підходу, виділимо наступні п'ять процесів геоінформаційного забезпечення моніторингу земель та розглянемо сутність кожного із зазначених процесів:

1) вивчення геопростору виконує оператор ГІС, керуючись переліком потрібних предметів і їх властивостей. Геопростір може вивчатися безпосередньо і опосередковано - з використанням його фіксованих зображень, картографічних показів, літературних, довідкових, статистичних та інших джерел в текстовому, табличному вигляді або у вигляді моніторингових баз даних.

Процес безпосереднього вивчення геопростору включає в себе: спостереження, вимірювання, визначення характеристик земельних ділянок.

Геопросторові первинні дані повинні в обов'язковому порядку включати тимчасові відомості, що описують момент або період отримання тих чи інших даних, а також відомості, що дозволяють судити про їх достовірності;

2) інформаційне відображення геопростору. Упорядкована сукупність координатної, топологічної і атрибутивної інформації про геопростір і його об'єкти утворює геоінформацію;

3) моделювання геопростору. Наявність геоінформації дозволяє створювати цифрову модель місцевості, території, моделювати геопростір [2].

Координатна і топологічна інформації використовуються для створення векторної моделі геопростору, яка будується на основі геометричних примітивів, тобто базових моделей предметів.

Атрибутивна інформація не утворює самостійну модель, а доповнює векторну модель простору;

4) просторовий аналіз. Векторні моделі геопростору, що використовуються для просторового аналізу, виконаного за допомогою ГІС, яке реалізує ряд функцій. В результаті аналізу - виробляється оцінка в тому чи іншому аспекті - інженерного забезпечення, інвестиційна, рекреаційна, забудованість території;

5) підготовка просторових рішень. Де розташувати той чи інший об'єкт. Просторове рішення - це проект дії по просторовому перетворенню. Перетворювати можна або безпосередньо простір, або процеси, що відбуваються

в просторі, інакше управляти простором, територією.

На даний момент існує необхідність визначити основні напрямки побудови єдиного геоінформаційного простору моніторингу земель в частині відображення інформації про стан і використання земель. Це стосується як внутрішніх інформаційних потоків в системі управління земельними ресурсами, так і відносин з іншими інформаційними системами (кадастри різних ресурсів, статистики та ін.), землекористувачами та іншими учасниками земельно-майнових відносин (як юридичними, так і фізичними особами) [3].

Для побудови даного геоінформаційного простору необхідне безпосереднє визначення координат опорних межових мереж супутниковим методом з прокладанням полігонометричних ходів з використанням електронних тахеометрів або лінійно кутовими засічками. Такі технології дають можливість зменшити кількість ступенів геодезичного обґрунтування, забезпечують достатню точність визначення координат пунктів для межування і моніторингу земель.

Таким чином, завдяки можливості комплексного (з урахуванням безлічі географічних, соціальних, екологічних та інших факторів) аналізу геоінформації про якість і цінності території і об'єктів на ній, геоінформаційне забезпечення моніторингу земель дозволить найбільш об'єктивно оцінювати земельні ділянки та об'єкти нерухомості. Крім того, моніторингова база даних містить всі необхідні відомості про стан земельних ресурсів, необхідні і достатні для прийняття управлінських рішень в сфері земельних відносин та підвищення ефективності застосування відповідної інформації на ринку землі.

Список використаних джерел

1. Вітровий А. О. Роль, завдання та перспективи сучасної геодезії в Україні. Сучасний стан науки в сільському господарстві та природокористуванні: теорія і практика : зб. тез доп. Міжнар. наук. Інтернет-конф., (м. Тернопіль, 20 листоп. 2019 р.) / редкол. : Andrzej Samborski, Marcin Niemiec, В. І. Овчарук [та ін.] ; ред. О.В. Овчарук, В. Я. Хоміна. Тернопіль : ТНЕУ, 2019. С. 61-64.
2. Лазоренко-Гевель Н. Ю. Геостатистичне моделювання агроекологічного моніторингу ґрунтів засобами ГІС. *Вісник геодезії та картографії*. 2013. № 2 (66). С. 36-40.
3. Карпінський Ю. О., Лященко А. А. Інфраструктура геопросторових даних: принципи та методика формування базового набору геопросторових даних. *Вісник Криворізького технічного університету*. 2014. Вип. 3. С. 72-77.



Волошин Роман

к.е.н., доцент

Чорна Оксана

студентка

Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль

ОСОБЛИВОСТІ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ЗЕМЛЕВПОРЯДНИХ ПОСЛУГ

Маркетингова діяльність в умовах ринкової економіки є важливим елементом розвитку організацій. Вона забезпечує зв'язок між виробниками товарів і послуг та споживачами, узгоджує попит і пропозицію, сприяє покращенню фінансово-економічних показників діяльності. Характерною особливістю маркетингу є його адаптаційна здатність, згідно з якою в різних сферах та секторах економіки принципи, умови та інструменти його застосування можуть відрізнятися. Найбільш чітко ці відмінності можна простежити на прикладі базових категорій, які утворюють так званий комплекс маркетингу – продукт, ціна, розподіл, просування.

Ринок землеустрою є важливим елементом суспільно-економічних процесів, який забезпечує процеси раціонального управління землею у сфері будівництва, муніципального управління, сільського господарства, екології тощо. Закон України «Про землеустрій» дає визначення таким поняттям, як землеустрійні роботи і землеустроєва документація. Згідно із джерелом, землеустрійні роботи – це обстежувальні, вишукувальні, топографо-геодезичні, картографічні, проектні та проектно-вишукувальні роботи, що виконуються з метою складання документації із землеустрою; землеустроєва документація – це затверджені в установленому порядку текстові та графічні матеріали, якими регулюється використання та охорона земель державної, комунальної та приватної власності, а також матеріали обстеження і розвідування земель, авторського нагляду за виконанням проектів тощо [1].

Таким чином, товар як елемент комплексу маркетингу у сфері геодезії та землеустрою виступає специфічним видом послуг, результатом надання яких є землеустроєві документи. Серед пропонованих на ринку послуг найбільш затребувані :

- виготовлення проектів землеустрою щодо відведення земельних ділянок у власність та зміни цільового призначення;
- виготовлення технічної документації щодо поділу, виділу, об'єднання земельної ділянки та присвоєння кадастрового номера;
- виготовлення технічної документації щодо встановлення меж;
- проведення топографічної та геодезичної зйомок;
- інженерна геодезія тощо.

Наведеному переліку характерні типові ознаки послуг, відповідно до чого вони не можуть бути виготовлені наперед, як більшість матеріальних товарів. Вони

формуються тільки після замовлення і призначені виключно для замовника. Зазначена особливість корегує товарну політику підприємств галузі щодо основних складових товару:

- якості послуги (відповідність проектів нормативним вимогам);
- якості обслуговування (супроводжуючі консультації, які підтверджують фаховість працівників і підвищують прихильність споживачів);
- відмінних особливостей послуги (швидкість виконання, репутація, якісне графічне зображення картографічних і топографічних матеріалів, допомога у проходженні процедур реєстрації);
- стилю (дизайн) послуги.

Ціни і цінова політика на ринку землепорядних послуг визначаються ринковими відносинами та механізмами саморегулювання. З 2019 року відмінено спеціальне державне регулювання цін на розроблення документації із землеустрою та проведення землеоціночних робіт, оформлення їх результатів у електронному вигляді (формування обмінного файлу), а також на виконання землепорядних робіт у разі безоплатної передачі громадянам України земельних ділянок відповідно до законодавства.

Відповідно до цього, на ринку застосовуються виключно вільні ринкові ціни, що дозволяють організаціям та установам самостійно встановлювати той рівень ціни, що відповідає їхнім витратам та ціновій політиці.

В залежності від регіонів і типу послуг, ринок геодезичних та землепорядних послуг може бути ринком чистої, монополістичної або олігополістичної конкуренції. На ринку чистої конкуренції відсутні організації та установи, які займають велику частку ринку. Відповідно ціна встановлюється згідно з попитом і пропозицією. Ринок монополістичної конкуренції в землеустрої може бути пов'язаний із тим, що кінцевий продукт установ та організацій галузі практично не відрізняється. Проте, суттєві відмінності присутні в умовах виконання проектних та інших робіт. Основні відмінності – це терміни виконання, відсоток відмов у погодженні проектної документації, а також робота із особливо складними випадками. Ринок олігопсоністичної конкуренції у землеустрої найчастіше пов'язаний із великими державними і декількома приватними установами, які виконують більшість проектів. Ці організації часто домовляються про ціну і про дії проти конкурентів.

На ринку землепорядних і геодезичних послуг на ціноутворення впливають наступні фактори:

- ціни конкурентів;
- витрати на виготовлення продукції – складаються із вартості обладнання чи його оренди, заробітної плати працівників, орендної плати за приміщення, транспортних витрат, витрат на ремонт і обслуговування обладнання тощо;
- попит на послуги – в умовах низького попиту більше організацій та установ готові запропонувати нижчі ціни;
- цінова політика підприємства – часто землепорядники і геодезисти встановлюють ціни із дотриманням певного принципу (мінімальні, середньоринкові чи високі) В кожному випадку вони переслідують певні ринкові

цілі.

Зважаючи на специфіку галузі, традиційні канали розподілу для землевпорядних послуг не використовуються. Більшість продажів відбуваються прямим методом після переговорів, презентації, за рекомендацією чи з інших причин. В окремих випадках, продаж може відбуватися дистанційно з використанням інтерактивних інструментів, включаючи використання електронного підпису і надсилання документів через поштові сервіси.

Відповідно до цього, розподіл відбувається через однорівневі системи без використання посередників та інших типових торгових інструментів. Це визначає недоречність формування розподільчої мережі, створення системи мотивації продажу тощо. Основні зусилля в цьому випадку зосереджуються на розвиткові прямих комунікацій виробників землевпорядної продукції із потенційними споживачами.

Система просування послуг землевпорядних організацій також має свою специфіку. В першу чергу вона пов'язана із характеристиками споживачів ринку. Так, частина покупців послуг мають професійне відношення до будівництва чи сільського господарства. Кількість таких споживачів є незначною і з ними можна налагодити безпосередній прямий контакт. Серед інших споживачів існує велика категорія, які за усе життя тільки 1-2 рази скористаються послугами землевпорядної організації. Окрім того, можливе сегментування споживачів за територіальною ознакою. Згідно з цим, в сільській місцевості кількість покупців буде більшою, ніж у містах.

Зважаючи на це, традиційні канали просування послуг землевпорядних організацій не матимуть суттєвого впливу на реальних чи потенційних покупців. Застосування реклами буде доречним лише в межах професійної спільноти або вузького сегменту. Короткострокові інструменти стимулювання збуту можуть використовуватися для надання знижок окремим категоріям покупців, як, наприклад, пенсіонерам. Загалом, на нашу думку, найбільш раціональною в сьогоденних умовах є присутність інформації про землевпорядну організацію та її послуги у мережі Інтернет.

Таким чином, комплекс маркетингу на ринку землевпорядних послуг в Україні характеризується значними особливостями, які вимагають детального дослідження та розкриття з точки зору застосування маркетингу. Головні особливості полягають у статусі самих послуг, характері конкурентних відносин та відносинах зі споживачами. Однак (однак), за умови застосування раціонального підходу елементи комплексу маркетингу можуть бути мати суттєвий позитивний вплив і забезпечити переваги організацій у конкурентній боротьбі.

Список використаних джерел

1. Про землеустрій : Закон України від 22.05.2003 № 858-IV. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/858-15> (дата звернення: 20.04.2020).
2. Основы маркетинга. Краткий курс. Ф. Котлер. М. Вильямс: 2007. 496 с/

Ганський Володимир

к.е.н., доцент, доцент кафедри
Мінський інститут підприємницької діяльності
м. Мінськ, Білорусь

ДИСКУСІЙНІСТЬ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО ГУМАНІСТИЧНОГО ДИСКУРСУ

Поняття людських ресурсів сьогодні майже замінило інші подібні терміни: робоча сила, персонал, кадри та ін. Ця заміна не випадкова, а пов'язана з новим підходом до працівника, з його трактуванням суб'єктно. Вживається воно, як правило, в зв'язці з категорією управління. Однак іноді піддається сумніву доцільність застосування самого англomовного поняття «human resources». Прихильники цієї категорії стверджують, що воно звучить дуже по-сучасному, проте навіть вони визнають, що воно далеко від досконалості, бо ставить людей на той же рівень, що і машини і гроші. Їх опоненти стверджують, що значно краще в залежності від контексту вести мову просто про «людей», «працівників» та «співробітників», ніж про знеособлені «людські ресурси». Тут слід звернути увагу на деякі наступні аспекти.

Це не нова і не цілісна концепція. Оригінальність цієї концепції оскаржується практично весь час її існування. Критики стверджують, що її поява не є таким вже великим досягненням, а сама вона стала популярною лише завдяки розтиражованості та інформаційного шуму; що зміна табличок на кабінетах без істотної трансформації кадрової функції організації не має ніякої раціональності. Звертається також увага на відсутність цілісності, теоретичної завершеності і несуперечливості. Наприклад, дуже спірно постулювати гнучкість і при цьому формувати сильну культуру. Також важко концентруватися на індивідуальній праці і одночасно пропагувати працю колективну. Крім того, деякі аспекти концепції можуть суперечити один одному. Наприклад «жорсткі» елементи управління людськими ресурсами, такі як залежну від рівня виконуваної роботи заробітну плату, дуже складно скомбінувати з «м'якими» елементами, такими як розвиваючі і підтримують дії керівництва. Це не тільки питання різних факторів та інструментів, які не підходять один до одного. Йдеться про те, що вони ґрунтуються на різних теоретичних підходах. Стверджується, що управління людськими ресурсами –лише форма риторики, за якою не стоїть жодна солідна теорія. Частково це підтверджується тим фактом, що під назвою «управління людськими ресурсами» сьогодні видаються вкрай різноманітні наукові та навчальні видання, які не мають єдиної теоретико-методологічної основи.

Схильність до маніпулювання. В концепції постулюються різні методи переконання і емоційного впливу на працівників, які формують у них основи лояльності, залученості і відповідальності щодо роботодавця і його інтересів. При цьому працівник повинен вважати, що все, що добре для організації – добре і для нього. Хоча ще М. Армстронг зазначав, що засоби переконання, які найчастіше є елементом пропаганди, можуть застосовуватися для схиляння людей до акцептації

цінностей, які вони самі не поділяють [1, с. 26].

Нереальність формування організації, абсолютно позбавленої конфліктів. Створення безконфліктної організації, заснованої на спільності інтересів роботодавця і працівників, є одвічною мрією утопістів – про це забули при формуванні концепції управління людськими ресурсами. На практиці твердження про спільність інтересів працівників і роботодавця, хоч і правильне в принципі, зазвичай залишається лише порожньою декларацією. Працівники ніколи не будуть рівноправними партнерами з керівництвом організації. Як зазначав А. Фаулер, сутністю концепції управління людськими ресурсами є повне прийняття працівниками цілей і цінностей організації на умовах останньої [1, с. 31]. Вся влада все одно зосереджена в руках роботодавця. Чи можна при цьому говорити про будь-яку спільність, якщо будь-коли він може в односторонньому порядку прийняти рішення про продаж організації? Управління людськими ресурсами – це ідеологія підприємств, яка служить реалізації очікувань власників капіталу. Дуже наочно це описав М. Армстронг, кажучи, що це, по суті, філософія бізнесу з управління людьми з метою якомога ефективнішого використання їх можливостей, за яким слідує перемога в конкурентній боротьбі і заняття більш вигідної позиції на ринку [2, с. 257]. Це рух, орієнтований на керівництво, яке повинен розуміти, що щоб подолати суперників, потрібно інвестувати не тільки в технології, але і в людей. Як видно, це більш широке і відкрите перекладення цієї концепції.

Технократизм щодо людей. Крім акцентування свого гуманістичного підходу, що є проявом цілераціональності дій керівництва, концепція управління людськими ресурсами може викликати на практиці явища технократичного характеру щодо людей. Як стверджують опоненти, ця концепція служить, перш за все, роботодавцям, які не завжди враховують інтереси і потреби працівників, запал, енергія і наполегливість яких повинні забезпечити перетворення ідей і рішень менеджерів в дії та результати, що визначають успіх організації. Звертає на себе увагу, що в основі лежить досить розважливий утилітаризм, придатність працівника визначається величиною прибутку, яку організація може завдяки йому отримати. Тому роботодавець і готовий нести витрати, інвестуючи їх у працівників в надії повернути їх у формі збільшеного прибутку. На людину дивляться виключно через призму компетенцій, і тільки вони мають значення для організації, тому це саме вони, а не їх носії, стають ресурсом організації. Так як це досить цінний ресурс, то і управляти ним слід раціонально [3, с. 68]. Продукт цього впливу повинен відповідати спущеним зверху стандартизованим параметрам. Екземпляри, які не піддаються відповідному впливу, відкидаються як виробничий брак.

Етичний релятивізм. Певні антигуманні ефекти концепції управління людськими ресурсами можуть посилюватися внаслідок характерного для ринкової економіки етичного релятивізму. Прикладом тут може бути благодійна діяльність з метою формування власного позитивного іміджу, але яка в результаті має безліч позитивних ефектів. Також і випадки несплати за понаднормові години роботи або невиплата заробітної плати в строк, важкі умови праці є прикладами

недотримання основ бізнес-етики. Етичний або моральний релятивізм, що випливає з концепції управління людськими ресурсами, досить цинічним чином вже давно представив один відомий американський підприємець: «Так як в соціології стверджується, що працівники працюють краще, коли вони задоволені, то ми їх намагаємося зробити задоволеними. Якби виявилось, що вони працюють краще, коли плачуть, то ми б старалися, щоб вони плакали постійно» [4, с. 16]. З цього опоненти концепції роблять висновок: в управлінні людськими ресурсами не важливо, чи етично управління людьми, головне щоб воно було ефективним.

Представлені вище дискусійні питання та зауваження щодо концепції управління людськими ресурсами, очевидно, місцями перебільшені, але були зібрані воедино, щоб звернути увагу на певну недосконалість цієї концепції, яка все ще потребує подальшого доопрацювання та вдосконалення. Це вимагає вдумливого аналізу практики і теоретичної рефлексії.

Список використаних джерел

1. Цыбовский В.Л. Управление человеческими ресурсами в сфере коммерческого предпринимательства: теория и методика развития. Минск: Ковчег, 2018. 304 с.
2. Ганский В.А., Цыбовский В.Л. Человеческие ресурсы как основа эффективной реализации регионального экономического потенциала. Методы и технологии учёта, анализа и управления: сборник научных статей Международной научно-практической конференции, (г. Минск, 5 декабря 2017 г.). Минск: Ковчег, 2018. С. 255-259.
3. Ганский В.А. Мировой рынок туристических услуг: интеграция Беларуси в глобальное туристическое пространство. Новополоцк: Полоцкий государственный университет, 2014. 188 с.
4. Флейчук М.І., Дацко О.І., Ганський В.О. A critical view on happiness at a global level measuring. Щастя та цивілізаційний розвиток: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, (м. Львів, 14-15 листопада 2019 р.). Львів: Львівський національний медичний університет, 2019. С. 15-17.



Ганчар Наталия

к.п.н., учитель английского языка
ГУО «Гимназия № 9 имени Ф.П. Кириченко»
г. Гродно, Беларусь

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ШКОЛЕ

Под маркетинговым исследованием в школе мы будем понимать процесс усвоения информации о целевой аудитории: класс, родительский комитет (собрание), педагогический коллектив и т. д. Цель проведения маркетинговых исследований заключается в том, чтобы дать учителю (руководству школы, родительскому комитету) представление об изучаемой группе. Еще одна основная причина для проведения маркетинговых исследований заключается в том, чтобы иметь возможность качественного роста по сравнению как с другими школами, так и с самим собой, путем анализа потребностей учащихся, их нужд и условий обучения.

В целях организованного сбора и более точной интерпретации информации маркетинговых исследований используются различные технические и аналитические методы исследования, а также методы исследования общественного мнения и социальных исследований, значение которых возрастает в современной образовательной среде.

Широкая классификация услуг по исследованию рынка включает первичные или вторичные услуги. Первичное исследование рынка предполагает проведение учителем исследования с целью сбора данных для достижения своей текущей цели. Она включает в себя: опрос, интервью, непосредственное наблюдение. Для проведения исследований организовываются фокус-группы. При вторичном методе исследования происходит ассимиляция данных из различных источников: интернет (социальные сети), данные, доступные в различных статистических сборниках, информация, полученная от различных учреждений, таких как библиотеки, отделы образования, предприятия и т. д.

Поскольку информация быстро меняется, необходимо проявлять осторожность, чтобы убедиться, что она не устарела, поскольку это может в конечном итоге повлиять на наши результаты, сделав их устаревшими. Качественный метод исследований потребностей учащихся в первую очередь связан со сбором информации об отношении, чувствах и взглядах учащихся. Он включает в себя в первую очередь образование фокус-групп, состоящих из учащихся и учителей, родителей, чтобы понять, что они думают о преподавании учебных дисциплин или организации досуговой деятельности в школе.

Некоторую скованность в выражении своего мнения призван устранить анализ социальных сетей, связанных с учащимися, чтобы понять их уровень удовлетворенности о преподаваемой дисциплине, учителе, школе и т. д. Этот метод полезен для понимания потребностей учащихся, их привычек, в том числе очень полезен для увеличения качественных показателей успеваемости учащихся. Безусловно, такой метод требует совершенно иного подхода и может даже занять

больше времени для интерпретации данных из-за сложного характера собираемой информации [1].

Основные маркетинговые исследовательские проекты в большей степени основаны на методе опроса. Из-за интенсивного использования вопросника в методе опроса, он также называется методом вопросника. Уникальная особенность метода опроса заключается в том, что данные собираются путем опроса соответствующих респондентов. Обычно используемые параметры в методах опроса включают интервью, телефонное интервью и почтовый опрос.

Хорошо оформленная печатная версия анкеты может направляться по электронной почте учащимся (родителям) с просьбой вернуть ее обратно заполненной. Иногда первичная информация от учителя или управленческого персонала школы может отправляться вместе с анкетой. Последующие действия с официальными уведомлениями могут вызвать интерес опрашиваемых. Всё же Интернет (размещение объявлений или вопросов на веб-сайтах) и электронная почта (электронная почта) являются новейшими компьютерными устройствами для отправки и сбора данных по соответствующей области. Уведомления по социальным сетям также широко используется для этой цели. Этот метод не сталкивается с географическими ограничениями, а значит возможно проведение международных или общенациональных обзоров [2].

Организация маркетинговых исследований в школе призвана обеспечить информацией для качественного роста успеваемости учащихся, а также разработать механизмы оценки достигнутых в ходе учебной деятельности результатов.

Список использованных источников

1. Methods and Types of Secondary Market Research. URL :<https://www.iresearchservices.com/methods-and-types-of-secondary-market-research/> (дата обращения 10.02.2020).
2. Data Collection Methods for Marketing Research. URL :<http://www.yourarticlelibrary.com/marketing/data-collection-methods-for-marketing-research/48709> (дата обращения 10.02.2020).



Годунько Роксолана

аспірантка

Науковий керівник: д.е.н., професор Міценко Н. Г.
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ: МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ

Організаційно-економічний механізм адаптації підприємства торгівлі до змін у зовнішньому середовищі покликаний забезпечити його довготермінові конкурентні переваги, підтримати ділову репутацію та статус соціально орієнтованої системи, посилити інвестиційну привабливість та передбачає використання таких методів управління, як аналіз, оцінювання, прогнозування, регулювання, контроль.

Аналіз як метод управління у складі організаційно-економічного механізму адаптації охоплює попередній моніторинг, вивчення стану та тенденцій зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, визначення потенційної загрози негативних змін у торговельній діяльності, тощо. Аналіз створює інформаційне підґрунтя для виявлення можливих проявів змін у зовнішньому середовищі й вибору адекватних ефективних адаптаційних заходів.

Оцінювання, як метод управління організаційно-економічним механізмом адаптації підприємств, включає виявлення та систематизацію ризиків і загроз у торговельній діяльності, ранжування небезпек за рівнем їх негативного впливу, визначення розмірів очікуваних втрат підприємств та доцільності впровадження адаптаційних заходів. Під час визначення джерел змін умов функціонування підприємств торгівлі важливо оцінити їх характер, напрям впливу, рівень поширення на усі сфери діяльності підприємства. Систематизація потенційних негативних наслідків змін у ринковому середовищі дозволяє скласти їх рейтинг за рівнем впливу на торговельну діяльність. При цьому рівень негативного впливу можна оцінити величиною очікуваних збитків торговельних підприємств (як попередніх (миттєвих), такі майбутніх). Причинами виникнення миттєвих збитків можуть бути коливання валютного курсу, зростання вартості товарних ресурсів, втрати обсягів товарообороту, погіршення якості товарів внаслідок псування, вихід з ладу торговельного устаткування, тощо. Майбутні збитки можуть виникати внаслідок зміни інвестиційної привабливості підприємства чи виду його діяльності, погіршення господарських зв'язків та послаблення фінансової дисципліни, зниження платоспроможності покупців, скорочення попиту на споживчі товари та ін. У залежності від розмірів можливих збитків підприємств визначається доцільність застосування та види адаптаційних заходів. В цьому контексті оцінювання доцільності адаптаційних заходів є необхідною умовою раціонального використання ресурсного потенціалу торговельних підприємств при змінах у ринковому середовищі.

Регулювання, як метод управління організаційно-економічним механізмом

адаптації підприємств торгівлі, включає визначення об'єктів адаптаційного впливу, обґрунтування виду адаптації, визначення адаптаційних заходів та умов їх реалізації у торговельній діяльності.

Прогнозування, як основа довготермінового планування через виявлення змін у ринковому середовищі, передбачає моделювання змін та їх наслідків у торговельній діяльності, прогнозування розмірів втрат, визначення ефективного періоду адаптації для підприємства торгівлі. При цьому моделювання змін у ринковому середовищі включає визначення сфери їх поширення, часу і характеру прояву. На основі цього доцільно моделювати наслідки прояву змін у ринковому середовищі для конкретного підприємства та прогнозувати масштаби втрат впродовж їх дії та після них. Крім цього, прогнозування необхідне для визначення ефективного періоду адаптації. Якщо період адаптації охоплює весь час реалізації адаптаційних заходів, то ефективний період адаптації – це час, впродовж якого впровадження адаптаційних заходів є доцільним і корисним для торговельних підприємств. Затягування з реалізацією адаптаційних заходів і стримування процесу впровадження організаційно-економічного механізму адаптації може зменшити їх ефективність та викликати додаткові втрати у підприємств. Наголосимо, що під час адаптації слід враховувати чинник часу, адже в умовах фінансово-економічної кризи початкові адаптаційні заходи можуть виявитися недостатніми та потребувати заміни іншими, більш ефективними.

Контроль, як метод управління під час формування та реалізації організаційно-економічного механізму адаптації, передбачає перевірку доцільності застосування адаптаційних заходів, визначення необхідності їх коригування, оцінювання результату адаптації. При цьому контроль має здійснюватися як у процесі впровадження організаційно-економічного механізму адаптації підприємств торгівлі, так і по завершенню цього процесу. Перевірка доцільності адаптаційних заходів має здійснюватися шляхом визначення їх адекватності змінам ринкового середовища. Поточний контроль спрямований на визначення дієвості адаптаційних заходів, виявлення помилок і суперечностей під час реалізації організаційно-економічного механізму адаптації для їх оперативного усунення. Дієвість організаційно-економічного механізму адаптації торговельних підприємств під час поточного контролю виявляється шляхом ідентифікації позитивних зрушень у їх діяльності внаслідок змін у ринковому середовищі. Відсутність позитивних зрушень сигналізує про необхідність адаптаційного коригування (зміни виду адаптації, сфери адаптації, адаптаційних заходів, інструментів адаптації, тощо). На завершальному етапі впровадження організаційно-економічного механізму адаптації слід визначити ефективність адаптаційних заходів шляхом розрахунку адаптаційного ефекту. Кінцевий контроль дозволяє виявити відповідність результатів та цілей адаптації.

Отже, чим вище нестабільність ринку, тим більшу увагу підприємства торгівлі повинні приділяти формуванню адаптаційної стратегії та організаційно-економічного механізму її реалізації.

Горошко Юліана

студентка

Науковий керівник: к.е.н. доц. Петришин Н.Я.

Національний університет “Львівська політехніка”

м. Львів

НОВІТНІ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Глобалізація світової економіки та жорстока конкуренція між існуючими підприємствами призвели до необхідності пошуку новітніх концепцій управління для забезпечення успішного функціонування підприємства. Сучасне підприємство є багатогранним та багатофункціональним, а тому успішне управління передбачає поєднання багатьох процесів та постійного їх удосконалення.

На сьогодні, існує низка концепцій, при поєднанні яких здійснюється успішне управління підприємствами. Найбільш перспективними є концепції StrategicEnterpriseManagement (SEM) та BalancedScorecard (BSC).

Сучасне корпоративне управління залежить не лише від вимог і динаміки зовнішнього ринкового середовища, а потребує: врахування вимог соціуму, тобто бізнес повинен бути соціально відповідальним; збереження навколишнього середовища, а це актуалізує завдання екологічної відповідальності; сприяння загальному розвитку економіки, тобто необхідність забезпечення корпоративної стійкості.

Концепція BusinessPerformanceManagement (BPM) – є відносно новим підходом управління, який передбачає комплексний підхід до вирішення проблем та прийняття рішень, націлений на покращення фінансового стану та функціонування підприємства на всіх рівнях за рахунок інтеграції зусиль власників, управлінців, персоналу і зовнішніх контрагентів в межах загального середовища управління. Дослідження, які були здійсненні корпорацією Hupetion, показали, що концепція BPM дозволяє виявити сім проблемних місць управління [1]: невідповідність стратегії діяльності підприємства; місцевість (локалізованість чи обмеженість) оптимізації; повільна оперативність реагування на відповідні зміни у середовищі; неузгодженість управлінських рішень; повільні темпи покращень; приховані знання; недосяжність встановлених цілей.

Концепція BPM передбачає розроблення стратегічних цілей, дозволяє реалізувати їх, а також забезпечує регулярну перевірку та аналізування досягнутих результатів.

Концепція BalancedScorecard (BSC) є однією з найвідоміших концепцій, яка застосовується для стратегічного управління діяльністю підприємства. Система складається з 4 груп показників, а саме: фінанси, клієнти, внутрішні-бізнес процеси, розвиток та навчання. За допомогою BalancedScorecard можна виокремити оптимальний набір показників і оцінити їх, що надасть можливість удосконалити стратегію управління. Збалансована система показників дозволяє управлінням оцінити бізнес з чотирьох різних позицій і дати відповіді на такі чотири основні запитання [2]:

1. Яким є потенціал компанії як потенційного партнера на ринку, тобто якою є зовнішня фінансова перспектива;
2. Якою є майбутня перспектива досягнення поставлених цілей та яке враження має бути сформовано у споживачів про компанію щоб їх досягти;
3. Які перспективи внутрішніх бізнес-процесів;
4. За рахунок яких програм інновацій, мотивації та розвитку можна реалізувати конкурентні переваги, тобто якою є перспектива навчання та зростання професійності персоналу.

Крім цього концепція BSC розглядається як система стратегічного управління діяльністю підприємства, яка дає змогу до нижчих рівнів доводити стратегічні показники вищого рівня управління.

Дана концепція управління діяльністю підприємства надає об'єктивну можливість вирішити одну з основних проблем менеджменту – проблему ефективного контролю. Для визначення результативності діяльності підприємствам необхідно оцінити успішність своєї діяльності, враховуючи те, що процес розроблення стратегії циклічний. Концепція BSC дозволяє зосередитись на певній ситуації чи окремій проблемі та відстежити зміни, і одночасно корегувати свою стратегію [3].

Отже, основними причинами впровадження новітніх концепцій, а саме BusinessPerformanceManagement та BalancedScorecard є нестабільність внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства, що супроводжується глобалізацією світової економіки та жорстокою конкуренцією між існуючими підприємствами гігантами. На сьогодні, у світі прогресивних технологій, і відповідно, змін навколишнього бізнес-середовища, підприємства повинні вміти швидко адаптуватись до змін шляхом реалізації у своїй діяльності нових концепцій управління та технологій.

Необхідно визнати, що жодна концепція чи метод не повинні мати універсального характеру щодо їх застосування та використання, а навпаки лише поєднання декількох варіантів концепцій дозволить побудувати комплексний механізм управління підприємством.

Факт виникнення концепцій BusinessPerformanceManagement та BalancedScorecard є результатом прогресу у сфері інформаційних технологій та управлінської теорії, саме тому концепції відображають сучасні технології та актуальні принципи управління підприємствами.

Список використаної джерел

1. ТрокозД.І. Новітні концепції управління ефективністю діяльності сучасних підприємств. *Ефективна економіка*. 2014. №5. -URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3034.pdf>.
2. Коробков А. TheBalancedScorecard - нові можливості для ефективного управління.URL:http://ua-referat.com/The_balanced_scorecard
3. Алайдар Ж.А. Оценкаэффективностидеятельностикомпании на основесистемысбалансированныхпоказателей (ССП). *АльПари*. 2009. № 3. С. 61-65.

Иванченко Олеся

к.э.н., доцент, доцент кафедры
Ростовский государственный экономический университет
г.Ростов-на-Дону, Россия

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ ФОРМ КОММУНИКАЦИИ В СОБЫТИЙНОМ МАРКЕТИНГЕ

В условиях конкуренции и усиления информационного и коммуникационного влияния на потребителей инструменты событийного маркетинга, в том числе на основе цифровых форм коммуникации с целевой аудиторией, позволяют сформировать эмоциональное отношение к товару, компании, вызвать интерес и получить положительный клиентский опыт. При этом по мере расширения событийной индустрии растет и необходимость в использовании на мероприятиях современных информационно-коммуникационных технологий, которые не только упрощают жизнь организаторам, но и позволяют достичь большей коммуникационной вовлеченности участников мероприятия.

Событийный маркетинг — это деятельность, представляющая собой интегральный маркетинговый инструмент, базирующийся на методах и подходах маркетинга, рекламы, PR, а также в последние годы интернет-маркетинга и разнообразных цифровых технологий [3].

В настоящее время, по мнению экспертов рекламного рынка, масштабные и дорогие ивенты в поддержку продуктов и услуг замещаются необычными акциями. Как показывает практика, целевая аудитория, привыкшая к прямой рекламе, реагирует на свежий подход к промоушну максимально позитивно и вместо отторжения, бренд начинает вызывать интерес. У событийного маркетинга появились новые возможности благодаря развитию ивенттех. Дополненная реальность, чат-боты, ивент-приложения, оптимизация для голосовых поисковиков, большие данные и роботы сегодня получают широкое распространение при проведении и продвижении мероприятий. Технологии способствуют большему вовлечению аудитории, упрощают и удешевляют организационную часть и, конечно, делают мероприятие более ярким и запоминающимся [4].

Чат-боты, например, могут забрать на себя весь рутинный функционал и существенно разгрузить организаторов мероприятия. С их помощью можно поддерживать регулярную связь с будущими участниками. Боты прекрасно справляются с повторяющимися вопросами, предоставлением типовой информации и навигацией по площадке. Цель создания данного чат-бота - сформировать канал коммуникации, объединив три сущности в одну — бота (который заменяет бумажную программу), канал (который транслирует информацию в одну сторону) и чата (вовлечение, сообщество людей).

С ежегодным усовершенствованием персональных гаджетов дополненная реальность (AR) все масштабнее проникает в ивенты. Уже сегодня интерактив для

мероприятий все чаще реализуется с помощью технологий дополненной и виртуальной реальности. Например, организаторы SAP Форума 2018 использовали фотозону с дополненной реальностью и мобильное приложение для гостей и промоутеров. Фирменная технология исполнения дополненной реальности компании ARProduction позволила встроить графику как перед посетителями форума, так и позади. С помощью связки проектов дополненной реальности в виде мобильного приложения и фотозоны компания SAP решила свою задачу – эффектно продемонстрировала свои самые современные технологии с помощью дополненной реальности, подчеркнув свою технологичность в подходах к работе [2].

Еще одно современное направление ивент-тех – использование роботов при проведении мероприятий. К примеру, робот R.BOTSenergySwan может поддерживать диалог, отвечать на вопросы участников мероприятия, вести запись информации, контролировать происходящее, показать дорогу или помочь найти зал, где проходит событие [1].

Резюмируя вышесказанное, укажем, что событийный маркетинг является интерактивным способом взаимодействия с потребителями с целью формирования потребительского опыта, подкрепленного позитивными эмоциями. Инструменты event-маркетинга на основе цифровых форм коммуникации привлекают внимание, позволяют сформировать эмоциональную связь с компанией и достичь высокой коммуникационной вовлеченности участников мероприятия.

Список использованных источников

1. Официальный сайт компании R.Bot. URL: <http://promo.rbot.ru/?landing=124> (дата обращения 15.03.2020).
2. Официальный сайт компании ARProduction URL: <http://arproduction.ru/cases/> (дата обращения 15.03.2020).
3. Пономарева Е. Событийный маркетинг: виды, инструменты и примеры URL: <https://www.kom-dir.ru/article/2501-sobytiynyy-marketing> (дата обращения 15.03.2020)
4. Танцоров В. Тенденции событийного маркетинга URL: <https://vc.ru/marketing/59898-tendencii-sobytiynogo-marketinga-kotorye-vy-ne-smozhete-ignorirovat-v-2019> (дата обращения 15.03.2020)



Ковтун Олег

к.е.н., професор, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ОЦІНКА РИЗИКІВ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПАТЕРНУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне підприємство діє в умовах динамічного глобалізованого зовнішнього ринкового середовища. Його майбутні успішність та прибутковість насамперед залежать від цього середовища, його умов та факторів. У свою чергу підприємству для того щоб бути успішним потрібно систематично оцінювати ризики викликів з боку цього середовища та бути готовим до зміни параметрів своєї діяльності у відповідності до сигналів, які йому подає це зовнішнє ринкове середовище, яке ми асоціюємо з певними галузево-ринковими сегментами глобальної економіки і які ідентифікуємо як стратегічні зони господарювання (СЗГ).

При цьому системний підхід до підтримки, адаптації і розвитку підприємства в динамічному зовнішньому галузево-ринковому середовищі на основі оцінки ризиків для підприємства з боку різноманітних процесів які відбуваються чи очікуються в цьому середовищі має забезпечувати певний *патерн*, що покликаний виконувати роль базового інструменту механізму стратегічного управління підприємством, який ми визначаємо як *стратегія* цього підприємства.

«Патерн-стратегія» виступає логічною системою обґрунтування бізнесової поведінки підприємства, що допомагає йому вирішувати проблеми ще до їхнього виникнення, і яка ґрунтується на принципі, що для вирішення нових можливих проблем потрібні нові методи-прийоми (оскільки старих методів-прийомів ведення бізнесу та конкуренції недостатньо).

В такому контексті стратегія, як «патерн-інструмент» системного менеджменту підприємства, як на наш погляд, має: а) діагностувати рівень ризиків середовища підприємства; б) вибудовувати його діяльність на основі оцінки ризиків змін конкурентного ринкового зовнішнього середовища; в) підвищувати здатність адаптації підприємства до змін у динамічному середовищі, які діагностують через оцінку ризиків; г) переглядати бізнес-портфель підприємства (на основі оцінки ризиків за допомогою матричних інструментів стратегічного аналізу) тощо.

Отже, всі ці управлінські заходи на підприємстві повинні так чи інакше відобразитися в його стратегії, яка (як певний патерн або логічна система поведінки) визначатиме вибір бізнесу (який ми асоціюємо із певними СЗГ), методи ведення бізнесу та конкуренції в обраних СЗГ, за допомогою яких підприємство буде діяти в кожному галузево-ринковому сегменті зовнішнього середовища, обраному для свого бізнесу.

Таким чином, в нашій інтерпретації, стратегія має визначати логіку дій відносно створення, адаптації, розвитку і закріплення конкурентних переваг в СЗГ

на основі оцінки ризиків вибору цих СЗГ та ризиків, які існують та можуть виникати в межах цих зон. І у підсумку вона стає патерном, що допомагає підприємству передбачувати, визначати, оцінювати і вирішувати проблеми своєї діяльності та розвитку (зокрема, наприклад, проблеми пов'язані із втратою конкурентних переваг, потребою покращення конкурентоспроможності за рахунок інноваційних змін у технологіях, збереженням конкурентоспроможності за рахунок виходу на глобальний ринок, зміцненням конкурентоспроможності за рахунок розширення асортименту чи постійного оновлення модельного ряду продукту з метою збереження чи розвитку клієнтської бази, ринку і, відтак, рівня прибутковості бізнесу тощо) ще до того, як вони виникають на основі оцінки ризиків процесів в його зовнішньому середовищі.

Передбачення та оцінка ризиків як складової компоненти «стратегічного патерна логіки діяльності та розвитку підприємства» в динамічному зовнішньому середовищі дозволятиме обирати лише такі стратегічні рішення, які б забезпечували компромісний (прийнятний) рівень ризику – той ризик, який відповідатиме певному балансу між очікуваною вигодою і загрозою втрат від прийнятих господарських та управлінських рішень, як адекватної реакції на процеси, що відбуваються в зовнішньому середовищі, на його виклики.

Прийнятний ризик рішення щодо процесів в зовнішньому середовищі має обґрунтовуватися через процедури:

1) оцінки ризику (передбачає аналіз ризику; ідентифікацію джерел його виникнення; визначення можливих наслідків і питомої ваги в них факторів ризику). Оцінка ризиків має передбачати такі процедури: вивчення джерел їх виникнення; вивчення зовнішніх і внутрішніх факторів ризику; побудову і аналіз сценаріїв, схем розвитку підприємства за дії тих чи інших факторів; встановлення взаємозв'язків між факторами і показниками оцінки ризику та їх розрахунок.

2) управління ризиками зовнішнього середовища підприємства (охоплює розробку і реалізацію обґрунтованих рекомендацій і заходів, спрямованих на зменшення початкового рівня ризику до задовільного фінального рівня) має ґрунтуватися на: результаті оцінки ризику; аналізі потенціалу підприємства і середовища його функціонування; чинній нормативній базі; маркетингових та соціальних дослідженнях і на певних методах (серед яких, зокрема, виділимо: а) методи ухилення від ризику (відмова від ненадійних партнерів; відмова від ризикованих партнерів; страхування господарських ризиків; пошук гарантів); б) методи локалізації ризику (створення венчурних підприємств; створення спеціальних підрозділів); в) методи розподілу ризику (диверсифікація видів діяльності і зон господарювання; диверсифікація інвестицій; диверсифікація збуту і поставок; розподіл відповідальності між учасниками; розподіл ризику в часі); г) методи компенсації ризику (стратегічне планування; прогнозування зовнішнього оточення; моніторинг соціально-економічного і нормативно-правового середовища; створення системи резервів; цілеспрямований маркетинг).

Застосування критерію прийнятного ризику в процесі прийняття стратегічних рішень як адекватної реакції на процеси, а відтак, сигнали зовнішнього середовища підприємства дозволяє: а) виявляти потенційно можливі

ситуації, пов'язані з небажаним розвитком подій, результатом яких може бути зрив поставлених цілей; б) отримувати оцінки можливих втрат, пов'язаних з небажаним розвитком подій; в) враховувати втрати, пов'язані з попередньою оцінкою і керуванням ризиком; г) завчасно запланувати і здійснити заходи зі зниження ризику до прийняттого рівня.

Звернемо увагу, що причинами ризику виступають незаплановані події в середовищі, що можуть негативно вплинути на підприємство, на хід реалізації його планів. До них відносяться як передбачувані, так і непередбачувані події. Факторами ризику є умови, за яких можуть з'явитися причини ризику. Серед них виділимо: політичні, науково-технічні, соціально-економічні, екологічні; в сфері обігу, в сфері управління, відтворення, виробничої діяльності.

А рівень ризику (від події, процесу чи рішення) власне оцінює можливе відхилення мети та зв'язок з нею господарських результатів у вигляді певного порівнювального показника. Він дає можливість оцінити суттєвість того чи іншого фактору ризику та має продемонструвати рівень ризику, відображений за певними правилами у визначеній шкалі. В якості показника ризику для обґрунтування стратегічної реакції на події в зовнішньому середовищі підприємства (тобто стратегічного патерну для підприємства) ми рекомендуємо використовувати середню оцінку величини втрат за усіма ланками (сценаріями, схемами) небажаного розвитку подій. А оскільки кожне адаптивне чи реактивне стратегічне рішення (як реакція на зміни в зовнішньому середовищі та його виклики підприємству) спрямовуються на зміну відповідного потенціалу підприємства, то показник ризику повинен характеризувати можливі відхилення від запланованого приросту того чи іншого потенціалу.

Кількісну оцінку ризиків потрібно проводити на підставі розрахунків ймовірних показників як у відносних, так і в абсолютних величинах, які містять певну міру ймовірності під час прийняття і реалізації прийнятих рішень. А міра ризику може оцінюватись як можливими, так й очікуваними збитками. При цьому ступінь прийняттого ризику має визначатися з урахуванням таких параметрів підприємства, як: обсяги основних фондів; обсяги власного капіталу і виробництва; рівень рентабельності; фінансовий стан підприємства; ліквідність. Щодо самої технології оцінки ризику стратегічних рішень, то при його розрахунку: по-перше, має визначатися величина обсягу збитків (прибутків); по-друге, має враховуватися ймовірність несприятливих чи сприятливих обставин їх отримання.

Список використаних джерел

1. Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения. СПб.: Питер, 2001. 567 с.
2. Ковтун О. І. Стратегія підприємства : навч. посібник. Львів : Новий Світ-2000, 2014. 426 с.
3. Семенова К. Д. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків. Одеса : ОНЕУ, 2013. 194 с.

Македон Вячеслав

д.е.н., доцент, професор кафедри

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро

МІЖНАРОДНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРОЦЕСАХ РЕГУЛЮВАННЯ СУЧАСНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Процеси глобалізації економік у всьому світі та динамічний розвиток торгівлі і міжнародного співробітництва створюють нові умови та загрози, за яких країни та соціально-політичні-економічні організації (наприклад, ЄС) повинні реагувати та управляти певними процесами. До них ми відносимо: міграцію, трансміграцію та реміграцію які є визначальними елементами сучасного та майбутнього світового порядку. Понад 700 мільйонів людей (включаючи відвідувачів у ділових чи особистих / сімейних поїздках) щорічно перетинають кордони національних держав, а один мільйон на тиждень рухається між глобальним Півднем та глобальною Північчю.

Хоча з іншою інтенсивністю та формою, ніж зараз, міграційні потоки існують століттями. Однак лише на початку XX століття були зроблені перші спроби системного підходу до проблем управління міграцією та аналізу причин та джерел цього явища. Світова міграція та інші взаємопов'язані транскордонні процеси, що становлять серце глобалізації, змішують людей та мікроорганізми в безпрецедентному масштабі [1].

Серед багатьох моделей, які використовуються для визначення та управління міграцією ми відносимо:

1. Модель міграційної мережі – підкреслює важливість існуючих зв'язків між колишніми та майбутніми іммігрантами. Вихідним моментом для аналізованої моделі була презумпція, що кожна наступна хвиля іммігрантів забезпечує інформаційну, матеріальну та економічну підтримку нової. Імміграція, таким чином, стає процесом, який, розпочавшись, підтримує себе. Цей процес - це в основному ланцюжок подій і циклів зворотного зв'язку, а не сукупність окремих потоків. Основні функціональні особливості процесу управління: а) захист мігрантів від надмірних витрат і перешкод, пов'язаних з імміграцією; б) підтримуючи їхні стосунки із громадою в країні походження; в) вплив на рівень інтеграції іммігрантів у приймаючій країні; г) визначення того, хто повинен емігрувати з даної громади (опосередковано впливає на масштаби та інтенсивність міграції).

2. Інституційна теорія - її головний представник, Дуглас Мессі, припускає, що після першої міграції наступні породжуються інституційними відносинами. У результаті послідовних хвиль міграції уряди створюють установи, метою яких є задоволення потреб як сучасних, так і майбутніх іммігрантів. В інституційній теорії не менш важливо продемонструвати ланцюжок подій, як специфічний зворотний зв'язок. Цей ланцюжок подій та наслідків подій пов'язаний із тим, що кожна нова хвиля іммігрантів є результатом попередньої, яка мала вплив на становлення та

розвиток підтримуючих інститутів [2].

3. Теорія подвійного ринку праці, згідно з якою слід виділяти два основні ринки: внутрішній (закрита структура), де вартість праці підлягає стандартам та адміністративним процедурам, і зовнішній, який є відкрита структура, де ці значення формуються економічними змінними. Ця теорія вказувала на масштабну міграцію, наприклад в Західній Європі та США можна пояснити рішеннями окремих країн, спрямованими на задоволення попиту на робочу силу в певних галузях. Це в свою чергу означає, що різниці в оплаті праці не є визначальним фактором міграції. У цьому сенсі міграцією є такий рівень умов праці, який (хоча і не є привабливим для рідної робочої сили) прийнятний для новачків [3].

Аналізуючи представлені, дійсно дуже різні моделі міграції, слід звернути увагу на деякі основні причини сучасної глобальної імміграції: 1. економічний фактор; 2. політична ситуація, включаючи релігію; 3. необхідність поліпшення життєвого стану; 4. аспект безпеки, стимульований війнами, диктатурами, гуманітарними кризами, стихійними лихами.

Важливим фактором, що впливає на внутрішню безпеку з точки зору міграційних рухів (міжнародна міграція), є гомогенність соціальної структури, що оцінюється на основі багатства, освіти, класу / релігії / расової системи, мовної спільноти, ставлення, цінностей та етнічної ідентичності тощо.

Слід підкреслити, що глобалізація та концепція «глобального села» породили нове сприйняття світу, інформацію, відстань, можливості руху та імміграції. Наслідки сучасної глобалізації, сформульовані, якщо їх раціонально використовувати, могли б визначити ще більш динамічний розвиток світової економіки. Однак якщо досягнення глобалізації «зловживаються» і різниці за національною ознакою, культурою, політикою чи релігією надмірно піддаються, виникають небажані явища, які легко виходять з-під будь-якого контролю. Одним із прикладів таких явищ є нелегальна імміграція, яка - за словами автора - несе певні ризики для приймаючих країн [4].

Нова практика міжнародного менеджменту в аспекті міграції виникає у зв'язку з розмноженням міжнародних та регіональних організацій, що спеціалізуються на регулюванні глобальної мобільності. Ця політика пов'язана не лише з появою нових політичних та організаційних акторів, але з новим способом постановки питання про міграцію, а саме як з одним із "управління міграцією". На сьогоднішній день нам не вистачає адекватного розуміння політики управління міграцією. Критичний акцент на протизаконній імміграційній діяльності в умовах глобальної економіки може бути корисним у цьому контексті принаймні двома способами.

По-перше, вона зосередить нашу увагу на тому, що є одним із найбільш (у певному відношенні, мабуть, найбільш) найважливіших питань у дискурсі управління міграцією. Це питання нелегальної міграції. Можна говорити, що нелегальна міграція - це далеко не той самий очевидний прогрес, в який часто вважають політичні чи медійні наративи, не кажучи вже про окремі наукові повідомлення. Навпаки, це складне і неоднозначне явище.

Глобалізація приносить нові виклики та має певні наслідки, які повинні

вирішити країни світу насамперед шляхом прийняття стратегії та системних рішень для забезпечення ефективного захисту від припливу нелегальних іммігрантів, що, зрештою, є значною загрозою для внутрішньої безпеки окремих держав. Це важливіше, оскільки, наприклад, в даний час жителі поза межами Європейського Союзу складають вже понад 4% від загальної кількості населення Співтовариства. Ця кількість зростає в міру злиття сімей іммігрантів та народження дітей-іммігрантів, що змушує нас усвідомити, що зупинити нелегальну імміграцію неможливо, а врегулювання її все ще можливо. Ця ситуація вказує на необхідність посилення співпраці служб, відповідальних за питання оборони та безпеки, з органами місцевого самоврядування різних рівнів на організаційному, політичному, правовому та фінансовому рівнях. Отже, дуже важливою проблемою є обізнаність людей про безпеку регіону та країни.

Список використаних джерел

1. Djogo M., & Stanisic N. Is the Global Competitiveness Report the right measure of macroeconomic competitiveness. *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci: časopis za ekonomsku teoriju i praksu*. 2016. № 34(1). С. 91-117.
2. Stahl G., Björkman I., Farndale E., Morris S. S., Paauwe J., Stiles, P., & Wright P. Six principles of effective global talent management. *Sloan Management Review*. 2012. №53(2). С. 25-42.
3. Makedon V., Hetman O., Yemchuk L., Paranytsia N., Petrovska S. Human resource management for secure and sustainable development. *Journal of security and sustainability issues*. 2019. №8(3). С. 345-354.
4. Giddens A. Runaway world. How globalization is reshaping our lives. Routledge: New York, 2003. 124 с.



Мицак Ольга

к.е.н., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ

Формування концептуальних засад управління структурою капіталусуб'єктів господарювання повинно ґрунтуватись на закономірностях і особливостях його кругообігу в межах визначеної бізнес-системи, типу обраних стратегію розвитку фінансової політики і тактики управління та врахуванні умовзовнішнього середовища бізнесу.

Сучасна політика управління структурою капіталу підприємства повинна бути спрямована на забезпечення операційної і фінансової ефективності його

використання, фінансову стійкість підприємства, дотримання обумовленого рівня фінансових ризиків з врахуванням обсягів і напрямів руху грошових потоків підприємства.

На нашу думку, управляти структурою капіталу підприємства у ринкових умовах за можливості використання різноманітних джерел його залучення необхідно на основі економічних оптимізаційних моделей. Рівень спроможності забезпечення розвитку підприємства в сучасному бізнес-середовищі безпосередньо визначається рівнем компетентності, професійності і актуальності менеджменту суб'єктів бізнесу щодо застосування сучасних методологій управління структурою капіталу, оскільки дозволить максимізувати рівень фінансової рентабельності при допустимих рівнях ризиків фінансово-господарської діяльності.

Сучасні тенденції менеджменту підприємств акцентують увагу на управлінні структурою капіталу, як одного з основних напрямів та індикаторів формування ринкової цінності бізнесу у довгостроковій перспективі. Однак, вітчизняна практика фінансового управління структурою капіталу, як правило, передбачає вивчення і оцінювання її оптимальності відповідно до потреб у фінансуванні конкретних проектів, а не з урахуванням стратегії довгострокового розвитку бізнесу, що суттєво обмежує інструментарій і методологію фінансового менеджменту. Як наслідок, фінансова стратегія часто не узгоджується з бізнес-стратегією, і, таким чином, не може забезпечити довгострокового зростання ринкової цінності підприємства.

Формування капіталу для забезпечення розвитку бізнесу вимагає використання різноманітних фінансових інструментів, планування руху грошових потоків і ефективного ризик-менеджменту. Одним із найважливіших показників якості управління структурою капіталу є рівень її оптимальності, що є основною умовою рівня сукупної (середньозваженої) вартості капіталу та рентабельності власного капіталу.

Один із найбільш ефективних, на нашу думку, економічно-організаційних методів управління структурою капіталу підприємства передбачає перегляд тих чи інших бізнес-процесів або всієї структури капіталу підприємства в цілому та їх оптимізацію шляхом моделювання процесу управління структурою капіталу. Оптимізація структури капіталу – це комплексний, системний процес планування необхідного обсягу, складу та співвідношення власного й залученого капіталу, об'єднаних загальною фінансовою стратегією регулювання необхідного обсягу капіталу та співвідношення його дохідності й рівня ризиків.

Фінансові менеджери, моделюючи структуру капіталу, мають враховувати те, що оптимальне фінансове рішення щодо структури капіталу – це знаходження такого співвідношення видів та обсягів власних і залучених джерел фінансових ресурсів, яке при обумовленому (допустимому) фінансовому (валютному, процентному й структурному) ризику мінімізує витрати на отримання та обслуговування капіталу та забезпечує максимальну ефективність його використання. Для цього визначають основні індекси контролю за рівнем платоспроможності та фінансової стійкості. Сформована при використанні фінансового моделювання структура капіталу має бути статичною по відношенню

до короткострокового планового періоду, тому невід'ємним елементом фінансового управління є контроль рівня оптимальності структури капіталу умовам та завданням фінансово-господарської діяльності суб'єктів бізнесу та здатності їх виконати.

Критеріями ефективності оцінювання параметрів системи оптимальності структури капіталу є:

- визначення реального обсягу, складу і структури капіталу;
- обґрунтування оптимальних обсягів капіталу, їх розподіл і використання з урахуванням потреб підприємства;
- економічна доцільність напрямів використання, а також впливу їх на кінцеві результати господарської діяльності підприємства;
- контроль за використанням фінансових ресурсів, майнового комплексу, виконанням планових завдань, безперервністю розвитку і підвищення рентабельності діяльності;
- проведення аналізу, планування і контролю системи управління капіталу підприємства з погляду підвищення ефективності його як бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Застосування запропонованих засад управління структурою капіталу підприємства дозволить більш ефективно в часі і за рівнем витрат забезпечити виконання стратегічних завдань розвитку суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Мицак О. В., Демчук І. О. Деякі аспекти управління структурою капіталу підприємства. Сучасний стан та пріоритети модернізації фінансово-економічної системи України : матеріали X Всеукраїнської науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених (21 листопада 2019 р.). К. : Алерта, 2019. С. 238-240.
2. Мицак О. В., Чуй І. Р. Фінансовий менеджмент : навч. посібник [2-ге вид., доп. і перероб.]. Львів : Магнолія-2006, 2017. 228 с.
3. Мицак О. В., Чуй І. Р., Демковська О. І. Ідентифікація та методика оцінювання фінансової стійкості підприємств для забезпечення фінансової рівноваги. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. Львів : Видавництво ЛТЕУ. Серія економічна. Вип. 51, 2016.



Пліш Ірина

студентка

Науковий керівник: к.е.н., доцент Петришин Н.Я.
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів

ПРОБЛЕМИ ПЛАНУВАННЯ РУХУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Проблеми з грошовим потоком на підприємстві можуть спричинити серйозні перебої в процесах функціонування. Їх можна уникнути, оскільки вони відображають лише тимчасове зменшення кількості наявних грошей, але не відображають фактичний заробіток протягом року.

Грошові потоки — це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у результаті виробничо-господарської діяльності підприємств [1].

Зарубіжні вчені Е. Нікбахт та А. Гроппеллі наводять спрощене визначення грошового потоку як «міри ліквідності компанії», що складається з «чистого доходу і безготівкових витрат, таких як амортизаційні відрахування» [2].

Планування грошових потоків — складова фінансового планування, за допомогою якої можна визначити усі можливі джерела надходжень та витрат підприємства. У часовому аспекті планування здійснюється на рік, квартал, місяць. Це процес розробки планів та системи показників для формування грошових потоків у фінансовій, інвестиційній та операційній діяльності [3; 4].

Методика планування включає такі складові [3]:

- планування грошових надходжень за період;
- планування відтоку коштів;
- розрахунок чистого грошового потоку;
- визначення загальної потреби в короткостроковому фінансуванні.

Основними фінансовими документами надходження і витрати коштів є [4]:

- касовий бюджет - план надходження і витрати коштів;
- платіжний календар - форма поточного фінансового плану управління грошовими потоками.

Основним джерелом надходження коштів є виручка від реалізації. Тому, необхідно слідкувати за періодом оплати покупцем за товар, щоб не збільшувалася дебіторська заборгованість.

Відсутність планування руху грошових коштів може негативно вплинути на діяльність підприємства, створити ряд проблем, а в гіршому випадку призведе до банкрутства. Тож розглянемо найпоширеніші проблеми та шляхи їх вирішення.

1. Відсутність резервних коштів. Багато підприємств зовсім не має запасів готівки або він недостатній. У такому випадку компанія зовсім не готова до форс-мажорних обставин чи несподіваних ситуацій, які, при відсутності коштів для їх вирішення, негативно вплинуть на основні процеси діяльності. Вирішити проблему допоможе створений резерв готівки шляхом переведення частини

доходів на ощадний рахунок. Можна періодично збільшувати суму, якщо це можливо.

2. Несвоєчасна оплата за товар. Дослідження показали, що 60% платежів сплачуються невчасно, тобто покупці затримують перерахунок коштів за товар на рахунок підприємства, що може створювати фінансові проблеми. З метою запобігання виникненню несвоєчасних оплат за товар доцільно надсилати рахунки якнайшвидше та запропонувати декілька варіантів оплати. Також стимулом вчасно надіслати кошти може бути знижка за своєчасну оплату. Можна використовувати автоматичні нагадування про оплату. Депозит – також достатньо дієвий варіант, але може негативно вплинути на грошовий потік підприємства.

3. Ігнорування бухгалтерії. Багато власників бояться брати відповідальність за ведення бухгалтерії і можуть зовсім не перевіряти її. Неправильне ведення бухгалтерії чи її відсутність може серйозно вплинути на бізнес. Не буде можливості відстежувати платежі, депозити чи будь-яку фінансову діяльність. Це заважатиме отримувати фінансування або навіть сплачувати податки правильно. Тому, доцільно слідкувати за бухгалтерією, працювати у електронних системах бухгалтерського обліку, залучати кваліфікованих спеціалістів тощо.

4. Забагато запасів готової продукції. Ця проблема найбільшою мірою стосується роздрібних торговців. Надмірні запаси пов'язані із великими витратами на їх зберігання, що не є фінансово вигідним. Необхідним є перегляд обсягів та переліку замовлень. Слід віднайти оптимальний варіант та замовляти лише те, що дійсно необхідно, удосконалити процеси прогнозування за допомогою інтегрованого програмного забезпечення управління запасами та системи продажу [5; 6; 7].

Отже, можна зробити висновок, що раціональне планування грошових потоків необхідне для успішного функціонування підприємства. Планування потрібно здійснювати систематично, оскільки зміни у функціонуванні відбуваються досить часто, не можна розраховувати на точне виконання планового завдання. Плани потрібно пристосовувати до змін, що можуть відбуватися щорічно, щоквартально, щомісячно або навіть щоденно. Саме тому, фінансовий менеджер повинен досконало володіти прийомами гнучкості, щоб оцінювати й аналізувати потенційно мінливі ситуації.

Список використаних джерел

1. Богданов В.С. Грошовий потік: визначення та оцінка. *Науковий вісник Миколаївського національного аграрного університету*. 2017. Випуск 1(16), Ч.1. С.9-12.
2. Кошельок Г.В. Оцінка якості управління грошовими потоками на підприємстві. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Випуск 1 (48). С.108-115.
3. Головка Т.В. Побудова процесу планування грошових потоків на підприємствах торгівлі. *Науковий журнал*. 2017. С.105-113.
4. Некрасенко Л.А. Напрямки удосконалення управління грошовими потоками суб'єктів господарювання. *Науковий вісник*. 2008. С.118-122.
5. 9 поширених проблем грошових потоків та способи їх вирішення. URL: <https://www.waveapps.com/blog/payments/9-common-cash-flow-problems>

6. CashFlowProblemsandSolutions.URL:<https://www.comcapfactoring.com/blog/cash-flow-problems-and-solutions/>

7. CommonCashFlowProblemsforScalingBusinesses.
URL:<https://www.freshbooks.com/blog/6-ways-to-avoid-cash-flow-problems-in-your-business>



Патинська-Попета Марина

аспірантка

Науковий керівник: д.е.н., професор Зінчук Т. О.

Поліський національний університет
м. Житомир

ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ МЕХАНІЗМІВ В УПРАВЛІННІ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

В умовах глобалізації та євроінтеграції України важлива роль належить забезпеченню сталого розвитку територій на засадах економічного зростання, підвищення ролі соціальних пріоритетів, екологічної доцільності. Зміни в місцевому самоврядуванні, зумовлені адміністративно-територіальною реформою в Україні, надали можливість об'єднаним територіальним громадам (ОТГ) самостійно вирішувати проблеми у сфері соціально-економічного розвитку, підвищення рівня та якості життя населення.

Сучасні теоретичні дослідження та практичний досвід засвідчують, що в територіальному управлінні ключовими показниками конкурентоспроможності громад є забезпечення добробуту громадян, наявність і розвиток певних конкурентних переваг території щодо її інвестиційної привабливості. Відтак актуалізується підхід щодо розвитку громад на засадах маркетингу як системи управління територіями.

Питання впровадження маркетингової моделі державного (публічного) управління набуває актуальності. Однак, незважаючи на значні доробки у сфері територіального маркетингу, мало досліджень щодо впровадження маркетингово-інноваційної моделі в діяльність органів місцевого самоврядування. У науковій літературі термін «маркетинг територіальних громад» відсутній, однак напрацювання науковців з питання територіального маркетингу можуть бути використані під час реалізації маркетингу ОТГ. Територіальний маркетинг територіальних громад – це маркетинг в інтересах територіальної громади, її внутрішніх та зовнішніх суб'єктів, які мають інтереси на території громади [3, с. 93].

Європейський досвід використання маркетингу свідчить, що причиною його застосування в умовах глобалізації став пошук вирішення складних

соціально-економічних проблем, що постали перед громадами. Основними з них є : проведення структурної перебудови економіки у зв'язку з переходом на нові технології та екологічно чисті виробництва; довгострокове планування територіальної забудови; інтеграція економіки регіонів та посилення конкуренції між регіонами з точки зору їх привабливості для розміщення нових підприємств, мешканців, туристів [4, с. 52]. До проблемних питань управління на локальному рівні можна віднести такі: невизначеність органами місцевого самоврядування стратегічних пріоритетів розвитку громади; неготовність конкурувати на внутрішньому та зовнішніх ринках як у плані матеріальних, так і людських ресурсів; недостатній рівень співробітництва між громадами; низька активність громадян у прийнятті управлінських рішень; відсутність маркетингу території та позиціонування інвестиційної привабливості громад.

Серед факторів зростання ролі маркетингу територій визначають: зміни філософії, принципів, цілей розвитку території, характеру територіальних органів влади, а також залучення спільноти мешканців до продуктивної взаємодії як одного із чинників соціально-економічних зрушень.

Метою маркетингової діяльності територіальних громад є вплив на думку і поведінку споживачів, тобто створення, підтримку або зміну їх ставлення до привабливості, престижу території загалом, умов життєдіяльності та ділової активності на певній території; привабливості зосереджених на ній природних, фінансових та інших ресурсів, а також можливостей відтворення таких ресурсів [2, с. 91]; формування та просування позитивного іміджу певної території самостійно та в кооперації, з урахуванням конкурентних переваг, орієнтуючись на підвищення рівня життя населення та засади сталого розвитку [5, с. 27].

Вітчизняні вчені розглядають маркетинговий підхід як один з ефективних способів підвищення інвестиційної привабливості ОТГ, що охоплює імідж, інфраструктуру, територію, кадровий потенціал. Саме маркетингові інструменти дають змогу оцінити конкурентні переваги та унікальні риси території, недоліки та загрози, визначити основні напрями стратегічного розвитку, що в комплексі формує необхідний спектр заходів щодо реалізації стратегії підвищення інвестиційної привабливості громад та концепції їхнього зрівноваженого розвитку [1, с. 61].

Для економічного зростання громад необхідне створення сприятливого інвестиційного клімату, розробки конкретних програм та проєктів, у які залучатимуться інвестиційні ресурси. Прикладом такого підходу є реалізація проєкту «Молодіжний кластер органічного бізнесу» Баранівської міської ОТГ, ініційованого з метою розвитку унікальної конкурентної переваги, втіленої в гаслі «Баранівка – органічний простір». Метою проєкту є економічний розвиток громади на основі розбудови горизонтальних ділових зв'язків (кластеру) між екологічно орієнтованими місцевими виробниками, покращення локального бізнес-клімату та розвитку відповідної інфраструктури.

Недостатня розвиненість інфраструктури підтримки інвестиційної діяльності, незначна кількість досконало розроблених інвестиційних пропозицій, які враховують інтереси громад та інтереси інвесторів, що є первинним

інструментом залучення інвестицій, і загалом відсутність системи маркетингу та промоції, – ці та інші проблеми постають перед громадами.

На часі створення методик та моделей навчання прийомам маркетингу з метою вдосконалення виробництва, послуг та інфраструктури громад. Існує потреба в популяризації досвіду і кращих практик ефективного використання каналів комунікації, у забезпеченні якісними інформаційно-консультаційними послугами (проведення семінарів, тренінгів, конференцій, висвітлення у ЗМІ). Так, у Житомирському Центрі розвитку місцевого самоврядування відбувся тренінг «Висвітлення діяльності ОТГ» для фахівців громад регіону, що включав опрацювання методики роботи із сайтом громади, ведення акаунтів у соціальних мережах та обмін досвідом із підготовки й видання інформаційних бюлетенів ОТГ.

В умовах формування та розвитку маркетингу ключовими напрямками діяльності органів місцевого самоврядування є: - забезпечення інвестиційного привабливості територій; - розвиток підприємництва та підвищення конкурентоспроможності місцевого бізнесу; - інтеграція територіальних громад у регіональні об'єднання підприємств, утворених на кластерній основі, як запорука їх фінансово-економічної стабільності; - розвиток соціальної та інженерної інфраструктури територій; - налагодження якісної та постійної комунікації з населенням; - активізація громадської ініціативи, залучення членів громади до управлінських процесів (бюджетів участі, системи петицій, фондів громад, громадських слухань та обговорень).

Отже, в обставинах децентралізації влади, вирівнювання умов господарювання різних територій та стимулювання конкуренції застосування маркетингу в управлінні громад є виправданим й економічно обґрунтованим, оскільки сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Гринкевич С., Брух О., Бернацька І. Вплив маркетингового середовища на розвиток об'єднаних територіальних громад. *Аграрна економіка*. 2018. Т. 11. №1–2. С. 59–69.
2. Гургула Т. В. Територіальний маркетинг в умовах співробітництва територіальних громад. *Економічні науки*. 2019. № 5. С. 90–93. DOI: 10.31891/2307-5740-2019-274-5-91-94.
3. Кислицына В. В. Маркетинг : учебник. Москва : ИДФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. 464 с.
4. Піта А., Нікульча В. Стратегічне планування розвитку міст на основі концепції міського маркетингу. *Наука молода*. 2007. №8. С. 51–54.
5. Фітель О. І. Концептуальні засади маркетингової діяльності територіальних громад. *Регіональна економіка*. 2017. №1. С. 23–29.



Харун Олена

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Грицина Леся

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація світових ринків, посилення конкуренції і постійно зростаючі вимоги клієнтів до якості логістичного обслуговування активізували розвиток практики аутсорсингу, тобто залучення контрагентів для виконання комплексу логістичних послуг [1].

Аутсорсинг – це передавання компанією неосновних для компанії бізнес-процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду – найчастіше з мотивів зменшення витрат на ці бізнес-процеси, або рідше для покращення якості результату: послуг, виготовлюваних комплектуючих тощо [2]. Основним принципом аутсорсингу є те, що підприємство залишає за собою тільки те, що воно може краще зробити за інших. Аутсорсинг визнано однією з найважливіших концепцій у галузі менеджменту протягом останніх 75 років [3, с. 17–18].

Доцільність використання логістичного аутсорсингу визначається для компанії-замовника в загальному випадку такими основними причинами [4]: недолік знань і досвіду у компанії в області логістики; тісний взаємозв'язок підприємств-виробників і постачальників продукції з підприємствами транспортної галузі в усіх ланках ланцюжка створення доданої вартості; можливість для виробника відмовитися від непрофільних видів діяльності (логістика); підвищення гнучкості, як щодо розвитку власної організації, так і по відношенню до її діяльності на ринках, і досягнення ефекту синергії; використання всіх переваг логістичного підходу до управління власною діяльністю без необхідності розвивати власні компетенції в цій сфері; зниження загальних витрат, зміна структури витрат; комплексне логістичне обслуговування високої якості, яке забезпечує провайдер; підвищення якості послуг для кінцевого споживача, що позитивно відбивається на іміджі компанії-замовника та ін.

Прийняття рішення про використання аутсорсингу є складним комплексним завданням, що зачіпає стратегічні інтереси, тому воно знаходиться в компетенції вищого менеджменту компанії. Фактично це рішення означає вибір між власним виробництвом і придбанням послуг «на боці» та пов'язане з аналізом як справжнього стану справ у компанії, так і можливих ризиків аутсорсинг-проектів. Можна виокремити основні переваги використання аутсорсингу на підприємствах (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Переваги від використання логістичного аутсорсингу [5]

Переваги	Характеристика
Основне виробництво. Спеціалізація	Концентрація на основній діяльності, найбільш рентабельної для підприємства; підвищення якості комплектуючих; зниження загальних витрат за рахунок відсутності заготівельного та допоміжного виробництва; вивільнення дефіцитного устаткування та висококваліфікованої робочої сили для роботи над ресурсномісткими операціями.
Економічного та фінансового характеру	Оптимізація структури витрат; зменшення витрат логістики; скорочення витрат на персонал і приміщення; зменшення адміністративних витрат; зменшення фінансових та виробничих ризиків.
Ринкові відносини	Вирішення проблем функціонування й розвитку в ринковій економіці завдяки зменшення витрат.
Гнучкість	Здатність гнучко реагувати на ринкові зміни і внутрішні проблеми компанії; підвищення гнучкості внаслідок використання вивільненого потенціалу; швидко адаптуватися до зовнішніх умов функціонування та покращувати економічні результати.
Організаційного характеру	Спрощення організаційної структури; скорочення штату працівників.
Нове виробництво (інновації)	Зосередження на розробці нових продуктів і послуг, поліпшення якості продукції послуг; диверсифікація діяльності внаслідок використання потенціалу, що вивільнився.
Інвестування	Домогтися підвищення ефективності діяльності промислової компанії без великих інвестувань у високовартісні технології; мінімізація інвестицій в логістику.
Обслуговування клієнтів	Якісний стандартизований сервіс; покращення обслуговування клієнтів; удосконалення якості товарів та послуг; можливість працювати за гнучким графіком; впровадження новітніх технологій; завдання аутсорсингу можна ускладнити або спростити відповідно до поточних вимог.

Поряд з перевагами аутсорсингу логістичних послуг, існує низка ризиків і недоліків, які виникають, коли підприємства передають логістичні функції третій стороні як самостійному суб'єкту господарювання: передача важливої інформації про підприємство в «чужі руки»; ризик зниження ефективності праці власного персоналу та втрати ним необхідних знань та досвіду надання функції, що передається на аутсорсинг; у випадку недобросовісності аутсорсера, виникнення форсмажорних обставин або його банкрутства можливі суттєві втрати, пов'язані з необхідністю термінового пошуку іншого аутсорсера або налагодження виконання даної функції власними силами; вірогідність монополізації ринку відповідних послуг окремими аутсорсерами; недотримання прийнятих зобов'язань щодо рівня обслуговування; складність у досягненні зниження витрат (великі тарифні ставки); зниження можливості впливу та контролю за функціями, переданими аутсорсеру.

Отже, логістичний аутсорсинг за останнє десятиріччя набув популярності та широкого застосування вітчизняними підприємствами, що прагнуть суттєво

підвищити конкурентоспроможність за рахунок використання нових технологій, реструктуризації менеджменту та оптимізації виробничих процесів.

Серед чинників привабливості України для зарубіжних аутсорсингових компаній виділяють такі [6]: зрілий та динамічний ІТ-ринок; значна кількість висококваліфікованих спеціалістів, які володіють передовими технологіями; розвинена система освіти, велика кількість університетів та науково-дослідних установ; високий рівень володіння англійською мовою серед працюючого населення; процеси економічної та політичної трансформації, орієнтовані на бізнес-моделі Заходу; вигідне географічне розташування; культурна спорідненість із Західною Європою та географічне розташування; нижчий рівень витрат, в т.ч. на заробітну плату.

Необхідно вказати на чинники, які перешкоджають розвитку ринку логістичного аутсорсингу в Україні: відсутність сприятливого інвестиційного клімату, низький рівень розвитку фондового ринку та логістичної інфраструктури, нестабільна фінансово-економічна ситуація, недосконалість контрактних відносин, високий рівень корупції та бюрократичні перепони розвитку підприємництва.

Список використаних джерел

1. Глазун В. В., Бондаренко С. Р., Запорожченко С. І. Аутсорсинг логістичних послуг : реалії та тенденції. Східна Європа : економіка, бізнес та управління : електронне наукове фахове видання. 2019. № 3 (20). URL : <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/20-2019-ukr> (дата звернення 9.03.2020 р.).
2. Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL : <http://ru.wikipedia.org/Логистика> (дата звернення 9.03.2020 р.).
3. Gay Ch.L., Essinger J. Outsourcing strategiczny. Konceptja, modele i wdrażanie. Krakow: Wyd. Oficyna Ekonomiczna. 2002. 212 p.
4. Широкова А.В. Особенности современного аутсорсинга в логистике. URL : <https://ideas.repec.org/a/scn/013908/15615845.html> (дата звернення 9.03.2020 р.).
5. Бакута А. В., Борисенко Д. В. Логістичний аутсорсинг як інноваційний метод в управлінні конкурентоспроможністю сучасного підприємства. *Економічний вісник ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»*. 2015. № 2. С. 92-97.
6. Вернюк Н.О., Новак І.М., Школьний О.О. Логістичний аутсорсинг як чинник глобальних конкурентних переваг. *Економіка та управління підприємствами*. 2016. № 7(181). 2016. С. 184-193.



СЕКЦІЯ 8
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-
АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ

SECTION 8
PROBLEMS OF ACCOUNTING
AND ANALYTICAL SUPPORT
AND TAXATION OF BUSINESS
ENTITIES

Бачинський Василь

професор, завідувач кафедри
бухгалтерського обліку

Медвідь Любов

к.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку

Веждел Альбіна

здобувач ступеня доктора філософії

з галузі знань 07- Управління та адміністрування,

спеціальності 071- Облік і оподаткування

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

**ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА МОЖЛИВІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ
УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Ефективне функціонування підсистеми управлінського обліку на будь якому підприємстві (включаючи підприємства виробничої сфери) у значній мірі залежить від досконалості його організаційної структури, оптимальної побудови і функціонування економічних служб, наукової організації праці бухгалтерів. Створюючи систему управлінського обліку на підприємстві, чи в організації виходять з того, що така система повинна складатись з окремих взаємопов'язаних підсистем та елементів, функціонування яких дозволяло б генерувати інформаційні ресурси з синергетичним ефектом для різних рівнів менеджменту: операційного, тактичного і стратегічного.

З метою створення ефективної системи управлінського обліку необхідно скористатись досвідом розвинутих країн світу та пропозиціями наших вчених щодо цих питань.

У зарубіжній практиці система управлінського обліку функціонує як окремий підрозділ бухгалтерії, який реалізує свої цілі на базі єдиних інформаційних центрів. В цих підрозділах функції збору, вимірювання, групування, інтерпретації облікової інформації та підготовки управлінських рішень виконуються з допомогою об'єднаних зусиль органів планування, обліку, аналізу і контролю. Управлінська інформація опрацьовується спеціально створеними

комісіями і спрямовується різним споживачам для прийняття рішень [1, с. 16-18].

У нашій господарській практиці об'єднання різних функціональних служб для реалізації певних управлінських завдань може здійснюватися на основі програмно-цільового підходу. Тому ми вважаємо, що даний підхід може бути використаний як форма об'єднання різних функціональних служб для виконання наміченої програми інформаційного забезпечення і підготовки управлінських рішень щодо процесу управління процесом формування витрат і зниження собівартості продукції. Це один з найперших кроків в реалізації ідеї управлінської орієнтації обліку. Більш вищі форми, на нашу думку, будуть винайдені в майбутньому при практичному здійсненні управлінського обліку. Проте, роботу з удосконалення організаційних форм апарату бухгалтерій та облікового процесу на підприємствах України у контексті здійснення управлінського обліку необхідно розпочати вже сьогодні.

В умовах ринкової економіки бухгалтерії належить перетворитись у активну дослідницьку лабораторію, основним завданням якої було б інформаційне забезпечення апарату управління релевантними даними та винайдення шляхів зниження витрат виробництва, складання управлінської звітності для внутрішніх потреб та достовірної фінансової звітності для зовнішніх користувачів. З цією метою структура апарату бухгалтерії повинна будуватись в залежності від розмірів підприємства, особливостей організації виробництва, рівня централізації управління, характеру діяльності і способів обробки облікової інформації.

Такий підхід підтверджується досвідом економічно розвинутих країн світу та передовим вітчизняним досвідом.

З позицій поділу обліку на фінансовий і управлінський, а відтак і апарату бухгалтерії необхідно врахувати два суттєвих аспекти. По-перше, потреба в такому поділі є не для всіх виробничих підприємств. Вона виникає за умов значного зростання обсягів діяльності підприємства, ускладнення його організаційної структури, рівня та особливостей управління, удосконалення способів обробки інформації, наявності різноманітних і одночасно зацікавлених споживачів облікової інформації, а також необхідності забезпечення конфіденційності інформації.

По-друге, бухгалтерія має бути наділена правами повної свободи дій в межах загальнодержавних і міжнародних принципів побудови обліку, незалежною в стосунках з іншими службами підприємства, мати в своєму розпорядженні розвинутий методичний апарат, який базувався би на досконалій теорії витрат виробництва, гнучких методах, автоматизованій обробці інформації та економіко-математичному моделюванні.

Перший аспект наочно простежується на прикладі мікропідприємств, підприємств малого, середнього та великого бізнесу. На підприємствах з простою структурою і невеликими обсягами діяльності бухгалтерія, як правило, відсутня. Облік здійснює особа, що призначена керівником підприємства або бухгалтер-аудитор, який працює деякий час за трудовою угодою. У даному випадку не виникає потреби поділу обліку на фінансовий і управлінський.

Вся облікова інформація досить легко простежується і повністю

використовується для внутрішніх потреб управління підприємством. За цих умов має місце швидкий вибір фінансової інформації з усієї сукупності управлінської інформації з метою складання і подання бухгалтерської, статистичної і податкової звітності, ніж виділення управлінської інформації з даних фінансового обліку.

Зростання обсягів діяльності, подальше ускладнення структури управління обумовлюють створення окремого підрозділу підприємства - бухгалтерії. Це характерно для розвинутих підприємств малого і середнього бізнесу. Проте, і на цих підприємствах, ще не виникає необхідності виділення фінансового і управлінського обліку в окремі види облікової практики. Бухгалтерії таких підприємств мають змогу забезпечувати на достатньому рівні потреби як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів інформації на основі єдиної (неподільної) системи обліку.

Лише при значному ускладненні організації і технології виробництва, структури управління підприємством, нестабільності умов господарювання, загостренню конкуренції, зростанням кооперації і поділу праці бухгалтерів, що характерно для середніх і великих підприємств, які працюють в умовах розвинутих ринкових відносин, стає необхідним виділення фінансового і управлінського обліку в окремі галузі знань і облікової практики [2, с. 221-222]. Слід відзначити, що це є необхідною, проте ще недостатньою умовою. У повному обсязі поділ обліку на фінансовий і управлінський стане можливим при вирішенні проблем комп'ютеризації управління й інформаційних систем, що його забезпечують.

Для побудови управлінського обліку характерною є децентралізація обліку, для фінансового - централізація, а для досягнення оптимального зв'язку між ними доцільним є використання їх комбінацій, тобто комбінована форма організації обліку і контролю.

Найбільш ефективною формою організації обліку і контролю необхідно вважати таку, яка вдало поєднує централізацію обліку з їх децентралізацією, в якій відокремлювались би від центральної бухгалтерії функції ведення первинного аналітичного обліку, здійснення попереднього контролю і обробки облікових даних, а також проведення оперативного аналізу діяльності окремих служб і структурних виробничих підрозділів підприємства за відхиленнями від норм та кошторисів.

Децентралізована форма організації управлінського обліку передбачає передачу окремих облікових функцій відповідальним обліковим та оперативним службам (постачання, виробництва, фінансів, збуту, управління тощо) або структурним підрозділам підприємства (ланкам, бригадам, цехам, дільницям і ін.).

Ринок вимагає нових більш гнучких систем обліку витрат. Причому допускається використання на одному підприємстві одночасно декількох систем обліку. Ця особливість відмічена у працях П. Фрідмана [2, с. 192] та А. Яругової [4, с. 98].

У нашій обліковій практиці поширення набували моделі обліку витрат. Вони є абстрактними і тому в більшості випадків не знаходили свого втілення. На нашу думку, в послідовності розробки моделей удосконалення обліку витрат не вистачало важливої ланки - процесу створення системи обліку витрат, яка на

відміну від моделей є шляхом від абстрактного до конкретного.

Отже, можна зробити висновки.

1. Необхідно активізувати наукові роботи з розробки і впровадження більш ефективних організаційних форм та систем обліку витрат і превентивного контролю.

2. На сучасному етапі необхідно розпочати пошук нових організаційних форм об'єднання різних управлінських функцій у систему управлінського обліку. Першим кроком у цій справі може бути створення програмно-цільових груп.

Список використаних джерел

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение. М.:Вершина, 2009. 512 с.

2. Пилипенко А.А., Отенко В.І. Організація обліку і контролю: підручник. Х : ВД "ІНЖЕК", 2005. 424 с.

3. Фридман П. Контроль затрат и финансовых результатов при анализе качества продукции. М. : Аудит, ЮНИТИ, 1994. 286 с.

4. Яругова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран / А. Яругова : Пер. с польск. / Предисловие Я.В. Соколова. -М. : Финансы и статистика, 1991. 240 с.



Бойко Руслан

к.е.н., доцент кафедри аудиту, аналізу та оподаткування

Чік Марія

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ У ФОРМАТІ XBRL

Про активне впровадження нового стандарту XBRL в Україні свідчить внесення змін у нормативно-правові акти, зокрема у Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" (2017 р.), у якому вводиться поняття "таксономія фінансової звітності". У відповідності до Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію України з ЄС передбачається запровадження електронного формату фінансової звітності на основі Міжнародних стандартів фінансової звітності з використанням таксономії МСФЗ (IFRS Taxonomy) [1].

У 2019 році не потрібно подавати звітність у форматі XBRL у зв'язку із прийняттям Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та

логічних неузгодженостей у податковому законодавстві” від 16.01.2020 р. №1209-1, проте першим звітним періодом для звітування за міжнародними стандартами на підставі таксономії за МСФЗ в електронній формі є 2020 рік. Тому необхідно уже проводити підготовчі роботи з ознайомлення та вивчення основних вимог до формування звітності у форматі UA XBRL МСФЗ.

Таксономія UA XBRL МСФЗ – таксономія фінансової звітності в Україні, що затверджується та оприлюднюється Міністерством фінансів України. Вона адаптована до особливостей складання фінансової звітності в Україні та включає в себе також звіт аудитора і звіт про управління. Таксономія UA XBRL МСФЗ 2019 надає можливість обрати один з двох варіантів складання фінансової звітності для суб'єктів господарювання (за виключенням банків), а саме: фінансову звітність, яка містить Звіт про фінансовий стан, складений у порядку ліквідності разом з іншими звітами та примітками, або фінансову звітність, яка містить Звіт про фінансовий стан, складений згідно з розподілом активів та зобов'язань на поточні/непоточні разом з іншими звітами та примітками.

Звітність в форматі XBRL складається з декількох файлів (формату XML), що містять розмітку (теги) і показники звітності (цифри і опис) всередині цієї розмітки. Наприклад, прибуток може бути описаний у такому форматі: `<ifrs-full:ProfitLosscontextRef='y1Q2019' decimals='-3' unitRef='UAH'>0000000000</ifrs-full:ProfitLoss>`.

Всі показники звітності повинні міститися в одному файлі, який має назву екземпляру. Крім примірника, при підготовці звітності необхідно скомпонувати також відповідні файли, які в цілому і будуть складати саму таксономію, а саме схеми, файли імен та файли зв'язків.

Схеми. За своїм призначенням файл схеми відповідає плану рахунків. Цей файл містить посилання на таксономію XBRL, яка використовується. У нашому випадку це таксономія UA XBRL МСФЗ 2019. Також у файлі схеми зберігаються посилання на файли імен та зв'язків, які подано нижче. Сюди ж поміщаються теги, для яких немає аналогу в стандартній таксономії МСФЗ. В цьому випадку можна створити свій тег і помістити його у цю схему.

Файл імен. Теги МСФЗ мають такий вигляд, який не є особливо придатним для аналізу звітності. Наприклад: `ifrs-full_ProfitLoss`. Для того щоб звітність можна було читати, кожному стандартному тегу необхідно присвоїти ім'я, якому відповідає показник, що поданий у звітності, наприклад: Net Profit. У файлі з іменами зберігається інформація про ім'я показника звітності та тегу, який йому відповідає [2].

Файли зв'язків, а саме презентації, розрахунки та визначення. Презентації, що містять структуру звітних форм і приміток, щоб користувач звітності міг бачити форми не типові, а ідентичні тим формам, які є частиною фінансової звітності. Розрахунки, тобто за допомогою технології XBRL можна автоматично проводити перевірку відповідності показників між собою у різних формах звітності, до прикладу звірку активу і пасиву балансу. Даний файл розрахунків повинен зберігати формули, які були використані у процесі звірки. Визначення зберігають інформацію про додаткові вимірники, що подаються у звітності, до прикладу по

видах капіталу (для звіту власний капітал).

Таксономію XBRL, зазвичай, представляють у вигляді переліку елементів, кожен з яких повинен мати атрибути та зв'язки з іншими елементами (табл. 1).

Таблиця 1

Приклад формування фрагменту звітності у форматі XBRL

Атрибути		Зв'язки з елементами		
Ім'я	Net Profit	Презентації	Розрахунки	Вимірники
Ter	ifrs-full_ProfitLoss	Основні засоби [Абстрактність] - Основні засоби, витрати на придбання - Накопичена амортизація - Разом основні засоби	Основні засоби = Основні засоби, витрати на придбання - Накопичена амортизація	Звіт про власний капітал [Абстрактність] Звіт про власний капітал [Таблиця] Компоненти капіталу [Вимірювання] Капітал, що належить власникам материнської компанії випущені акції Нерозподілений прибуток Капітал, що належить міноритарним акціонерам
Тип	Як правило, число або опис			
Тип балансу	Debit/Credit			
Тип періоду	Instant - для балансу, Duration - для доходів/витрат			
Абстракт- ність	True - для елементів, які не вимагають заповнення, False - для інших елементів			

За своєю структурою елемент схожий на звичайний бухгалтерський рахунок, де ім'я зберігається в файлі імен, а інші атрибути елементу файлі схеми. Найбільш важливою відмінністю таксономії від плану рахунків є присутність в ній вищевказаних файлів зв'язків, що ув'язує окремі елементи між собою. Причому ця ув'язка проводиться певним чином, який може бути зрозумілий і оброблений тільки за допомогою відповідної комп'ютерної програми.

Список використаних джерел

1. Бойко Р. В., Чік М. Ю. Таксономія фінансової звітності на основі стандарту XBRL : матеріали щорічної наукової конференції вчених Львівського торговельно-економічного університету "Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах" (Львів, 15-17 травня 2019 р.). Львів : вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2019. С. 100-101.

2. Брикін А. В. Звітність в форматі XBRL: досвід підготовки. Корпоративна фінансова звітність. *Міжнародні стандарти*. 2016. № 6. 75 с.



Бруханський Руслан

д.е.н., професор, завідувач кафедри
обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль

ПРОБЛЕМАТИКА СТРАТЕГІЧНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Однією з базових причин неналежного стану впровадження стратегічного менеджменту на вітчизняних підприємствах є відсутність дієвої системи його обліково-аналітичного забезпечення.

Генерування позитивних векторів повинно передбачати: 1) проведення трансформації існуючих підходів до побудови обліково-аналітичних систем підприємства з метою забезпечення їх стратегічної орієнтації; 2) удосконалення теоретичних аспектів стратегічного обліку як нового функціонального напрямку бухгалтерського обліку, що забезпечує комплексне представлення інформації про внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства ретроспективного і перспективного характеру; 3) розробку нових методів обліково-аналітичного забезпечення процесу формування та реалізації стратегій підприємств; 4) розробку нової та адаптацію існуючої системи аналітичних показників до існуючих моделей управління конкурентоспроможністю підприємств.

Для розробки й удосконалення теоретико-методологічних основ бухгалтерського обліку, які забезпечили б його стратегічну спрямованість, необхідно реалізувати наступні завдання: по-перше, обґрунтувати доцільність впровадження системи стратегічного управління на вітчизняних підприємствах з урахуванням світових підходів до розуміння сутності концепції стратегічного менеджменту; по-друге, обґрунтувати необхідність розробки системи обліково-аналітичного забезпечення як основного джерела економічної інформації для функціонування системи стратегічного управління бізнесом; по-третє, розробити комплексну систему обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємствами, яка б враховувала різноманітні види стратегій, яких можна дотримуватись, і використовувала інструментарій фінансового та управлінського обліку, що дасть змогу отримати інформацію для прийняття стратегічних управлінських рішень.

З появою стратегічних систем управління підприємством, в основу яких покладено нову управлінську стратегічну парадигму, основний акцент наукових досліджень у сфері бухгалтерського обліку та економічного аналізу має бути перенесений на розробку обліково-аналітичного забезпечення стратегічних управлінських рішень. У результаті цього змінюються функції бухгалтерів на підприємстві, основною метою стає не лише збір облікової інформації та її оприлюднення в звітності, а й її інтерпретація користувачами разом з бухгалтером підприємства з метою реалізації стратегії підприємства та здійснення стратегічного бухгалтерського контролю (контролю за виконанням обраної стратегії на основі

розрахунку облікових стратегічних показників).

Облікова інформація в умовах зміни управлінської парадигми, розвитку концепції стратегічного управління і трансформації вимог до його обліково-аналітичного забезпечення має стати основою для здійснення процесів довгострокового прогнозування, стратегічного планування, аналізу стратегічних показників і стратегічного контролю, тобто бути важливим засобом прийняття стратегічних управлінських рішень.

Проведений аналіз теоретично можливих варіантів взаємодії облікового забезпечення оперативного, тактичного та стратегічного управління дозволяє дійти висновку, що в сучасних умовах розвитку національної системи обліку найбільш прийнятною для вітчизняних підприємств є побудова обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління на основі використання даних про внутрішнє середовище підприємства (із діючої облікової системи), їх доповнення даними про зовнішнє середовище підприємства, для збору яких необхідна стратегічно орієнтована система обліку, із застосуванням ефекту синергії для отримання консолідованого результату вищої продуктивності.



Воронко Оксана

к.е.н., доцент кафедри аудиту, аналізу та оподаткування

Воронко Назар

студент

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів

КРИТИЧНА ОЦІНКА АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Процес вибору того чи іншого методу аналізу грошових потоків зовнішніми та внутрішніми користувачами залежить від його мети. Саме тому очевидною є необхідність систематизації та вдосконалення підходів, що є найбільш адаптованими до вітчизняної економіки. На нашу думку, у контексті сучасних економічних умов господарювання, доцільною є систематизація численних методів і прийомів аналізу, розроблених різними вченими, для створення методик, адаптованих до специфіки діяльності окремих суб'єктів господарювання. Особливості аналізу грошових потоків досліджувалися у працях зарубіжних і вітчизняних науковців, таких як: Бланк І. А., Бондарев В., Хахонова Н., Ковальов В. В., Ковальов А. І., Привалов В. П., Суторміна В. Н., Бочаров В. В., Шеремет А. Д., Негашев Е. В., Данилова Е., Лігоненко А., Ковальчук Г, Песина Л. та інших. Грошові потоки підприємства становлять багатокомпонентний об'єкт аналізу. Тому методи й підходи до їх аналізу у вітчизняній теорії й практиці мають

як спільні, так і відмінні риси порівняно із зарубіжною практикою фінансового аналізу.

На даному етапі єдиний підхід до формулювання мети аналізу грошових потоків ще не розроблено. На думку Бланка І. А., основна його мета – виявлення резервів для підвищення ефективності діяльності підприємства в довгостроковій перспективі [1, с. 154]. Згідно з дослідженнями Н. Хахонової, аналіз грошових потоків доцільно здійснювати для оцінки здатності підприємства генерувати кошти в розмірах та у строки, необхідні для здійснення планових виплат [2, с. 163]. Існує багато підходів до визначення цілей аналізу грошових потоків, але можна виділити два основних напрямки в методиці оцінки. Перший напрямок базується на аналізі абсолютних показників та є пріоритетним в роботах Ковальова В. В., Ковальова А. І., Привалова В. П., Суторміної В. Н., Бочарова В. В., Шеремета А. Д., Негашева Е. В. Другий напрямок схиляється до аналізу відносних показників грошових потоків, у тому числі коефіцієнтів ліквідності грошового потоку, коефіцієнта платоспроможності, оборотності, реінвестування грошових потоків й ін. Цей напрямок є пріоритетним у роботах Бланка І. А., Данилової Е., Лігоненко Л., Ковальчук Г, Песіної Л. та інших [1]. Отже, можна виділити такі найпоширеніші цілі аналізу грошових потоків:

- аналіз обсягів вхідного й вихідного грошового потоку й оцінка їхньої структури;
- аналіз загальних тенденцій у функціонуванні підприємства;
- аналіз достатності грошового потоку для обслуговування різних видів діяльності підприємства;
- аналіз збалансованості вхідних і вихідних грошових потоків;
- аналіз ліквідності грошових потоків;
- аналіз напрямків використання коштів;
- аналіз основних причин розбалансованості грошових потоків;
- аналіз ритмічності грошових потоків;
- аналіз ефективності діяльності й “якості” грошового потоку [1, с. 71].

У ході аналізу грошових потоків підприємства здійснюють оцінку складу, структури та їх динаміки, визначається оптимальний запас готівкових коштів, вивчається динаміка обсягу і частки короткострокових фінансових вкладень у грошових активах, показники їх прибутковості, продуктивності, достатності тощо.

Також важливим є те, що після проведення експрес-аналізу необхідно здійснити коригування мети аналізу грошових потоків у зв'язку з тим, що можуть бути виявлені додаткові проблемні аспекти, зокрема систематичне виникнення дефіцитного грошового потоку й т. п. [4]. Згідно з виділеними цілями аналізу грошових потоків можемо сформулювати три основних напрямки їх аналізу:

- аналіз формування грошових потоків;
- аналіз використання грошових потоків;
- аналіз ефективності грошових потоків.

Систематизацію підходів до аналізу грошових потоків доцільно почати з виділення загальних стадій аналізу, що притаманні працям як вітчизняних, так і зарубіжних вчених.

Отже, аналізуючи викладене вище, можна сформулювати висновки про те, що різноманіття розроблених методів і прийомів вимагає конкретизації цілей проведення аналізу для кожного суб'єкта господарювання. Основою для створення методики аналізу грошових потоків має бути специфіка діяльності суб'єкта господарювання, особливості його діяльності та система розрахунків, що застосовується підприємством. Таким чином, ефективно організований рух грошових коштів є ознакою високого рівня здійснення фінансового управління діяльністю, адже завдяки йому підвищується ритмічність здійснення операційної діяльності, раціонально використовуються власні фінансові ресурси, прискорюється оборот капіталу підприємства, скорочується потреба у позиченому капіталі, знижується ризик неплатоспроможності, створюються тимчасово вільні грошові активи для здійснення фінансових інвестицій, здатних генерувати додатковий прибуток. Саме тому грошовому потоку та оцінці його ефективності слід приділяти увагу суб'єктам як внутрішнього, так і зовнішнього фінансового аналізу.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Управление денежными потоками. К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. 736 с.
2. Хахонова Н. Н. Учет, аудит и анализ денежных потоков предприятий и организаций. М.: ИКЦ "МарТ"; Ростов н/Д: Изд. Центр "МарТ", 2003. 304 с.
3. Загальнодоступна інформаційна база даних Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку. URL: <http://www.smida.gov.ua/>.
4. Спільник І. В. Економічний аналіз: навч.-метод. комплекс дисципліни (для студентів економічних спеціальностей). Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 432 с.



Воронко Роман

д.е.н., професор, завідувач кафедри аудиту, аналізу та оподаткування

Вовчик Наталія

аспірантка

Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ПОЗИЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ПОТРЕБ

Потреба удосконалення управління господарськими процесами на підприємстві вимагає наявності інструментів підготовки якісної релевантної інформації як для системи менеджменту підприємства, так і для зовнішніх користувачів. Важливим засобом забезпечення формування інформаційної бази корисних та необхідних контрольно-аналітичних даних, перевірки та оцінювання проблемних ситуацій із використанням спеціальних прийомів, та прогнозування стратегічного розвитку підприємства є внутрішній аудит. Введення у структуру управління фірми служби внутрішнього аудиту, яка функціонує з дотриманням міжнародних стандартів, в окремих випадках, розглядається як важливий атрибут для її виходу на світові фондові ринки. Через це актуальними є наукові та практичні дослідження, спрямовані на створення цілісного організаційно-методичного забезпечення внутрішнього аудиту, здатного сформувати систему кількісних і якісних характеристик господарської діяльності підприємства.

Досвід економічно розвинених країн світу показує, що внутрішній аудит позиціонується там на такому ж важливому рівні як і зовнішній. Особливо це стосується компаній, цінні папери яких котируються на фондових біржах. Стосовно вітчизняних підприємств і організацій можна зазначити, що внутрішній аудит перебуває у стані розвитку, вимагаючи відповідного нормативно-правового, організаційного, методичного забезпечення і професійного підходу. Загалом, в Україні останнім часом видано ряд наукових і методичних праць з питань внутрішнього аудиту, які можуть бути використані для організації таких підрозділів на вітчизняних суб'єктах господарювання.

Потрібно зауважити, що більшість науковців розглядають внутрішній аудит як складову системи внутрішнього контролю або у контексті аудиту фінансової звітності і господарської діяльності, який проводиться відокремленим підрозділом підприємства. Зокрема, розглядаючи питання взаємодії зовнішнього і внутрішнього аудиту в Україні, Н. М. Проскуріна вважає, що з кожним роком зростає прагнення вітчизняних підприємств, для яких проведення аудиту є обов'язковим, знизити витрати на проведення зовнішнього аудиту шляхом створення ефективної системи внутрішнього контролю [1, с. 331].

Ускладнення процесів управління через урізноманітнення видів і зростання обсягів діяльності, постійні зміни конкурентного середовища вимагають наявності у менеджменту підприємства інформації, яка даватиме змогу приймати оптимальні управлінські рішення. Об'єктивним джерелом інформації для управлінської ланки,

яка надає можливість обирати найбільш ефективні шляхи досягнення визначених цілей та виконання поставлених завдань є внутрішній аудит. Також, сучасні реалії ведення бізнесу вимагають максимально ефективного використання усіх наявних ресурсів підприємства, що може встановити служба внутрішнього аудиту.

Досвід діяльності служб внутрішнього аудиту, створених на українських підприємствах засвідчує, що в основному їхня діяльність спрямована на здійснення контрольних заходів щодо фінансово-господарської діяльності, розслідування фактів шахрайства, перевірки фінансової та податкової звітності.

Разом з тим, важливою функцією внутрішнього аудиту є його спрямування на запобігання ризикам і проблемам підприємства на шляху до досягнення поставлених цілей. Політику і процедури, які здатні забезпечити максимальне зниження ризиків, повинна передбачати ефективна система внутрішнього контролю підприємства. Але у зв'язку з недостатнім розумінням, чи повним або частковим невиконання процедур внутрішнього контролю (через відсутність часу або інші причини) менеджерами нижніх рівнів і виробничим персоналом можуть виникати випадки не здатності ідентифікувати системою внутрішнього контролю ризиків та загроз невиконання визначених цілей. Саме ці прогалини здатний усунути внутрішній аудит, який допомагає підприємству досягти визначених цілей, забезпечуючи встановлення зон ризику, ідентифікацію слабких місць, пропозицію можливостей та засобів усунення недоліків, захисту від помилок і зловживань шляхом використання послідовного і систематизованого підходу до оцінювання й підвищення результативності процесів управління ризиками, контролю та корпоративного управління.

Таким чином, на сьогодні важливою є потреба у систематизації існуючих наукових поглядів, аналізі нормативно-правового регулювання і практичних підходів до запровадження внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах, а також формування комплексного бачення щодо визначення сутності, принципів й призначення внутрішнього аудиту, а також розробки стратегічних напрямів його розвитку у нинішніх умовах функціонування бізнес-середовища.

Список використаних джерел

1. Проскуріна Н. М. Організаційно-методичні підходи до використання роботи внутрішніх аудиторів при аудиті фінансової звітності. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія "Економіка". Вип. 1 (45), том 2. 2015. С. 331-339.



Ганчар Андрей

к.и.н., доцент, заведующий кафедрой

УО «Гродненский государственный аграрный университет»

г. Гродно, Республика Беларусь

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ПО-ИЕЗУИТСКИХ ИМЕНИЯХ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ (1782–1825 гг.)

Согласно «Наставлению уездным казначеям», от 26 мая 1782 г., под названием «государственная пошлина» в Российской империи понимался вообще окладной сбор, взимаемый с разных лиц в государственный доход определённым (окладным) количеством и в установленные сроки. К государственным окладным пошлинам относились подушная и оброчная подати, подати разных именований, взимаемые вместо той или другой, или вместо обеих совокупно, как-то: подымные, неземельные и т. п. Подушная подать состояла из главной или первоначальной, из накладной (сбор на устройство путей сообщения, сбор на содержание присутственных мест и сбор за право винокурения и продажи вина, установленный в некоторых губерниях) [1, с. 506–508, ПСЗРИ-1, ст. 13405].

Все вообще состояния в Российской империи в отношении к податям разделялись на податные и неподатные. Податные состояния подлежали одной подушной или совокупно и оброчной подати, или вместо них другим податям. Неподатные состояния были свободны от всех вообще податей [2, с. 6].

Подушной подати подлежали сельские обыватели (государственные крестьяне, приписные крестьяне, удельные крестьяне, разного наименования свободные поселяне, крепостные крестьяне и дворовые помещичьи люди), мещане, цеховые и рабочие люди в городах. Согласно п. 6 «Устава о податях» (изд. 1857 г.) под именем государственных крестьян понимались также «коронно-посполитые» бывшие за монастырями, крестьяне бывших по-иезуитских и духовных населённых имений [2, с. 7].

Духовенство иностранных христианских исповеданий, к которому и относилось, собственно, р.-к. духовенство, как белое, так и монашествующее, было освобождено от подушной подати (ПСЗРИ-1, ст. , 29662).

Все крестьяне казённого ведомства, подлежавшие подушной подати, как и свободные поселяне, проживавшие на казённых землях, платили, сверх подушной подати, и оброчную с состоящих в их владении казенных земель (п. 13 «Устав о податях», изд. 1857 г.). От оброка были освобождены и платили лишь одну подушную подать крестьяне, состоявшие в хозяйственном управлении населённых казённых имений, как отправлявшие разные повинности натурой, а также крестьяне бывших по-иезуитских имений.

Последняя норма была основана на действии высочайше утверждённого 25 марта 1818 г. доклада Главного правления училищ «Об охранении в целости Эдукационного фондуша из по-иезуитских имений».

Помещики, которые пожелали совершать между собой сделку или документ

на по-иезуитские имения, обязаны были предварительно заключения таковых документов войти с прошениями в фундушевую комиссию и уведомить ее, что такое-то по-иезуитское имение уступает один другому на таких-то условиях. Комиссия, по рассмотрении поданных прошений и по учинении справок в счёт о недоимках, которые могли числиться на тех имениях, обеспечив на будущее время исправный платёж дохода с них, равно как и целость самих имений, и утвердив все прежние названия последних, которые никогда не должны были переменяемы, делала своё постановление в рассуждение разрешения совершить документы. Таковое постановление, согласно п. 22 и п. 23 указа 1807 г., представлялось комиссией на утверждение МДДиНП. Получив же утверждение, каждая перемена владельцев вносилась в протокол и в табельное расписание. О перемене уведомлялась казённая палата той губернии, в которой состояло имение, так и Виленский университет.

Что касается до раздела по-иезуитских имений по наследству или по продаже, обе фундушевые комиссии обязаны были надзирать, чтобы не только без соблюдения вышеуказанных правил таковые разделы не делались, но и чтобы в случае таковых разделов, на основании п. 6 указа 1807 г., право Эдукационного фундуша, целость цены по-иезуитского имения, в разделе поступавшего, и свободу его от долгов были обеспечены особым залогом, третьей доли суммы оценочной соответствующим, на свободном помещичьем имении, которое признавалось комиссией достаточным. Комиссия обязывалась следить за тем, чтобы в подвергаемых разделению по-иезуитских имениях никакие прежние названия селений и самих имений, в случае заведения новых фольварков или селений, не были переменяемы и другие название не давались бы. Сохранялись все прежние названия тех мест, на которых вновь строились фольварки или селения.

Лишь по получении резолюции и согласия комиссии, помещик мог перенести фундушевую суммы с одного имения на другое. В случае же, когда имевший фундушевую сумму, обеспеченную на своём имении, желал уступить таковое имение другому или продать, не перенося эдукационной суммы на другое имение, но оставив её на том же самом залоге, то в таком случае он не должен был просить согласия комиссии. Продавец и покупатель при совершении сделки обязывались уведомить в трёх месячный срок о том комиссию, для внесения имени владельца в окладной табель.

Все сделки на продажу, уступку, раздел и все прочие какого-либо рода документы, относившиеся к по-иезуитским имениям и капиталам, составлявшим Эдукационный фундуш, не должны были иметь никакого действия, если нарушались вышеуказанные правила [3, с. 173–174, ПСЗРИ-1, ст. 27318].

На основании высочайше утвержденного 17 февраля 1825 г. мнения Государственного Совета, о недоимках, состоящих на по-иезуитских имениях, обращенных в пользу Виленского университета и учебных заведений, в округе его находящихся, было постановлено: всех владельцев по-иезуитских имений обязать представить в шестимесячный срок, считая со дня получения в губерниях предписания, залогом, соответственные, по крайней мере, третьей части оценочной суммы владеемых ими по-иезуитских имений, на точном основании Конституции

1775 г.; по истечении упомянутого срока, от владельцев, не представивших таковых залогов, отобрать по-иезуитские имения, как остающиеся во владении их без всякого со стороны их для эдукационного фондуша обеспечения, и продать с публичного торга тем, кто объявит за них большую цену, со взятием с покупателя залога, соответственного, по крайней мере, третьей части суммы, какая с торгу за ним останется [4, с. 110, ПСЗРИ-2, ст. 75].

Таким образом, опыт обращения с по-духовными имениями, накопленный за время нахождения территорий в составе Российской империи, позволяет более эффективно выстраивать систему менеджмента в современных реалиях в области земельных отношений.

Список использованных источников

1. Полное собрание законовъ Россійской имперіи. Томъ XXI. Съ 1781 по 1783. Отъ № 15106 до 15901. – СПб.: тип. II Отдѣленія Собственной Его Императорскаго Величества Канцеляріи, 1830. – 1083 с.
2. Сводъ законовъ Россійской имперіи, изданія 1857 года. Томъ пятый. Уставы о податяхъ, о пошлинахъ, и о сборахъ съ питей, съ свеклосахарнаго производства, и съ табаку. – СПб.: тип. Второго Отдѣленія Собственной Его Императорскаго Величества Канцеляріи, 1857. – 833 с.
3. Полное собрание законовъ Россійской имперіи съ 1649 года. Томъ XXXV. 1818. – СПб.: тип. II Отдѣленія Собственной Его Императорскаго Величества Канцеляріи, 1830. – 672 с.
4. Полное собрание законовъ Россійской имперіи. Повелѣніемъ Государя Императора Николая Павловича составленное. Собрание Второе. Съ 12 декабря 1825 года. – Санкт-Петербургъ: тип. II Отдѣленія Собственной Его Императорскаго Величества Канцеляріи, 1830. – 1379 с.



Герасименко Тамара

к.е.н., доцент кафедри аудиту, аналізу та оподаткування,
директор Інституту економіки та фінансів
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ОСНОВНІ ЕТАПИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Ускладнення ведення бізнесу в результаті глобалізації соціально-економічних відносин, підвищення рівня інформаційної технологічності бізнес-процесів, нестабільність, динамічна мінливість умов господарювання, висока ймовірність зростання бізнес-ризиків підтверджують необхідність розробки стратегії підприємства та дієвий контроль за її реалізацією. Ті підприємства, які окреслюють свій розвиток у довгостроковій перспективі шляхом розробки стратегії, мають набагато більше шансів продовжити функціонування в умовах мінливого як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, аніж ті, які хаотично приймають певні управлінські рішення у випадку зміни ситуації.

Розробка стратегії підприємства – це творчий процес, центральне місце в якому належить стратегічному аналізу. Результативність процесу розробки стратегії напряму залежить від належної організації аналітичних робіт. Фахівці з стратегічного управління, планування та аналізу виокремлюють від п'яти до десяти, а в деяких випадках, і більше етапів розробки стратегії. Однак, скільки б не було цих етапів, беззаперечним залишається той факт, що кожен із них супроводжується стратегічним аналізом. На наш погляд, ефективну розробку стратегії забезпечує стратегічний аналіз, що ґрунтується на глибокому розумінні зовнішнього конкурентного середовища, реальному оцінюванні внутрішнього потенціалу і можливостей підприємства та правильному виборі стратегічних і тактичних цілей. Його проведення передбачає визначений порядок робіт, який передбачає організаційні аспекти, збір, відбір та консолідацію аналітичної інформації за напрямки оцінювання зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства. З огляду на це, розробку стратегії доцільно поділити на п'ять етапів (рис. 1).

Інформаційно - аналітичний етап передбачає безперервний збір та обробку інформації (відомостей, даних) про стан зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства. Аналіз і зовнішнього, і внутрішнього середовища повинен бути системним, комплексним та багатофакторним.

Аналіз зовнішнього середовища передбачає вивчення макрооточення і безпосереднього оточення підприємства з метою визначення можливостей та загроз подальшого розвитку. Аналіз макрооточення – це дослідження впливу економіки, правового регулювання і управління, соціуму, природного середовища та ресурсів, науково-технічного розвитку на діяльність підприємства. Аналіз безпосереднього оточення передбачає оцінку впливу на діяльність підприємства таких факторів як покупці, постачальники, ринок робочої сили. Аналіз

макрооточення і безпосереднього оточення дозволяє оцінити стратегічний клімат або стратегічні умови, сформовані зовнішнім середовищем, тобто виявити можливості і загрози.

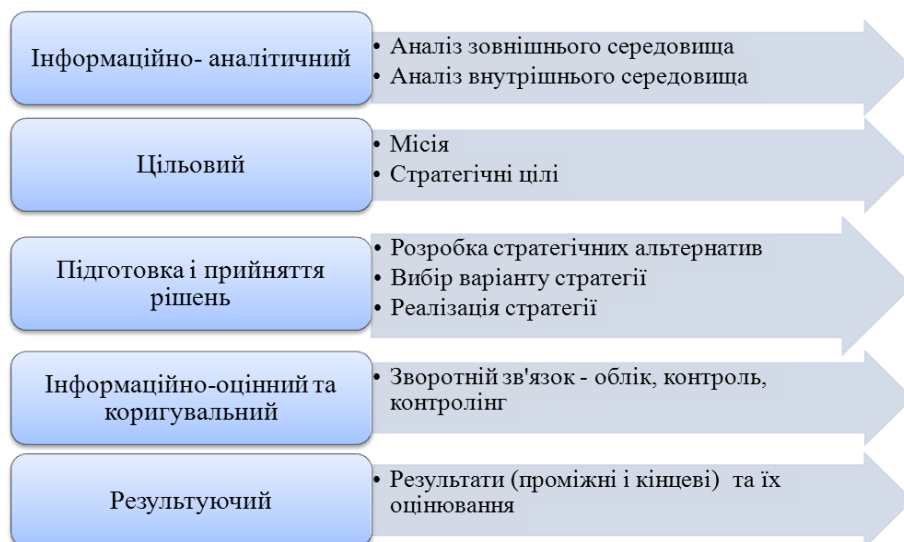


Рис. 1. Етапи стратегічного аналізу розробки стратегії

Аналіз внутрішнього середовища повинен охоплювати всі сторони діяльності підприємства з метою оцінки досягнутих результатів господарювання і виявлення стратегічного потенціалу порівняно з конкурентами. Такий аналіз спрямований на те, щоб з'ясувати, наскільки фактичний стан підприємства відповідає цільовим вимогам або ж бажаним параметрам чи параметрам головного конкурента. Результатом аналізу внутрішнього середовища є виявлення сильних і слабких сторін підприємства. Сильні сторони – це можливі ключові фактори успіху. Своєю чергою, перевага сильних сторін над слабкими складатиме конкурентну перевагу і може бути визначена як внутрішній стратегічний потенціал. Стратегічний клімат та стратегічний потенціал визначають стратегічну позицію підприємства. Стратегічна позиція, підсилена стратегічною активністю менеджменту підприємством забезпечує стратегічний успіх (конкурентну перевагу).

Цільовий етап передбачає визначення місії і стратегічних цілей підприємства на основі аналізу середовища. Місія у широкому розумінні – це сенс існування підприємства; у вузькому – ствердження, заради чого або через що функціонує підприємство. Стратегічна ціль – це бажаний результат, якого прагне досягти підприємство в майбутньому. Підприємству доцільно визначати свої стратегічні цілі принаймні у восьми ключових просторах: позиціонування на ринку; інновації; продуктивність; ресурси; прибутковість; управлінські аспекти; персонал та соціальна відповідальність.

На етапі підготовки та прийняття рішень на основі одержаних результатів аналізу середовища по-перше, розробляють якомога більшу кількість альтернативних стратегій, забезпечуючи тим самим їх широкий вибір. По-друге, обґрунтовують доцільність вибору окремої стратегії з точки зору її адекватності стратегічним

цілям підприємства. По - третє, формують стратегічні висновки для складання менеджерами ефективного стратегічного плану дій. Особливу увагу на цьому етапі необхідно приділити питанням реалізації стратегії, що передбачає вирішення таких завдань, як:

- встановлення пріоритету щодо розподілу ресурсів, визначення організаційних відносин та створення допоміжних систем;
- встановлення відповідності між обраною стратегією та процесами всередині підприємства;
- вибір та узгодження із здійснюваною стратегією стилю управління підприємством.

Інформаційно-оцінний та коригувальний етап, насамперед, передбачає здійснення контролю за реалізацією стратегії. Це забезпечує своєчасне виявлення проблеми і, відповідно, її вирішення. Оцінку обраній стратегії дають із точки зору її відповідності стратегічним цілям підприємства; стану і вимогам оточення; потенціалу і можливостям та виправданості ризику, закладеного в стратегії. Корективи вносять у стратегію за необхідності. Коригування шляхом внесення змін призводить до того, що створюються умови, необхідні для здійснення діяльності.

Результуючий етап передбачає оцінювання рівня досягнення стратегічних цілей та обраної стратегії у контексті виконання підприємством своєї місії.

Таким чином, невід'ємним атрибутом процесу формування стратегії є стратегічний аналіз, який забезпечує ідентифікацію, систематизацію та обробку інформації про стан і динаміку внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства й обґрунтування на цій основі конкурентних альтернатив для досягнення господарюючим суб'єктом окреслених стратегічних цілей і виконання місії.



Попітіч Тетяна

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ЕЛЕКТРОННІ ЦИФРОВІ ПІДПИСИЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Сьогодні ми є свідками того, що повноцінне функціонування сучасної економіки неможливе без активного використання цифрових технологій. Вони стають невід'ємною частиною нашого життя. Інтернет, мобільний зв'язок, глобальні електронні мережі.

Але велика кількість підприємств при веденні господарської діяльності та укладанні договорів обмінюються документами здебільшого на паперових носіях. Це уповільнює сам процес обміну, збільшує витрати на доставку документів, придбання витратних матеріалів та зберігання архівів, а також додає роботи співробітникам всіх контрагентів.

Уникати всіх цих проблем допомагає перехід на обмін електронними документами, можливість якого, з правової точки зору, існує давно.

Сумні реалії 2020 року – поширення коронавірусу Covid-19 у світі. В багатьох країнах, зокрема і в Україні, введено карантин. Людям радять працювати віддалено та не виходити з домівок. Зберегти повноцінну роботу та не нашкодити бізнесу в період карантину допоможе максимальний перехід на безконтактне спілкування з клієнтами, а зокрема і перехід на електронний документообіг. Це гарантована доставка документів контрагентам: електронні документи приходять в програму, до якої є постійний доступ; оплата рахунків покупцями та від постачальників: електронний рахунок можна надіслати та отримати в програму миттєво; своєчасне подання звітності в електронному режимі тощо. А по великому рахунку, це безпека здоров'я. Безпечніше просто працювати за комп'ютером вдома, а не здійснювати походи в офіси.

Зважаючи на таке, перехід на електронний документообіг, це не тільки швидше та ефективніше для бізнесу, але й безпечніше для життя. А електронний документообіг передбачає у першу чергу наявність електронних підписів.

Сфера застосування електронних підписів розширюється з кожним роком. Підприємства та організації використовують їх для здачі звітності та участі в торгах. З 1 квітня 2020 року заплановано застосування електронного підпису для електронних лікарняних. Також установи, які надають державні послуги, можуть приймати документи, підписані електронним підписом заявника.

Електронний підпис – електронні дані, які додаються підписувачем до інших електронних даних або логічно з ними пов'язуються і використовуються ним як підпис. Згідно з законом “Про довірчі послуги” електронний підпис може бути трьох категорій:

- простий електронний підпис та печатка – низький рівень довіри;

- удосконалений електронний підпис та печатка – середній рівень довіри;
- кваліфікований електронний підпис та печатка – високий рівень довіри.

Саме та лише кваліфікований електронний підпис (тобто, підпис з високим рівнем довіри) прирівнюється до власноручного.

З технічної точки зору електронний цифровий підпис (ЕЦП) є спеціальним реквізитом електронного документа, який накладає на електронний документ криптографічний захист. Він виконує три функції: захищає електронний документ від подальших змін після використання ключа електронного підпису; підтверджує факт підписання документа; підтверджує належність підпису власнику сертифікату КЕП, тобто ідентифікація.

Отримати КЕП та спеціальне програмне забезпечення можна через спеціальні центри сертифікації ключів. Така послуга може бути: безкоштовною, якщо отримувати КЕП у Акредитованому центрі сертифікації ключів Інформаційно-довідкового департаменту ДФС (АЦСК ДФС); платною, якщо отримувати КЕП у приватних/комерційних центрах.

Якщо ключ та програмне забезпечення отримано безкоштовно, то об'єкта обліку не виникає: відсутній первинний документ, який підтверджує вартість такого об'єкта, а отже, відповідно до умов визнання, цей актив визнати просто неможливо. Дохід при безоплатному отриманні сертифікату також не визнається. ДФС не заперечує і щодо не визнання доходом безоплатно отриманого сертифікату. Знову ж не встановлена вартість, а відповідно не можливо визначити суму доходу.

Якщо ж ключ був придбаний за грошові кошти, то тут виникає питання щодо правильного обліку придбаного КЕП. Придбання і використання КЕП може здійснюватися шляхом придбання:

- сертифікату ключа електронного цифрового підпису;
- спеціального програмного продукту чи продуктів;
- послуг консультаційного характеру.

Вартість придбання консультаційних послуг з генерування КЕП чи з вибору і встановлення певних програмних продуктів найбільш логічно визнавати витратами періоду, зокрема, загальногосподарськими (адміністративними).

Щодо визначення, яким саме об'єктом обліку визнавати сертифікати ключів ЕЦП та спеціальне програмне забезпечення, на сьогодні існують три підходи:

- списати вартість об'єктів відразу, в момент виникнення, на адміністративні витрати;
- списати вартість об'єктів відразу, в момент виникнення, на витрати майбутніх періодів;
- визнати об'єкти нематеріальними активами з подальшим нарахуванням амортизації та визнанням її суми витратами.

Перший варіант, тобто списання вартості сертифікатів ключів ЕЦП та спеціального програмного забезпечення на витрати, на наш погляд, має право на існування у випадку, коли для підприємств такі витрати є несуттєві. Причому рівень суттєвості витрат, як оціночне значення, підприємство має право визначати

самостійно у своїй обліковій політиці.

Умовою, за якою можливе застосування варіанту з визнання витрат майбутніх періодів, є чітко визначений термін дії. Здебільше, це може стосуватися сертифікатів КЕП. У такому випадку вартість сертифікату обліковується як витрати майбутніх періодів з поступовим списанням на витрати звітного періоду протягом терміну дії.

Проте, за офіційною позицією ДФС, сертифікати КЕП та відповідне програмне забезпечення – це нематеріальні активи. Відповідно до Податкового кодексу програмне забезпечення і сам сертифікат КЕП (удосконаленого електронного підпису) підпадають під поняття “програмна продукція”, яка звільнена від ПДВ. Зокрема, програмне забезпечення пропонується визнавати нематеріальним активом групи 5, як комп’ютерні програми, зі строком дії права користування - відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 2 роки. Кваліфіковані сертифікати відкритих ключів – це група 6 нематеріальних активів, як інші нематеріальні активи, зі строком дії права користування - відповідно до правовстановлюючого документа.

Таким чином, на тих підприємствах, де вибір варіанту може вплинути на об’єкт оподаткування податком на прибуток, варто притримуватися рекомендацій ДФС та визнавати сертифікати і програмне забезпечення до них нематеріальними активами. Підприємства ж, які працюють на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності, на нашу думку, можуть поряд з вищезначеним варіантом, списувати на витрати вартість сертифікатів та програмного забезпечення, за умови визнання цієї вартості, як несуттєвої.

Список використаних джерел

1. Закон України “Про електронні довірчі послуги” від 05.10.2017р. № 2155-VIII : URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19>(дата звернення 18.03.2020 р.). – Назва з екрана.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-V:URL :<http://sfs.gov.ua/nk/>(дата звернення 18.03.2020 р.). – Назва з екрана.



Твердун Сергій

студент

Науковий керівник: к.е.н., доцент Артем'єва О.О.

Університет ДФС України

м. Ірпінь

ОПЕРАЦІЇ З КРИПТОВАЛЮТОЮ ЯК НОВИЙ НАПРЯМ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

В сучасну епоху розвитку інформаційних систем та технологій значного поширення набули варіанти безготівкового переказу грошей, особливо електронні гроші. Цьому сприяють такі чинники, як зручність оплати товарів у інтернет-магазинах, висока швидкість проведення трансакцій та їх здешевлення, використання сучасних технологій для убезпечення угод. Серед усіх видів електронних грошей найбільше виділяються криптовалюти.

В порівнянні з іншими видами валют, вони мають багато переваг, але використовуються не так активно, як звичайні варіанти електронних грошей, а саме електронні національні валюти. Банківська система України є центром усіх операцій з валютою в будь-якому її виді, але криптовалюта не використовується. Активізація операцій з криптовалютою у світі змушує проаналізувати можливість її використання у процесі діяльності банками України.

Криптовалюта (від англ. *cryptocurrency*) – цифрова валюта, емісія якої відбувається в децентралізованій комп'ютерній мережі з використанням методів криптографічного захисту для безпечного проведення й опрацювання платежів [1]. Розгляд криптовалюти варто здійснювати на прикладі такого виду як Bitcoin, яка є найбільш популярною серед усіх криптовалютних систем. Основною особливістю Bitcoin є те, що вона не має єдиного емітента, а випускати може її кожен, хто має відповідні технології.

Загалом, основною метою створення криптовалюти було забезпечення ідеального засобу для міжнародних розрахунків: розрахунки проводитимуться швидко, учасники залишатимуться анонімними, комісія відсутня.

Але, криптовалюта відразу негативно сприйнялася державами світу, оскільки в ній вбачався засіб, який знищить стандартні національні валюти та засіб для ухилення від сплати податків.

Світова спільнота не задоволена монополією долара у світових розрахунках, на що вказує створення євро – валюти, курс якої залежить від інтересів учасників, а Bitcoin децентралізованою системою.

В сучасній валютній системі розрахунки залежать від курсу тої чи іншої валюти. Натомість, цінність Bitcoin залежить від попиту і пропозиції: за скільки продавці готові продати Bitcoin, і за скільки покупці готові його придбати. Тобто, якщо Bitcoin перестануть випускати або приймати в оплату, то вся система втратить цінність, адже курс залежить від активності користувачів, а не від політики однієї країни [2, с. 51].

Криптовалюта є ігровим інструментом для короткострокових спекуляцій. За

рік свого існування капітальний розмір Bitcoin-індустрії становив 35 мільярдів доларів США. Такий швидкий ріст свідчить про спекулятивний характер Bitcoin-торгівлі. Характер торгівлі не є державно регламентований, а Bitcoin як валюта не емітується жодною з країн, проте є об'єктом для вільного обміну на валюти інших країн на відповідних біржах [3].

Основою для діяльності банків в Україні є банківська ліцензія, яка видається НБУ, де зазначаються ті види діяльності, які можуть здійснювати банки. В Україні діяльність, пов'язана як з майнінгом (здобуванням), так і з обігом криптовалюти є не дозволеною законодавством, але і не є забороненою. Проте, згідно з «Роз'ясненням щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin»: «Національний банк України розглядає «віртуальну валюту/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 протирічить нормам українського законодавства» [4]. Тобто, НБУ не підтримує криптовалюту, тому, у своїй ліцензії банки не матимуть повноцінного права на проведення операцій з криптовалютами, адже це суперечитиме законодавству України.

Іншою проблемою є визнання криптовалюти, тобто яким об'єктом виступає криптовалюта в банківському обліку. Можливо, це валюта як в Японії (але не грошова одиниця), нематеріальний актив як в Фінляндії, фінансовий інструмент як в Німеччині.

Також, у деяких країнах світу криптовалюта вважається аналогом банківських металів, адже вона є обмеженою (наприклад, максимум 21 млн одиниць як в Bitcoin), її вартість не можна точно визначити, а операції з криптовалютою більше мають обмінний характер як у бартера, а не як у операцій купівлі-продажу. Проте, банківські метали мають матеріальне вираження чого не можна сказати про криптовалюту. Можливо, криптовалюта є першим нематеріальним банківським металом.

Банківська система працює згідно з принципом прозорості – «знай свого клієнта» (KYC). Банк повинен знати фінансовий стан свого клієнта заради контролю над ризиком, натомість Bitcoin є повною протилежністю.

Анонімність – одна з переваг застосування криптовалюти, яка цікавить користувачів. У сфері своєї діяльності банки здебільшого виступають посередниками з правами та обов'язками, які відрізняються від прав та обов'язків клієнтів, а криптовалюта не потребує посередників через відсутність комісій, а права та обов'язки є однаковими для всіх учасників системи. Тобто, банківська система та криптовалюта в своїй основі мають протилежні принципи, які поки що не можуть бути поєднані.

Значною проблемою є можливість використання обох систем у злочинних цілях. Історично банки є варіантом для легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом (стаття 209 ККУ), а криптовалюта стала новим способом для таких дій. Також криптовалюта є одним з найкращих варіантів для фінансування диверсій, терористичної діяльності та схожих діянь. Поєднання

банків і криптовалют створить новий потужний спосіб для вчинення протиправних дій, яким буде важко протидіяти.

Відповідно до вищезазначеного, операції з криптовалютою на сучасному етапі не можуть стати новим напрямком у діяльності банків України у зв'язку з наявними проблемами:

- по-перше, чинне законодавство, а також НБУ не підтримують криптовалюту і не рекомендують проводити операції за її участю, адже, банки не мають ліцензії на даний вид діяльності;

- по-друге, криптовалюта має невизначений статус: в обліку це можна відобразити як валюту, нематеріальний актив, фінансовий інструмент або як банківський метал, причому нематеріальний (станом на березень 2020 року ніяких нематеріальних банківських металів не існує);

- по-третє, принцип прозорості діяльності банків суперечить принципу анонімності при проведенні операцій з криптовалютами, а типова позиція банку як посередника просто не потрібна;

- по-четверте, криптовалюта закріпилася як надійний спосіб для вчинення різних видів злочинів (легалізація доходів, фінансування злочинної діяльності, шахрайство тощо).

Список використаних джерел

1. Meaning of cryptocurrency. Cambridge dictionary: web-site. URL: <https://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/cryptocurrency>. (дата звернення: 09.03.2020).

2. Сейтим Айганим Е. Викоритання криптовалют як альтернативне рішення проблем світової валютної системи. Проблемі економіки. 2014. № 2. С. 50-55.

3. Rich Bryan. Is Bitcoin A Bubble? Forbes: Веб-сайт. URL: <https://www.forbes.com/sites/bryanrich/2017/05/25/why-the-bitcoin-bubble-could-be-dangerous/#2ca5578e11bd>. (дата звернення: 09.03.2020).

4. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні "віртуальної валюти/криптовалюти" Bitcoin. Верховна Рада України: веб-сайт. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0435500-14>. (дата звернення: 09.03.2020).



Царук Василь

к.е.н., заступник директора
Рівненський коледж НУБіП України,
м. Рівне

МІНІМІЗАЦІЯ ЗЛОВЖИВАНЬ МОЖЛИВОСТЯМИ КРЕАТИВНИХ ОБЛІКОВИХ ПРАКТИК В КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ

Наявність можливостей у суб'єктів ведення бухгалтерського обліку (головні бухгалтери, фінансові директори, менеджери) за допомогою різних видів креативних облікових практик вводити в оману користувачів корпоративної звітності з метою задоволення власних інтересів, що не співпадають з інтересами принципалів корпоративної структури, негативно впливає на ефективність перерозподілу капіталу в галузях економіки, зумовлює необхідність пошуку шляхів їх мінімізації як з використанням інструментів системи корпоративного управління, так і за допомогою удосконалення системи бухгалтерського обліку.

Зокрема, як відмічають Х. Ву і К. Пейтел, відношення між корпоративним управлінням і фінансовим обліком досить швидко визнається як важливий напрям досліджень облікової науки. Дослідниками визначається різноманітність ролей, які відіграє облік в різних практиках корпоративного управління, таких як поглинання, судові справи акціонерів, компенсації менеджменту тощо. Окрім цього, зростаюча кількість публікацій присвячена впливу механізмів корпоративного управління на якість фінансової звітності [1, с. 18].

В останні роки вказана проблема достатньо актуалізувалась, оскільки корпоративна звітність все більше дисонує з реальним станом справ, наслідком чого стає поступове наростання недовіри до облікової інформації як основного джерела прийняття рішень в результаті перманентної появи корпоративних скандалів, пов'язаних зі здійсненням облікових маніпуляцій і шахрайств.

Незважаючи на те, що більшість корпоративних скандалів відбувалися в США, криза довіри до облікової системи, що базується на застосуванні міжнародних моделей регулювання обліку (IAS/IFRS, GAAP US), вийшла далеко за межі однієї країни, оскільки ангlosаксонська модель корпоративного управління або її окремі елементи є поширеними в багатьох країнах світу, зокрема, і в Україні.

Визначена основними власниками корпоративної структури місія та стратегічні цілі виступають тим орієнтиром, на досягнення якого спрямовуються всі зусилля та інструменти суб'єктів управління, одним із яких є система бухгалтерського обліку, зокрема, креативні облікові практики.

Проведений аналіз підходів вітчизняних дослідників до вирішення вищенаведеної проблеми дозволив встановити, що в більшості випадків вченими пропонуються загальні шляхи для усунення можливостей використання креативних облікових практик без належного аналізу їх видів, окремих складових та інструментів їх вирішення. Такі шляхи можуть використовуватись не лише для подолання безпосередньо цієї проблеми, а й в цілому стосуються удосконалення облікової системи всіх підприємств, що не дозволяє забезпечити найбільш

ефективну мінімізацію можливості погіршення облікової прозорості в корпоративних структурах.

Так, приміром, З.В. Мокринська, А. В. Арендар вважають дієвим засобом захисту від маніпулювання обліковими даними удосконалення вітчизняного облікового та аудиторського законодавства, розвиток етичних аспектів облікової професії [2, с. 152], С.Ф. Легенчук – розробку методик контролю застосування принципів обліку та контролю за змінами в обліковій політиці підприємства, більш ефективне застосування принципу консерватизму [3, с. 99].

Р. Ф. Бруханський аргументує зміщення часових і просторових обмежень обліку на сучасному етапі розвитку економіки [4, с. 26], відповідно обґрунтовує доцільність ідентифікації стратегічного обліку як новітнього функціонального напрямку, при чому з розмежуванням стратегічного фінансового обліку [4, с. 18-28] та стратегічного управлінського обліку [5, с. 27-36].

І. А. Юхименко-Назарук наголошує на тому, що креативний облік, маючи негативні прояви, може використовуватись і в корисних цілях для задоволення особливих інформаційних потреб користувачів без порушення облікового законодавства в рамках чинних принципів і правил [6, с. 161].

Незважаючи на існування позитивних аспектів використання креативного обліку для покращення інформаційного забезпечення користувачів, можливість його використання агентами в корпоративних структурах для досягнення власних інтересів є однією з причин зменшення корпоративної прозорості та зниження ефективності корпоративного управління, що зумовлює необхідність пошуку шляхів для мінімізації можливостей його використання. Крім цього, науковцями майже не розглядаються можливості використання корпоративного управління як дієвого інструменту мінімізації виникнення даної проблеми, а також не розкривається специфіка використання його методології з метою покращення організаційно-комунікаційної взаємодії представників облікової служби корпоративної структури та суб'єктів різних рівнів її управління.

Список використаних джерел

1. Wu H., Patel C. Adoption of Anglo-American models of corporate governance and financial reporting in China. Emerald Group Publishing, 2014. 272 p.
2. Мокринська З.В., Арендар А.В. Проблеми креативного обліку. Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 5 (168). С. 147-152.
3. Легенчук С.Ф. Креативний облік в національній системі бухгалтерського обліку. Теорія та методологія бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2009. Випуск 2 (14). С. 88-101.
4. Бруханський Р. Ф. Методика ведення стратегічного фінансового обліку на підприємствах: інжиніринговий аспект. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 8. С. 18-28.
5. Бруханський Р. Ф. Побудова методики стратегічного управлінського обліку на підприємствах. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 9. С. 27-36.
6. Юхименко-Назарук І.А. Розвиток теорії і методології бухгалтерського обліку в контексті неінституційної теорії: монографія. Житомир: Вид. О.О. Євенок, 2017. 300 с.

Чабанюк Одарка

к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку

Кузьмінська Катерина

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів

ЗНИЖКИ, АКЦІЇ, РОЗПРОДАЖІ: СУТЬ, ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ, ОПОДАТКУВАННЯ

Відповідно до Закону України “Про захист прав споживачів” від 12.05.1991 р. № 1023-ХІІ [1] термін “знижка” вживається якщо:

- вони застосовуються до продукції, яку безпосередньо реалізує суб'єкт господарювання;
- такого роду знижка або зменшення ціни застосовується протягом визначеного та обмеженого періоду часу;
- ціна продукції нижча за її звичайну ціну.

Зокрема, термін “розпродаж” вживається якщо:

- здійснюється розпродаж усіх товарів у межах визначеного місця або чітко визначеної групи товарів;
- тривалість розпродажу обмежена в часі;
- ціни товарів, які підлягають розпродажу, менші за їх звичайну ціну.

Після публічного повідомлення про початок проведення розпродажу, застосування знижок або зменшення ціни до споживачів потрібно донести інформацію про:

- ціну продукції, яку було встановлено до початку проведення відповідного розпродажу;
- факт застосування знижок або зменшення ціни;
- ціну цієї самої продукції, установлену після початку розпродажу.

Застосування некоректних цін на акційні товари може призвести до:

- порушення законодавства про права споживачів – цінник з неправильною ціною розглядають як відсутність необхідної, доступної, достовірної та своєчасної інформації про продукцію. У такому разі продавець сплачує штраф у розмірі 30 % вартості одержаної для реалізації партії товару, виконаної роботи, наданої послуги, але не менше 85,00 грн;
- порушення конкурентного законодавства – неправильні ціни на ціннику акційних товарів або їх відсутність можуть призвести в оману споживачів. За недобросовісну конкуренцію передбачено сплату штрафу у розмірі 5% доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єкта господарювання за останній звітний рік, що передував року, у якому накладають штраф, якщо відомості про дохід (виручку) відсутні, розмір штрафу становить 175,00 грн;
- адміністративна відповідальність – при порушенні порядку формування, установлення та застосування цін і тарифів, а також знижок, націнок, доплат до них передбачено адміністративну відповідальність, а саме адміністративний штраф

у розмірі від 85,00 до 170,00 грн (ст.165 КпАП).

Реклама про знижку цін на продукцію має містити інформацію про місце, дату початку та закінчення знижки цін на продукцію, розпродаж, а також співвідношення розміру знижки з попередньою ціною реалізації товару. Якщо за одну ціну пропонують декілька товарів, робіт або послуг чи їх поєднання або продавець надає споживачу при реалізації однієї продукції право одержати іншу продукцію за зниженою ціною, до споживача доносять інформацію щодо:

- змісту і вартості пропозиції, а в разі пропозиції товарів, робіт, послуг за одну ціну – ціни таких товарів, робіт або послуг, узятих окремо;
- умов прийняття пропозиції, зокрема терміну її дії та будь-яких обмежень, включаючи обмеження щодо кількості.

Слід зазначити, що недотримання умов рекламних акцій законодавством передбачено сплату штрафних санкцій (Закон України “Про захист від недобросовісної конкуренції” від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР) та відшкодування моральної шкоди покупцям. Крім штрафних санкцій Держпромспоживслужба, відповідно до Закону України “Про рекламу” від 17.03.1996 р. №270/96 –ВР[2], може:

- вимагати від рекламодавців, виробників та розповсюджувачів реклами усунення виявлених порушень вимог законодавства;
- надання (надсилання) рекламодавцям, виробникам та розповсюджувачам реклами зобов’язані для виконання приписи про усунення порушень;
- приймати рішення про визнання реклами недобросовісною, прихованою, про визнання в порівнянні в рекламі неправомірним з одночасним зупиненням її розповсюдження;
- приймати рішення про зупинення розповсюдження відповідної реклами.

При проведенні рекламних акцій рекомендовано оформити наступні документи: Наказ керівника про проведення рекламних заходів; Календарний план проведення рекламного заходу із зазначенням відповідних осіб – якщо провадиться декілька акцій підряд або складається план заходів на кілька періодів; Кошторис витрат на проведення рекламних заходів; Видаткові накладні на відпуск відповідних ТМЦ. (При акційному продажі товарів оформляють: фіскальний чек РРО, товарний чек, накладна тощо); Звіт про фактичні товари та продаж товарів; Положення про уцінку товарів; Опис-акт уцінки товарів.

Продаж товарів зі знижкою. Товари за зниженою ціною реалізують протягом певної акції в обмежений час. Після закінчення акції на товари можуть встановити стару ціну, яка діяла до зниження.

Якщо ціну знижено в межах собівартості товару, то облік практично не відрізняється від звичайної реалізації. Тобто не відбувається коригування фінансового результату щодо його оподаткування. Відповідно до пп. 164.2.17 ПКУ сума знижки звичайної ціни (вартості) товарів (робіт, послуг), індивідуально визначеної для платника податку, вважається його додатковим благом. Тобто в акційних продажах немає індивідуально призначеної знижки невизначеному колу осіб.

Виходячи із ціни продажу товару (без ПДВ), платник податків нараховує

податкові зобов'язання абзац 1 п. 188.1 ПКУ. Зокрема база оподаткування операцій постачання товарів/послуг не може бути нижчою за ціну їх придбання.

Отже, при здійсненні торговельних операцій за умов надання знижок, проведенні акцій та розпродажів, слід дотримуватись вимог нормативних документів та належно документувати і оподатковувати означені операції.

Список використаних джерел

1. Про захист прав споживачів :Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-XII.URL :<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.

2. Про рекламу : Закон України від 17.03.1996 р. №270/96 –ВР.URL :<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр/ed20120>.



Чапко Тетяна

студентка

Науковий керівник:к.е.н., доцент Шевців Л.Ю.

Львівський національний університет ім. Івана Франка

м. Львів

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК, ЯК ГОЛОВНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

Для ефективного функціонування банківської системи, а також кожної із її елементів – комерційних банків, необхідно, щоб кожний з них мав власну достовірну інформацію про фінансовий стан та стан основних ресурсів. Саме управлінський облік готує таку інформацію, формує її і зберігає для видачі користувачам з метою планування, контролю та прийняття управлінських рішень.

Управлінський облік являє собою діяльність по збору, обробці і наданню інформації з метою управління. До споживачів даних управлінського обліку належать вище керівництво банку, менеджери різних рівнів, аналітики, фахівці служб фінансового планування і управління активами і пасивами - іншими словами, всі співробітники банку, які беруть участь в прийнятті як оперативних, так і стратегічних управлінських рішень.

Завдяки веденню управлінського обліку з'являється можливість:

- отримувати достовірну інформацію про поточний стан справ (наприклад, бачити поточну і швидку ліквідність), оцінювати ризики і оперативно впливати на роботу банку за допомогою перерозподілу ресурсів, установки лімітів і т.д .;
- об'єктивно оцінювати результати діяльності за певний період (наприклад, за тиждень, місяць, квартал, рік) з метою коригування управлінських рішень і матеріального стимулювання працівників;
- виконувати короткострокове і довгострокове фінансове планування,

зокрема планувати доходи і витрати, капітальні вкладення, структуру активів і пасивів і т.д.

На відміну від фінансового обліку, управлінський облік не є обов'язковим і не регламентується законодавчими актами чи національними бухгалтерськими стандартами. Для управління діяльністю банків використовуються дані як фінансового, так і управлінського обліку[1].

Система управлінського обліку в кожному банку унікальна, оскільки враховує специфіку його діяльності, також підвищує керованість управління, що сприятиме досягненню поставлених цілей, а саме:

- стратегічних – оцінки ефективності стратегії управління за такими аспектами як: ринкова позиція, конкурентоспроможність, прибутковість, управління ресурсами, інновації тощо;
- тактичних – удосконалення якості розпорядження ресурсами за визначеними сегментами ринку, групами клієнтів та банківськими продуктами;
- оперативних – планування, контролю, прийняття управлінських рішень як в цілому по банку, так і для окремих бізнес-одиниць або центрів відповідальності, що взаємоузгоджує їхню діяльність спрямовану на досягнення стратегічних цілей банку.

Підвищення ефективності бізнесу банку відбувається за наступними чинниками:

- вибір найбільш перспективних видів бізнесу;
- зниження собівартості продуктів та підвищення їх якості.

Управлінський облік покликаний надати інформацію про банк із середини. Для цього потрібно побачити, як працює не просто банк у цілому, а й окремі його елементи; який вклад кожного з цих елементів-гвинтиків у загальний результат, за рахунок чого. Тільки така інформація дасть змогу приймати дійсно ефективні, виражені управлінські рішення[2].

Щодо управлінського обліку, то в ролі таких елементів виступають об'єкти управління, які банк видаляє якщо:

- можливо визначити кількісні показники (фінансові/нефінансові), що дозволяють зробити оцінку ефективності фінансових операцій банку;
- для кожного об'єкта можна визначити осіб (менеджер чи керівник) або підрозділи банку, чия діяльність впливає на показники банку;
- зміна кількісних показників за об'єктом суттєво впливає на ефективність діяльності банку.

Для підвищення ефективності управління ресурсами, аналізу прибутковості банку, моніторингу ризиків створюють центри відповідальності.

Центр відповідальності – сфера діяльності, в межах якого встановлюється особиста відповідальність його керівника за показники діяльності, які він контролює. Саме центр відповідальності є базовим структурним елементом загальної підсистеми управлінського обліку в банку. Оскільки і фінансова структура, і організаційна, і сама методологія організації управлінського обліку є

індивідуальними для кожного банку що залежать від його особливостей, спеціалізації, традицій та практики управління, цілей та завдань управлінського обліку то і поділ банку на центри відповідальності залежить від чітко визначених взаємозв'язків між операціями, правильної ідентифікації доходів та витрат тощо. В залежності від напрямку діяльності структурних підрозділів та повноважень їх керівників виділяють чотири типи центрів відповідальності: центри витрат, центри доходу (виділяються не завжди), центри прибутку, центри інвестицій[3].

Отже, на сьогоднішній день управлінський облік посідає вагоме місце серед факторів, що сприяють ефективній роботі банківських установ. Проте необхідно розробити нормативне забезпечення організації управлінського обліку в банку, оскільки ефективна система управлінського обліку сприятиме зменшенню банківських ризиків, а також сприятиме підвищенню прибутковості та конкурентоспроможності банку.

Список використаних джерел

1. Литвин Н. Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ): підручник. [2-ге вид., доп. і перероб.]. К. : «Центр учбової літератури», 2017. 676 с.
2. Слав'юк Р. А. Система управлінської інформації в банку: монографія / кол. авт.; за ред. Р.А.Слав'юка. К.: УБС НБУ, 2011. 459 с.
3. Весюренко О. В. Фінансове планування та прогнозування діяльності банків: монографія / за ред. О.В. Васюренка. К.: УБС НБУ, 2009. 323 с.



Шевців Любов

к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і контролю

Лазорко Максим

студент

Львівський національний університет ім. Івана Франка

м. Львів

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Забезпечення відповідного рівня продуктивності праці значною мірою залежить від заробітної плати, яка є основним джерелом доходу працівників будь-якого підприємства. На сьогоднішній день організація обліку заробітної плати потребує детального дослідження, оскільки є важливою статтею витрат підприємства. Для прийняття ефективних управлінських рішень, важливим є достовірне та коректне відображення в обліку оплати праці за вироблену продукцію, виконання робіт, відпрацьований час, надання послуг, а також своєчасне здійснення уточнень при відображенні обліково-аналітичної

інформації про заробітну плату у звітності.

Оплата праці – це стаття витрат, яка відіграє важливу роль у формуванні собівартості продукції (послуг), для забезпечення використання грошових ресурсів згідно їх призначення та їх економії на підприємстві. Організація обліку виплат працівникам на підприємствах проводиться відповідно до нормативно-правових актів, трудових та колективних договорів згідно із Законом України «Про оплату праці». Форми фінансової звітності містять показники щодо розрахунків з оплати праці, які в цілому, не розкривають інформацію щодо розрахунків із працівниками, облікового забезпечення праці та її оплати. Облік та нарахування заробітної плати має значну кількість проблемних питань, які впливають на результати діяльності всього підприємства. Одне і з них – це питання мотивації праці працівників. Використовують систему виплати індивідуальної заробітної плати, яка діє на підставі оцінки конкретних заслуг працівника, використовуючи так званий «гнучкий тариф» у тарифній системі. Суть полягає в тому, що в межах кожного кваліфікаційного розряду встановлюється певний діапазон тарифних ставок та посадових окладів, що сприяє підвищенню ефективності стимулювання працівників у межах одного й того самого розряду або посади.

Водночас спостерігаємо що, частка витрат на оплату праці в структурі витрат діяльності підприємства, за даними Державної служби статистики України, в 2010–2015 рр. становила приблизно 7–10%, а відповідно до даних Євростату в країнах ЄС вона сягала близько 45% [1]. В Україні, витрати на оплату праці низькі, що свідчить про можливість підвищення заробітної плати, уникаючи підвищення цін на продукти. Таку 2017 р. відбулось підвищення рівня мінімальної заробітної плати, але серед країн Європи, Україна займала останні місця (рис. 1).

Пропонуємо для вдосконалення обліку заробітної плати, здійснювати автоматизацію обліку в цілому, що підвищить рівень оперативності, аналітичності та достовірності даних на підприємствах. Оскільки, більшість підприємств використовують застарілу версію «1С Бухгалтерія», необхідно автоматизувати частини обліку за допомогою програми «1С: Зарплата і Управління Персоналом 8.0 для України». Версія 8.0 «Документ «Нарахування зарплати працівникам організацій» є основним механізмом для розрахунку періодичних нарахувань і утримань, податків на зарплату працівників. На виконання розрахунку користувачеві потрібно вказати необхідні параметри розрахунку, після чого інші дії можуть бути виконані автоматично. Автоматично розрахуються і утримання: податок з доходів фізичних осіб, суми позик, за якими настав строк погашення та інше. Результати автоматичного розрахунку податків і внесків користувач може виправити вручну. Виплата зарплати у програмі можлива як за відомістю, так і за окремими ордерами. Програма «1С: Зарплата і Управління Персоналом 8.0 для України» дозволяє формувати звіти: списки кандидатів на роботу, співробітників; діаграми, графіки відпусток, фактичне використання відпусток працівниками компанії; діаграми планованої зайнятості працівників підприємства; звіти за графіками відпусток і штатним розкладом організації. Програма надає бухгалтеру набір стандартних звітів, які дозволяють

аналізувати дані за залишками, оборотами рахунків, у тому числі: розрахункові листки, розрахунково-платіжні відомості, платіжні відомості для отримання грошей через касу, звіти щодо нарахувань та утримань, оборотно-сальдова відомість і т.д. Комп'ютеризація обліку розрахунків за оплатою праці дозволить удосконалити ведення бухгалтерського обліку, а також своєчасності погашення боргів, пов'язаних з виплатою заробітної плати.

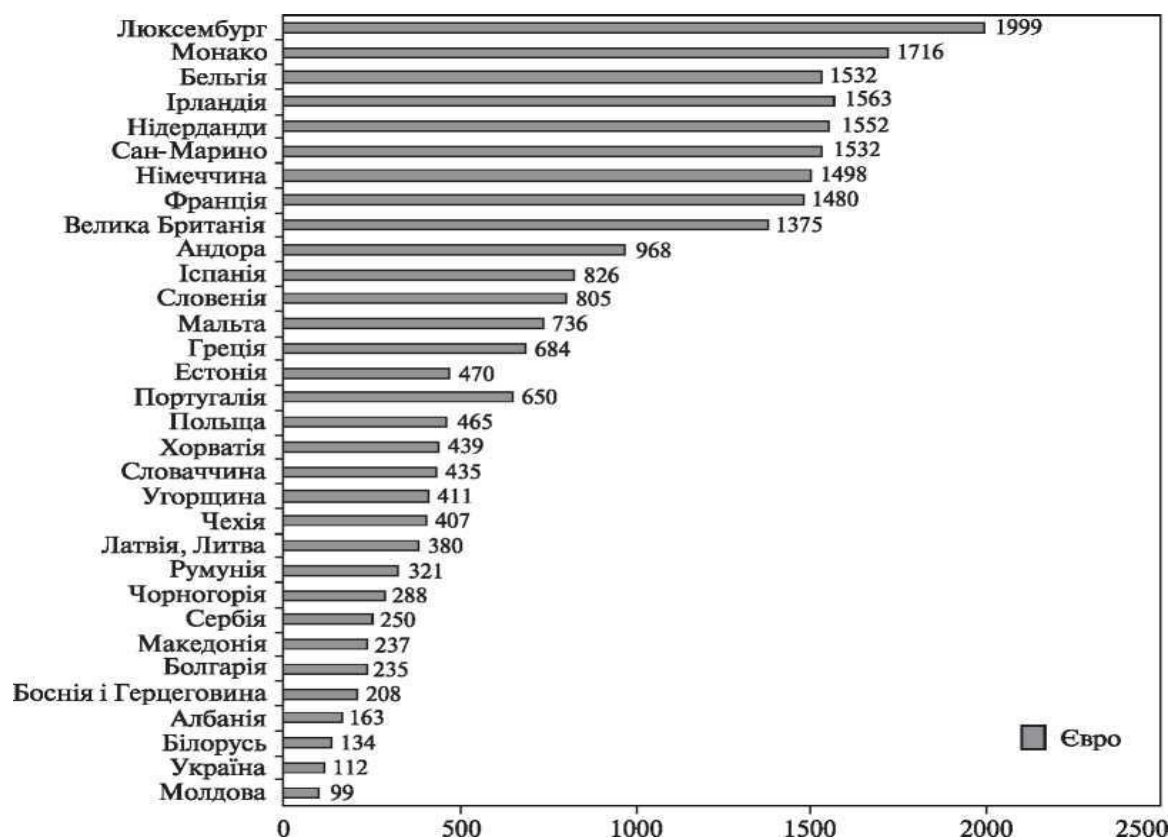


Рис. 1. Рівень мінімальної заробітної плати в країнах Європи (на 01.01.2017 р.)

Джерело: [1]

Одним із шляхів удосконалення обліку оплати праці є вдосконалення діючого аналітичного обліку, так як дані цього обліку відіграють вирішальну роль у зборі та обробці інформації про відпрацьований та невідпрацьований час, виконання норми працівником, склад працівників, структуру фонду оплати праці. Дану інформацію щодо витрат на оплату праці необхідно відображати за такими статтями калькуляції: основна заробітна плата, додаткова оплата праці, інші нарахування та виплати працівникам. Пропонується ввести до синтетичного рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» наступні аналітичні рахунки: 661/1 «Розрахунки за окладами і тарифами»; 661/2 «Інші нарахування»; 661/3 «Виплати за невідпрацьований час працівників»; 661/4 «Премії»; 661/5 «Інші заохочувальні виплати працівникам»; 661/6 «Комісійні винагороди»; 661/7 «Оплата при звільненні»; 661/8 «Розрахунки по відпустках»; 661/9 «Оплата по закінченню трудової діяльності працівника». Від правильної організації обліку

оплати праці залежить повнота і своєчасність розрахунків з працівниками. Іншим напрямом удосконалення системи ведення обліку оплати праці є спрощення документообігу, а саме: зменшення кількості документації шляхом впровадженню накопичувальних документів; розробка аналітичної відомості за виплатами персоналу; моделювання відомості складу персоналу підприємства; відомість стану кредиторської заборгованості з оплати праці працівників за певні періоди діяльності.

Таким чином, ефективність заходів з удосконалення організації обліку заробітної плати повинна мати комплексний і системний характер, який охоплює всі етапи облікового процесу, а також всі її елементи, забезпечує їх взаємозв'язок та гармонізацію. Здійснення комплексу заходів власником підприємства, сприятиме отриманню необхідної інформації для складання звітності та прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Петренко Н.І., Войчак Л.О. Удосконалення організації обліку заробітної плати та величина мінімальної заробітної плати. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2017. Випуск 20. С.1010-1015 / <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/206.pdf>



НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Матеріали
II Міжнародної науково-практичної
конференції

28 квітня 2020 року

Адреса редакції:

Інститут економіки та фінансів ЛТЕУ
вул. Туган-Барановського, 10,
м. Львів, 79005

Видавець:

ФОП Осадца Ю.В.
46027, м. Тернопіль, вул. Львівська, 12/2
тел. (0352) 40-08-12, (0352) 40-00-63, (097) 988-53-23

Виготувач:

ФОП Осадца Ю.В.
46027, м. Тернопіль, вул. Львівська, 12/2
тел. (0352) 40-08-12, (0352) 40-00-63, (097) 988-53-23
*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного
реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ТР № 46 від 07 березня 2013 р.*

Підписано до друку 08.05.2020 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура Garamond.
Умовн. друк. арк. 11,45. Обл. вид. арк. 11,71.
Тираж 100. Замовлення № 5/2020.
