

Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права «КРОК»
Коледж економіки, права та інформаційних технологій

ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: ШЛЯХИ ВИХОДУ ІЗ КРИЗИ
МАТЕРІАЛИ МІЖВУЗІВСЬКОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

Київ – 2015

УДК 338(477)
ББК 65(4УКР)
Е45

Економіка України: шляхи виходу із кризи: Збірник матеріалів Міжвузівської студентської економічної конференції // Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2015. – 349 с.

У збірнику представлені матеріали доповідей учасників **Міжвузівської студентської економічної конференції «Економіка України: шляхи виходу із кризи»**, яка відбулась 11 грудня 2015 року в стінах Вищого навчального закладу «Університет економіки та права «КРОК».

Збірник розрахований на наукових і науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів і наукових установ, студентів, аспірантів та докторантів, які цікавляться актуальними проблемами розвитку сучасної економіки, а також на широкий читацький загал.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. МОДЕРНІЗАЦІЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ: ВИКЛИКИ ТА ШЛЯХИ ВИХОДУ З КРИЗИ	10
Бондаренко В'ячеслав Леонідович. РИЗИКИ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ, ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....	10
Волкова Аріна. ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ.....	12
Галагуз Ліна Михайлівна. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АУТСОРСИНГ: СУТНІСТЬ,.....	15
ФОРМИ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....	15
Гнедич Валентина Іванівна. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ – РЕЗУЛЬТАТ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ.....	17
Греськів Ірина Романівна. ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАЦІЙНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА З МИТНИМИ ОРГАНАМИ.....	19
Гринько Руслана Олексіївна. ПРИБУТОК СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ.....	20
Гричик Тетяна Миколаївна. ПРЯМА РЕКЛАМА ТА СИСТЕМА ПР ЯЕ ЕЛЕМЕНТИ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ.....	22
Дібура Юрій Анатолійович. ТЕХНОЛОГІЇ РЕКРУТИНГУ.....	25
Дубініна Анастасія Федорівна. РЕКЛАМА ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ.....	26
Дубовенко Мирослава Анатоліївна. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ.....	28
Зайцева Надія Іванівна. ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	30
Кепанова Катерина Олегівна. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	31
Когатько Євгенія Миколаївна. ЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАННЯ СУТНОСТІ ТЕРМІНОВО "ВИТРАТИ" І "ВИТРАТИ".....	33
Коростельова Світлана Вячеславівна. ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ РЕКЛАМНОГО ВІДДІЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	35
Кошевенко Анна Вікторівна. ЯК ВИЖИТИ РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ КРИЗИ.....	36
Кулеша Денис Русланович. ВИХІД УКРАЇНИ З КРИЗИ НА ПРИКЛАДІ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ.....	39
Куслій Ірина Петрівна. НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: СУТНІСТЬ, ПЕНСІЙНА СХЕМА, ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ.....	41
Лебедєв Богдан Андрійович. ВИХІД УКРАЇНИ З КРИЗИ НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	44
Левченко Юлія Олександрівна. ОБЛІК ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ – ПІДПРИЄМЦЯ.....	46
Лісовська Аліна Вікторівна. МАЛИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....	48
Луговська Анна Юріївна. УМОВИ І ЧИННИКИ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	50
Мазур Дарія Ігорівна. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ.....	52
Медведєва Валерія. ПРОБЛЕМА ЕЙДЖИЗМУ ПРИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННІ.....	53
НА РОБОТУ В УКРАЇНІ.....	53
Микитюк Олексій Леонідович. МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ШЛЯХУ ВИХОДУ З КРИЗИ.....	55
Ніжнік Анастасія Анатоліївна. ДЕРЖАВНО - ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	57

Олійник Вікторія Олександрівна. ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ «ЗЕЛЕНОГО ОФІСУ» В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІЯ РЕСУРСІВ ЧИ PR?	59
Павлова Катерина Вікторівна. ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ, ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ВПЛИВУ НА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ЛІКВІДНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	61
Парубець Олена Владиславівна. КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГУ, ЙОГО СКЛАДОВІ. КОНЦЕПЦІЯ «4P».....	63
Пашук Алла Валеріївна. НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СТАТУСУ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄС	65
Петелицький Зеновій Тарасович. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРОВЕДЕННЯ КАДРОВОГО АУДИТУ.....	67
Севрук Ірина Миколаївна. ОСОБЛИВОСТІ ЗБУТУ ОРГАНІЧНИХ ТОВАРІВ МІЖНАРОДНИМИ ТОРГОВЕЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ	69
Семенюк Іван Олександрович. ПОМИЛКИ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ШЛЯХИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ВИПРАВЛЕННЯ.....	70
Северіна Вікторія Андріївна. ЗАСТОСУВАННЯ КРИЗОВИХ ЗАХОДІВ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	72
Степанова Анеля Олегівна. ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ТА ПОШИРЕННЯ ВІРТУАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	74
Суша Аліна Павлівна. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ОСНОВІ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕРНЕТ	76
Тевс Катерина Володимирівна. ШЛЯХИ ПОЛПЕННЯ БІЗНЕС-КЛІМАТУ УКРАЇНИ	78
Ткач Крістіна Олександрівна. ВПЛИВ ФАЗИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОЕКТУ НА ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЮ.....	80
Фатун Анна Сергіївна. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БІЗНЕС – ПЛАНУВАННЯ.....	82
Хруль Анастасія Андріївна. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ.....	84
Худякова Лідія Костянтинівна. РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ВИХОДІ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	86
Хуторна Діана Миколаївна. СПІЛЬНІ ПРОГРАМИ УКРАЇНИ ТА ЄС В АВІАКОСМІЧНІЙ ГАЛУЗІ.....	87
Чабанюк Анастасія Геннадіївна. РОЗВИТОК ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	90
Чигир Олена Петрівна. ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЯМИ З ОБЛІГАЦІЯМИ.....	92

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ КРИЗИ.....	94
Алексєва Руслана Олегівна, Мережна Валерія Русланівна. ДЕВІАНТНА ПОВЕДІНКА ПЛАТНИКА ПОДАТКІВ ПРИ ЇХ СПЛАТІ	94
Арендар Лілія Миколаївна. АНТИКРИЗОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СВІТОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ	96
Балита Ольга Вікторівна. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ОСВІТИ.....	98
Бараш Аліна Юріївна. БЕЗРОБІТТЯ У СТОЛИЦІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ.....	100
Безпала Олена Василівна. ПЕНСІЙНИЙ ФОНД УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ..	102
Борисова Анна Олександрівна. МАЙНОВЕ СТРАХУВАННЯ ТА ЙОГО РОЗВИТОК В УКРАЇНІ	104
Гайдаржийська Ольга Миколаївна, Білковська Дар'я Ігорівна. ПРОБЛЕМА ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ.....	107
Гнатко Дмитро Анатолійович. ЄВРОПЕЙСЬКІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	108

Гнищевич Татяна Андреевна. ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	110
Греснюк Катерина Андріївна. ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: НАСЛІДКИ РЕФОРМУВАННЯ, СУЧАСНИЙ СТАН І НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ	113
Гричик Євгенія Миколаївна. ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ: СУЧАСНИЙ СТАН І МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ АГРОСЕКТОРУ.....	115
Гуменяк Лідія Володимирівна. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН.....	118
Денисенко Євгеній Сергійович. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	121
Жукова Маргарита Володимирівна. БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА У РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ ТА ЇЇ ІНСТРУМЕНТИ.....	123
Захаров Дмитро Миколайович. ФАКТОРИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	125
Зосіч Ірина Олександрівна. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ.....	127
Капітула Тетяна Станіславівна. ОСНОВНІ ЧИННИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	130
Ковальчук Анастасія Вікторівна. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ.....	132
Ковальчук Сніжана Сергіївна. ФІНАНСОВІ МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	134
Кубельдзис Валентина Ігорівна. ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СТАТЕГІЇ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	136
Кудряшов Євгеній Олександрович. БОРГОВА ПОЛІТИКА І ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ.....	138
Лепеха Олена Володимирівна. ФІНАНСОВА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ.....	140
Мандзюк Ольга Олександрівна. ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	142
Мицерук Марк Валерійович. ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	144
Млінцова Олена Сергіївна. ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В ДЕРЖАВНИХ ОРГАНАХ	146
Нинько Антоніна Олексіївна. ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	149
Онопрієнко Катерина Володимирівна. ВПЛИВ ЄБРР НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	152
Плетенецька Світлана Михайлівна. ВИБІР ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	154
Примачук Наталія Сергіївна. СУТНІСТЬ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ МІСЦЕ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ СУСПІЛЬСТВА.....	157
Романюк Ірина Олександрівна. ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ	159
Румик Ігор Іванович. НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ.....	161
Сидорко Владислав Олексійович. ЕКОНОМІКА В УМОВАХ КРИЗИ	163
Скібіна Світлана Олександрівна, АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	164
Федоренко Катерина Анатоліївна. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	167

Чорна Тетяна Олександрівна. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ	169
Шевчик Оксана Анатоліївна. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ	171
Шелудько Анна Сергіївна. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ.....	173

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНОМУ СТАНІ

Аль-Тмейзі Аміра Айманівна. ПЕРЕДУМОВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ АВІАКОМПАНІЙ.....	175
Базалінський Сергій. АСПЕКТИ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ, В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	176
Барташевська Єлизавета Леонідівна. ШЛЯХИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.	178
Біла Оксана Володимирівна. ВПЛИВ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	180
Бондар Ганна Іванівна. ПОДОЛАННЯ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ ЯК СПОСІБ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	181
Брагаджи Кристина Дмитрієвна. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ДОВЕРИТЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	183
Брацейко Тетяна Григорівна. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	185
Бугайчук Вікторія Ярославівна. СУЧАСНА ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ	188
Бучко Лілія Ярославівна. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	190
Вітренко Ганна Андріївна. ПРОБЛЕМА РОЗВИТКУ СІМЕЙНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	192
Вовк Леся Анатоліївна. СУЧАСНИЙ СТАН ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	194
Грицук Олена Вікторівна. АНТИКРИЗОВА СТРАТЕГІЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	196
Грома Яна Володимирівна. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	198
Дмитрієва Марина Сергіївна. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	199
Добришин Юрій Євгенович. ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ОСНОВИ ПРОГНОЗУ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ	201
Єрмоленко Дмитро Олегович. ЗНАЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ.....	203
Жуль Ганна Сергіївна. ПРИЧИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ СУЧАСНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ШЛЯХІВ ЇХ ВИРІШЕННЯ	205
Каленська Алла Володимирівна. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВТОСТРАХУВАННЯ, ЯК СКЛАДОВОЇ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	207
Кодола Вікторія Миколаївна. СУЧАСНІ ПРИНЦИПИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	209
Костюченко Марина Михайлівна. АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ – ШЛЯХ ДО ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	211
Кравчук Галина Михайлівна. ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	213
Ловягін Сергій. КОНЦЕПЦІЯ ЗАГАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ОСНОВА СУЧАСНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПАРАДИГМИ.....	214

Ломська Катерина Валентинівна. ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНОМУ СТАНІ	216
Ляхіна Анастасія Сергіївна. СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПРОДУКЦІЯ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС	218
Малинка Тетяна Віталіївна. ПОНЯТТЯ КРИЗИ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ.....	220
Марченко Владислава Ігорівна. ШЛЯХИ ВИХОДУ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ПРИКЛАДІ ДП «УКРЗАЛІЗНИЧПОСТАЧ».....	223
Матвієнко Валентина Михайлівна. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНОМУ СТАНІ.....	225
Ніжнік Артур Олегович. УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ УСТАНОВИ.....	227
Однорог Максим Анатолійович. СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО – ПРІОРИТЕТНИЙ СЕКТОР ДЛЯ ІНВЕСТОРІВ	229
Олешко Аліна , Криворучко Іван. ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА – ПОКАЗНИК ЙОГО ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	231
Оржеховська Марина Сергіївна. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	233
Печена Олена Сергіївна. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРИЧИНИ ЇЇ ВИНИКНЕННЯ	235
Плужник Ілона Ігорівна. ОСНОВНІ ШЛЯХИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	237
Примак Таїсія Сергіївна СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕНТИ.....	239
Рабошук Анна Олексіївна. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	242
Руденко Ангеліна Віталіївна. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	244
Рудницький Олександр Володимирович. ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	246
Седунова Олександра Володимирівна. ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РЕСУРСУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	248
Сидоренко Дарина Романівна. КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	249
Сидоренко Таміла Олександрівна. СОЦІАЛЬНА РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОКРАЩЕННЯ ІМІДЖУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ	251
Соболева Ірина Валеріївна. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НАРАХУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В УКРАЇНІ	253
Тишина Катерина Олександрівна. НЕОБХІДНІСТЬ РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ДЛЯ ВИХОДУ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	255
Феоктістова Олена Олегівна. ШЛЯХИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	257
Хало Марія Григорівна. БІОГАЗ ЯК ПЕРСПЕКТИВА ВИХОДУ УКРАЇНИ З ЕНЕРГЕТИЧНОЇ КРИЗИ.....	259
Хіврич Наталія Валеріївна. ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ.....	261
Цемрюк Аліса Сергіївна. ОСНОВНІ ЗАСАДИ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ІМІДЖУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	263
Ціруг Марта Ігорівна. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	265

Черненко Олена Юріївна. ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТИКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ	267
Чорна Марія Владиславівна. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	269
Шарафадінов Назар Сергійович. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ІНФЛЯЦІЇ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	271
Шульгіна Дар'я Сергіївна. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	273
Шульпов Дмитро. ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА З ОГЛЯДУ НА СУЧАСНІ УМОВИ ГОСПОДАРЮВАННЯ	275

РОЗДІЛ 4. ОЦІНОЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....

Андриєнко Леся Віталіївна. ОСОБЛИВОСТІ ЗВІТУ ПРО ОЦІНКУ МАЙНА.....	278
Батуріна Ольга Віталіївна. ОЦІНКА ДОХІДНОЇ НЕРУХОМОСТІ ТА ЇЇ РОЗВИТОК В СУЧАСНИХ УМОВАХ	279
Бойчук Юрій Ігорович. Горшков Максим Анатолійович. КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ У ЗДІЙСНЕННІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	281
Дубок Ігор Дмитрович. КОЛІСНО-ТРАНСПОРТНІ ЗАСОБИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ОЦІНОК В СУЧАСНИХ УМОВАХ	283
Гомон Олена Юріївна. РОЗВИТОК РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ:ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	284
Кіяшко Даниїл Ігорович. ОЦІНЮВАННЯ НЕРУХОМОСТІ МЕТОДОМ ПОРІВНЯЛЬНОГО ПІДХОДУ	286
Кобилевська Анна Володимирівна. КЛАСИ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ ТА ОСОБЛИВОСТІ РИНКІВ	288
Кутей Марія Олександрівна. ОЦІНКА ВПЛИВУ ФІЗИЧНОГО, ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗНОСУ НА ВАРТІСТЬ НЕРУХОМОСТІ	289
Сапон Валентин Вікторович. СПЕЦИФІКА ОЦІНКИ МАШИН ТА ОБЛАДНАННЯ В УКРАЇНІ	291
Саркісян Левон Маїсович. ОСОБЛИВОСТІ РЕЦЕНЗУВАННЯ ЗВІТУ ПРО ОЦІНКУ	293
Чайка Олександр Сергійович, Гламаздіна Анастасія Сергіївна. ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	294
Шако Яна. САМОРЕГУЛІВНИМ ОРГАНІЗАЦІЯМ Є НАД ЧИМ ПРАЦЮВАТИ	296
Шупило Анна Василівна. ДОХОДНИЙ ПІДХІД ОЦІНКИ МАШИН ТА ОБЛАДНАННЯ.....	298

РОЗДІЛ 5. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ, ІННОВАЦІЙНОЇ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Александрова С.Г. ЗРОСТАННЯ РОЛІ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ І АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	300
Атаманчук Вікторія Вікторівна. ДО ПИТАННЯ ПРО СЛУЖБОВІ ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	301
Баран Василь Миронович. ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ МОРАЛЬНОЇ (НЕМАЙНОВОЇ) ШКОДИ.....	305
Добровольський Віталій Сергійович. ІНСТИТУТ ПРЕДСТАВНИЦТВА У ЦИВІЛЬНОМУ ПРАВІ	307
Дубок Андрій Юрійович. ПЕРЕДОВА НАУКА ЯК ОДИН З ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ ПРОГРАМИ “ГОРИЗОНТ 2020”	309
Дяченко Вікторія Вікторівна. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ СУДОВОЇ СИСТЕМИ.....	311
Замота Ірина Олександрівна. ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ, ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	314

Костенко Михайло Вікторович. ПЕРСПЕКТИВА ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З КРИЗИ ШЛЯХОМ ЛІКВІДАЦІЇ ПРАВОВИХ ПЕРЕШКОД.....	316
Кравченко Ірина Вікторівна. ПРОБЛЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ТА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ.....	318
Кубрак В. О. ФЕДЕРАЛІЗАЦІЯ УКРАЇНИ ЯК ПРОБЛЕМНЕ ПИТАННЯ УКРАЇНСЬКОГО ПОЛІТИКУМУ.....	320
Лашкевич Ольга Володимирівна. УПРАВЛІННЯ ПОЗАКЛАСНОЮ ВИХОВНОЮ РОБОТОЮ В СУЧАСНІЙ ЗАГАЛЬНООСВІТНІЙ ШКОЛІ.....	322
Лисенко Олена Володимирівна. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ГОСПОДАРСЬКОГО СУДОЧИНСТВА.....	324
Луца Влад Сергіївна. КРИМІНАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА РОЗГОЛОШЕННЯ ТАЄМНИЦІ В УКРАЇНІ.....	326
Малий Вадим Васильович. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ (АРБІТРАЖНИХ) СУДІВ В КРАЇНАХ СХІДНОЇ ЄВРОПИ ДО 1990 РОКУ.....	328
Онищенко Анастасія Геннадіївна. ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ УГОД.....	331
Птиця Юлія Миколаївна. ЦИВІЛЬНО ПРАВОВІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО НАГЛЯДУ (КОНТРОЛЮ) У СФЕРІ ОБІГУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ.....	334
Таракан Анастасія Олегівна. ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІСТЬ....	336
Шиліна Юлія Борисівна. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ПРАВІ.....	338
Юркова Валерія Юріївна. ОКРЕМІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ВІДНОСИН.....	340
Чешко Микола Ігорович. ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ ЩОДО РОЗГЛЯДУ СУДОВИХ СПРАВ, ПОВ'ЯЗАНИХ З НАУКОВИМ ВІДКРИТТЯМ.....	342
Пижов Олександр Михайлович. ОСОБЛИВОСТІ ЗАХИСТУ ПРАВ НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	345

РОЗДІЛ 1. МОДЕРНІЗАЦІЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ: ВИКЛИКИ ТА ШЛЯХИ ВИХОДУ З КРИЗИ

Бондаренко В'ячеслав Леонідович

здобувач Коледжу економіки права та інформаційних технологій.

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

РИЗИКИ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ, ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Анотація: Проведено дослідження та проаналізовані ризики приватних підприємств України, запропоновано шляхи їх подолання та виходу країни з кризи.

Ключові слова: приватне підприємство, ризики, фінансовий стан, фінансова стійкість.

Приватне підприємство — є самостійною господарською організацією, створеною на основі приватної власності фізичної або юридичної особи і зареєстрованою у встановленому законом порядку для здійснення господарської діяльності з метою задоволення суспільних потреб (у товарах, продукції, послугах) і одержання прибутку [1]. На сьогодні в Україні приватні підприємства становлять велику частину загальної кількості господарюючих суб'єктів (Рис.), заснованих на приватній власності фізичних та юридичних осіб, оскільки ця форма господарювання є зручною з багатьох точок зору, в першу чергу, через відсутність вимог щодо мінімального розміру статутного фонду, а також через можливість здійснення одноосібного керівництва і управління такою юридичною особою, адже законодавство не містить вимог щодо обов'язкового створення в приватному підприємстві виконавчого та інших органів, як це вимагається, наприклад, в товаристві з обмеженою відповідальністю.



Рис. 1. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання

Джерело: складено автором на підставі [2]

В умовах ринкової економіки основою стабільного положення підприємства служить його фінансова стійкість. Вона відображає такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперебійний процес виробництва і реалізації продукції.

Визначення меж фінансової стійкості підприємства належить до найбільш важливих економічних проблем в умовах переходу до ринку, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до відсутності в підприємства засобів для розвитку виробництва, його неплатоспроможності, та до банкрутства, а «надлишкова» стійкість перешкоджатиме розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами і резервами.

Вивченню проблеми оптимізації фінансового стану підприємств присвячено багато робіт відомих вчених, таких як А.І. Ковалев [3], В.П. Привалов [4], А.Д. Шеремет [5] тощо. У дослідженнях сучасних зарубіжних вчених відокремлюється одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства - це стабільність діяльності фірми в довгостроковій перспективі. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, тобто мірою залежності від кредиторів та інвесторів.

Для оцінки фінансової стійкості підприємства необхідно проводити аналіз його фінансового стану. Фінансовий стан є сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Це здатність підприємства фінансувати свою діяльність.

Фінансовий стан характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення і ефективністю використання, фінансовими відносинами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю. Здатність підприємства своєчасно виробляти платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про його відповідний фінансовий стан.

Головна мета діяльності підприємства – проаналізувати, де, коли і як використовувати фінансові ресурси для ефективного розвитку виробництва і здобуття максимального прибутку. Процес проведення фінансового аналізу повинен мати свою технологію — послідовність кроків, направлених на виявлення причин зміни стану підприємства і важелів його оптимізації.

Основні проблеми, які з'являються у фінансовому становищі організації мають три основні напрямки прояву, до яких відносяться:

1. Низька платіжна спроможність та дефіцит грошових коштів. Проблема полягає у тому, що підприємство у певний момент свого існування може не мати достатніх коштів для своєчасного погашення поточних зобов'язань. Індикаторами низької платоспроможності є нижчі за нормативний рівень показники ліквідності, прострочена кредиторська заборгованість, заборгованості перед бюджетом, персоналом і організаціями, які кредитують.

2. Низька рентабельність, недостатнє задоволення інтересів власника, недостатня віддача на вкладений у підприємство капітал. Все це свідчить про те, що власник капіталу отримує значно менші кошти ніж він вклав у розвиток підприємства. Як наслідок цього – вихід власника з підприємства.

3. Низька фінансова стійкість. На практиці це передбачає можливі проблеми в погашенні обов'язків у майбутньому, залежність від кредиторів, втратою фінансової автономії.

Можливо виділити дві основні причини проблем і труднощів, що виникають у фінансовому стані підприємства:

□ відсутність потенційних можливостей зберігати прийнятний рівень фінансового стану (або низькі об'єми отримуваного прибутку);

□ нераціональне управління результатами діяльності (нераціональне управління фінансами).

Потенційна можливість підприємства зберігати прийнятний фінансовий стан визначається об'ємом отримуваного прибутку. Основні складові, від яких залежить сума прибутку підприємства, — це ціни і об'єми продажу продукції, рівень виробничих витрат і доходи від інших видів діяльності.

Таким чином, можна виділити два основних напрямки оптимізації фінансового стану — оптимізація результатів діяльності (підприємство повинне більше заробляти прибутку) і раціональне розпорядження результатами діяльності.

Для запобігання банкрутству потрібно приймати, перш за все, наступні міри:

- позбавлятися від збиткової продукції і підрозділів;
- розробляти і здійснювати програму скорочення витрат;

- покращувати управління активами.

У кризисній ситуації підприємству можна порекомендувати капіталовкладення позиковим шляхом. Необхідно проводити роботи, направлені на запобігання банкрутству, збільшувати власний капітал, завдяки проведенню правильної маркетингової політики, та забезпечення швидкої оборотності капіталу. Одна з поширених причин підприємств, які отримують невисокий прибуток, полягає в тому, що велика сума коштів є нерухомою. Не використовується устаткування на усі виробничі потужності, дуже великий запас сировини, все це означає недіючий капітал. Цінність устаткування залежить від його використання, а не від того, скільки воно стоїть. Вища швидкість оборотності капіталу допоможе уникнути банкрутства та стати фінансово незалежним підприємством.

Список використаної літератури

1. Дем'яненко С. І. Менеджмент аграрних підприємств [Електронний ресурс] / Сергій Іванович Дем'яненко // КНЕУ. – 2005. – Режим доступу до ресурсу: <http://buklib.net/books/22498/>.
2. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://ukrstat.org/uk/edrpu/ukr/EDRPU_2013/ks_opfg/ks_opfg_0313.htm.
3. Ковальов А.І. Економічний розвиток регіону на основі активізації підприємницької діяльності: монографія / А. І. Ковальов, М. Д. Балджи, В. А. Карпов та інші. – Одеса: Атлант, 2014. – 178 с.
4. Ковальов А. І. Аналіз фінансового стану підприємства / А. І. Ковальов, В. П. Привалов. – Москва: Центр економіки і маркетингу, 2001. – 249 с. – (5)
5. Шеремет А.Д. Теорія економічного аналізу 3-є вид., дод. - М.: Інфра -М, 2011. - 352 ст.

Волкова Аріна

студентка 3 курсу, спеціальність «Економіка підприємства», Державний Вищий навчальний заклад «Харківський коледж текстилю та дизайну»

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Україна стоїть перед необхідністю здійснення модернізації сучасного бізнесу для подолання кризи. Модернізація економіки країни є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності на міжнародному рівні.

Ключові слова: модернізація, ефективність, конкурентоспроможність, інновації, державна політика.

Під модернізацією економіки багато економістів комплекс заходів спрямованих на подолання економічного відставання країни від деяких розвинених країн Заходу шляхом удосконалення економіки, що відповідають сучасним вимогам.

Головна мета модернізації - це формування сучасної моделі економіки.

Серед найбільш проблем, пов'язаних із модернізацією та конкурентоспроможністю економіки України є:

- значна структурно-технологічна відсталість, висока зношеність виробничого капіталу та значний рівень енергомісткості ВВП;
- залежність від зовнішніх джерел ресурсів;
- незадовільний стан ринкової інфраструктури та інноваційної системи;
- низький рівень життя та купівельної спроможності населення, а також висока диференціація доходів населення;
- орієнтація на експорт ресурсів та нерозвиненість виробництва для споживчого ринку;
- організаційна недосконалість і низький рівень капіталізації виробництва;

– відкритий доступ іноземної високо конкурентної продукції тощо.

На сьогодні питання модернізації економіки України залишаються актуальними, оскільки цього вимагають невтішні реалії та тенденції економічних явищ і процесів. Державі потрібно розробити чітку програму інноваційного розвитку, що вимагає визначення концептуальних засад, виділення пріоритетних напрямків та створення ефективних механізмів стимулювання процесу модернізації.

Модернізація, як процес удосконалення існуючих систем, методів, процедур та технологій для підвищення їх ефективності та надійності, є одним із важливих напрямків підвищення техніко-економічних показників, посилення інтенсивного розвитку та зростання ефективності виробництва. Цим самим вона сприяє покращенню добробуту населення. В глобальному світі актуальність модернізації економіки додатково підкреслюється необхідністю конкурувати з міжнародними суб'єктами.

В сучасних умовах невід'ємним елементом модернізації економіки є інноваційний розвиток. Варто зазначити, що така важлива для суспільства складова функціонування національної економіки як інноваційно-інвестиційна активність повинна стимулюватися державою. Саме в останній закладений найбільший потенціал рушія прогресу людства.

Існують два напрями державного регулювання інвестиційних, модернізаційних та інноваційних процесів, яких повинні дотримуватися вітчизняні виконавчі структури:

- створення сприятливого середовища (через податкову, бюджетну, амортизаційну, грошово-кредитну політики, систему пільг, санкцій тощо) для їх поживлення в національній економіці з боку господарських суб'єктів;
- безпосереднє фінансування та реалізація інноваційних проектів державою (в тому числі створення державних інноваційних структур).

Держава в ролі регулятора економіки має розуміти куди вона прагне, тому вона має ставити перед собою цілі, орієнтири та пріоритети. Сьогодні економіка України потребує проведення системних реформ, зорієнтованих «на випередження». Останнє є можливим лише за наявності розробленої чіткої стратегії розвитку країни, пріоритетом якої є інвестиції в інновації (інвестиції в людину, науку, техніку і технології).

Карл Маркс свого часу писав, що в майбутньому працівники мають оволодіти засобами виробництва. Від образу могутнього комуністичного суспільства лишилися руїни, однак на переломі тисячоліть капіталізм і справді віддав робочому класу найцінніший фактор виробництва – знання. [1с.23] Саме в людині криються безмежні потенційні можливості суспільства і саме на її розвиток повинні спрямовуватися консолідовані зусилля держави та суспільства в цілому. Людина-творець – джерело інноваційного розвитку суспільства, яке для того, щоб воно не висохло, також потребує постійного інвестиційного вливання [2с. 34].

Науково-технічні досягнення, інтелектуальна діяльність повинні пропагуватися, що має стимулювати інноваційну творчість.

Повний спектр технологічних розробок, досліджень та їх реалізації не має жоден регіон, жодна країна світу. Закони вартості та конкуренції дають нам розуміння того, що Україні потрібно спиратися на міжнародну кооперацію та спеціалізацію, вибравши при цьому перспективні ніші та напрями виробництв, відповідно до її ресурсного потенціалу в широкому його розумінні. Важливо виділити пріоритетні напрями розвитку, які в комплексі можуть стати локомотивом для інших галузей, сфер та напрямів. Держава повинна сприяти співробітництву науково-дослідних установ, підприємств та організацій як на міжнародному рівні, так і в середині країни.

Ще одним проявом державного втручання в інноваційні процеси є нормативно-правове забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності. Насамперед це стосується інтелектуальної та власності взагалі, належна охорона яких є важливим стимулом для інвестування у технологічні розробки. Країни з неадекватним рівнем захисту та охорони власності (перш за все інтелектуальної) не здатні залучити в свою економіку значні обсяги інвестицій і технологічних потоків.

Поряд з цим постають проблеми удосконалення процедур державної експертизи науково-технічної та інноваційної діяльності, атестації та реєстрації інноваційних продукції та проектів, розробки та нагляду за дотриманням стандартів, правил та норм, зниження патентного мита тощо.

Необхідним є створення і розвиток ринкових механізмів, інституцій та інфраструктури, що захищають конкурентне середовище та роблять розвиток науки і впровадження її досягнень економічно вигідними, адже інноваційний розвиток не може бути сформованим та забезпечуватися лише централізованим рішенням. Розвиток біржової торгівлі, інвестиційних компаній, страхування, банківського сектору та інших елементів фінансового ринку є дуже важливим завданням щодо забезпечення належного інвестування, а відповідно і технологічної модернізації економіки України.

Для створення сприятливих умов для інвестиційно-іноваційної активності господарських суб'єктів та здійснення державного стимулювання процесу модернізації вітчизняної економіки варто відзначити необхідність використання таких інструментів, як:

- пільгове кредитування;
- створення особливих податкових умов;
- дотації та субсидії;
- система державних закупівель;
- митні пільги та квотування;
- заборони та обмеження;
- амортизаційні норми тощо.

Без системного та масового запровадження конкурентоспроможних технологій виробництва, вітчизняна економіка не зможе конкурувати в жорсткому глобальному світі та вийти з кризи без особливих втрат.

Список використаних джерел

1. Бодров В. Г. Державне регулювання економіки та економічна політика: навч. Посіб. / В. Г. Бодров, О. М. Сафронова, Н. І. Балдич. – К. : Академвидав. – 2010. – 520 с.
2. Вільчинський О.М. Проблеми активізації інноваційного розвитку економіки України [Електронний ресурс] / Вільчинський О.М. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/znpnudps/2011_2/pdf/11vomeou.pdf
3. Єщенко П. Відновлення соціально-економічного розвитку - пріоритет номер один у світі та в Україні / П. Єщенко, А. Арсеєнко // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 36-50
4. Кірдіна О.Г. Обмеження та орієнтири техніко-технологічного розвитку України в умовах глобалізації / О. Кірдіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. 1. – С. 179-184.
5. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
6. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Дж. Е. Стігліц ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1998. – 854 с.

Галагуз Ліна Михайлівна

студентка Житомирського державного технологічного університету

Науковий керівник – к.е.н., доц. В.О. Іваненко

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АУТСОРСИНГ: СУТНІСТЬ, ФОРМИ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Анотація: Визначено підходи до трактування сутності бухгалтерського аутсорсингу та наведено власне бачення даного терміну. Розглянуто форми бухгалтерського аутсорсингу, його переваги та недоліки.

Ключові слова: бухгалтерський аутсорсинг, бухгалтер-аутсорсер, аутсорсингова компанія, замовник.

У сучасних умовах розвитку країни застосування аутсорсингу, у т. ч. бухгалтерського, дозволяє значною мірою підвищити конкурентоспроможність суб'єктів господарювання за рахунок зниження витрат, оптимізації виробничої та управлінської діяльності, зосередження на інноваціях.

Аналіз літературних джерел показав існування різних підходів до тлумачення поняття бухгалтерський аутсорсинг, зокрема, найчастіше його характеризують як: стратегію управління, яка передбачає передачу функцій із бухгалтерського обліку спеціалізованій організації; один із варіантів бухгалтерського забезпечення функцій обліку та звітності на підприємстві; передачу бухгалтерії фірми сторонній компанії-виконавцю; упорядковану систему збору, реєстрації та узагальнення інформації про майно та зобов'язання підприємства з використанням послуг зовнішніх відносно підприємства суб'єктів. Отже, бухгалтерський аутсорсинг – це передача на договірних умовах ведення бухгалтерського обліку компанії-виконавцю, яка, у свою чергу, бере на себе всі ризики та зобов'язується належним чином виконувати покладені на неї обов'язки.

Кожен бізнес-процес або функцію підприємство може передати аутсорсеру повністю, а може зберегти за собою можливості контролю або часткового її виконання. Тому, доцільно виділити такі форми бухгалтерського аутсорсингу:

- повний аутсорсинг: підприємство передає всі функції бухгалтера компанії-аутсорсеру;

- частковий аутсорсинг: бухгалтер-аутсорсер виконує лише деякі неосновні функції (часткова перевірка господарської діяльності, ведення кадрового обліку, обліку за окремими проектами тощо). Для невеликих підприємств, у яких немає штатного бухгалтера, аутсорсери допомагають складати звітність;

- удосконалений аутсорсинг: використовується підприємством, яке передає стороннім організаціям певні функції та залишає за собою роль контролера.

Серед зовнішніх суб'єктів ведення бухгалтерського обліку щільне місце посідають консалтингові та аудиторські фірми. Серед великих транснаціональних консалтингових підприємств в Україні здійснюють діяльність підприємства “Великої четвірки” – Ernst&Young, KPMG, PWC, Deloitte, а також інші транснаціональні підприємства (McKeansey, Accenture, IBM Consulting, Roland Berger) тощо. Крім міжнародних, послуги з бухгалтерського аутсорсингу надають також такі вітчизняні консалтингові фірми, як ТОВ “Профіт Консалтинг і Аутсорсинг”, ТОВ “Актив Плюс”, “ЛПМ Консалтинг”, Бізнес-консалтингова компанія “EBS”, та ін. [3, с. 480].

Чубаковська К. пропонує “при залученні зовнішніх суб'єктів для ведення бухгалтерського обліку, розглядати організацію бухгалтерського обліку, як сукупність наступних складових: а) організація співпраці між замовником та виконавцем при використанні бухгалтерського аутсорсингу; б) організація інформаційного процесу в системі бухгалтерського обліку, яка охоплює: бухгалтерську документацію; ведення бухгалтерського обліку; інвентаризацію та внутрішній контроль; звітність” [5, с. 209].

Після того, як компанія-аутсорсер взяла на себе обов'язок з ведення бухгалтерського обліку, вона повинна виконувати ряд завдань, зокрема:

- ретельне ведення податкового та бухгалтерського обліку;
- якісна організація податкового та бухгалтерського обліку;
- подання звітності підприємства в фіскальні органи, позабюджетні фонди, а також органи статистики;
- відновлення податкового та бухгалтерського обліку [2, с. 809].

Бухгалтерський аутсорсинг дозволяє компанії сконцентруватися на основному виді діяльності, що є пріоритетним в умовах стрімко змінюваних технологій і попиту. Тому залучення зовнішньої компанії для ведення бухгалтерського обліку має ряд істотних переваг:

- зосередження підприємства на діяльності, яка є для нього основною;
- зменшення кількості персоналу та витрат на створення робочих місць;
- аутсорсингова компанія має у своєму розпорядженні необхідну кількість співробітників, тому існує гарантія своєчасного та повного надання послуги [4, с. 34];
- послуги надаються безперервно (немає лікарняних, відпусток і т. п.);
- незалежність зовнішньої бухгалтерії і, як правило, відповідність законодавству.

Однак, перед тим, як перекинути обов'язок з ведення бухгалтерського обліку на сторонню організацію, підприємству необхідно проаналізувати суттєві недоліки такого «партнерства», зокрема:

- рівень професіоналізму співробітників аутсорсингової компанії може виявитися недостатнім для виконання всіх передбачених договором робіт або надання послуг на належному рівні;
- ризик порушення збереження майна, безпеки і витоку інформації конфіденційного характеру;
- ризик збитків, небезпека банкрутства аутсорсингової компанії [1];
- для великих організацій-замовників передача бухгалтерського обліку в аутсорсинг найчастіше веде до зниження оперативності в обліку;
- при незадовільній організації документообігу на підприємстві існує можливість втрати первинних облікових документів. Щоб уникнути такої ситуації при укладенні договору слід розробити і затвердити графік документообігу.

Отже, бухгалтерський аутсорсинг дає змогу підприємствам отримати не тільки конкурентні переваги на ринку, а й заощадити кошти на створенні власної бухгалтерської служби. Проте, позитивний ефект від впровадження аутсорсингу виникатиме лише тоді, коли буде взаємна зацікавленість сторін в якісному і ефективному здійсненні результатів послуг, чесність та відкритість один перед одним.

Список використаних джерел:

1. Безручук С.Л. Переваги та недоліки надання послуг з бухгалтерського обліку / С.Л. Безручук, С.М. Лайчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ.– № 1 (47)
2. Гаркуша С.А. Аутсорсинг бухгалтерського обліку: доцільність послуги / С.Ф. Гаркуша // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015.- № 7.- С. 807-810
3. Скакун Л.С. Процес вибору зовнішнього суб'єкта ведення бухгалтерського обліку / Л.С. Скакун // Збірник наукових праць / Економіка: проблеми теорії та практики. – Випуск 251: в 6 томах. – Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 478-486.
4. Фімушкіна В.А. Сучасний стан, переваги та недоліки аутсорсингу бухгалтерського обліку / В. А. Фімушкіна // Управління розвитком. - 2013. - № 17. - С. 33-35
5. Od auditingu do sponsoringu w rachunkowości / Praca zbiorowa pod red. nauk. Kseni Czubałkowskiej. – Warszawa: PWE, 2007. – 268 s.

Гнедiч Валентина Iванiвна

викладач Технологo-економiчний коледж

Бiлоцеркiвський нацiональний аграрний унiверситет

ПiДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПiДПРИЄМСТВ – РЕЗУЛЬТАТ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Анотація. У статті розглядається поняття якості продукції, зроблено огляд державного механізму по забезпеченню якості продукції, запропоновано шляхи удосконалення системи управління якістю.

Ключові слова: якість продукції, конкурентоспроможність, ефективність, виробник.

У сучасних умовах гострої конкурентної боротьби розвинуті країни світу сприймають якість продукції як обов'язкову вимогу їх комерційного успіху та джерело національного збагачення. Якість визначає престиж держави, є основою для задоволення потреб кожної людини та суспільства. Тому діяльність з підвищення та забезпечення якості в умовах ринкової економіки має стати пріоритетною.

Основні положення якості продуктів харчування визначаються Законом України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23 грудня 1997 р. № 771/97-ВР з наступними змінами та доповненнями [1], згідно якого стаття 1 дає визначення «якості харчового продукту як ступеня досконалості властивостей та характерних рис харчового продукту, які здатні задовольнити потреби (вимоги) та побажання тих, хто споживає або використовує цей харчовий продукт».

На сьогодні одним із серйозних завдань, що ставиться перед виробниками, є створення системи якості, яка дозволяла б забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції. З цією метою необхідно розробити комплекс заходів з удосконалення організації виробництва, звернувши увагу на раціоналізацію та стимулювання ефективності виробництва, оновлення й модернізацію основного технічного парку підприємства, створення системи мотивації управління працею, підготовку персоналу. Проблема якості багатогранна, адже вона стосується не тільки кінцевих продуктів, які використовують для задоволення особистих потреб, а й засобів виробництва і, власне, самої праці. Тому ефективною є комплексна система управління якістю продукції, яка спрямована на забезпечення найповнішого використання передових форм і методів організації виробництва та її основних елементів (праці, її засобів і предметів), а також на вдосконалення структури управління для поліпшення якості продукції. Ця система управління якістю передбачає чітке визначення та комплексне використання всіх можливих шляхів підвищення якості виробів.

На сучасному етапі розвитку України одним із основних напрямів комерційної діяльності підприємства є безпека та якість продукції. Для забезпечення конкурентоспроможності продукції виробникові необхідно постійно підвищувати характеристики з властивостей продукції, що виробляється. Для підвищення і визначення необхідного рівня якості продукції на підприємстві створюється система управління якістю.

Особливої актуальності набуває проблема якості для продукції підприємств харчової, зокрема хлібопекарської галузі. Адже, від якості та безпечності продуктів харчування в значній мірі залежить життя та здоров'я людей.

Хлібобулочні вироби мають значну перевагу перед іншими продуктами у споживчому кошику. хліб є головним компонентом харчування і важливим соціальним продуктом, це закономірно, населення України – споконвічний хліборобський народ, його традиційно-побутова культура ґрунтувалася на цінностях хліборобської праці, культурі землі та її родючості.

На Білоцеркiвському хлібокомбiнатi – дочірньому підприємствi ПАТ «Київхліб» дбайливо ставляться до традицій і зберігають класичні схеми хлібопечення: у

приготуванні українського хліба використовується натуральна молочно-кисла закваска. Цей процес довготривалий і вимагає дотримання певних умов температури та часу. У цьому закладена суть традиційної технології: завдяки багатогодинному процесу приготування в тісті накопичуються смакові й ароматичні речовини, хліб виходить смачний і корисний. Відчуваючи соціальну відповідальність за свій продукт місцевий хлібокомбінат зберігає традиційну технологію виробництва хліба і не використовує харчової добавки.

Деякі роки тому у селі Крушинка Васильківського району введено в експлуатацію новий хлібокомбінат під брендом ТМ «Кулинич», - це унікальний виробничий комплекс, який немає аналогів в Україні та у вітчизняній хлібопекарській галузі. Проектна потужність Київського обласного хлібопекарського комплексу 250 тонн продукції на добу. Асортимент готової продукції дуже широкий – від хліба різних видів до кондитерських виробів та заморожених продуктів В торговельній мережі міста на прилавках присутня продукція даного підприємства. За зовнішній виглядом – звичайні батон і хліб «Український», але споживачі звернули увагу на різницю в якості хлібобулочних виробів.

В процесі вивчення споживчого попиту на хлібобулочні вироби даних виробників маркетингологи Білоцерківського хлібокомбінату спостерігали певні нарікання покупців на нову продукцію ТМ «Кулинич»: - батон не ріжеться, а кришиться, він позбавлений природного смаку, не пропечений. Ознайомившись із маркуванням, поданому на упаковці товару, у складі одного з виробів виявлено поліпшувач борошна, в іншому маргарин. Солідні виробники не використовують такі інгредієнти у рецептурі.

Інтеграція України у світовий економічний простір ставить нові вимоги до якості продукції і послуг. В останні роки якість розглядається не тільки як виробнича категорія, а як більш широке поняття, яке характеризує якість суспільства, якість життя.

Останнім часом в Україні реалізовано ряд заходів щодо поліпшення ситуації у сфері якості. Впроваджуються системи управління якістю відповідно до ДСТУ ISO 9001 на підприємствах та центральних органах влади, реформується існуюча інфраструктура забезпечення якості, розробляються та оновлюються стандарти, приймаються необхідні законодавчі акти.

Ефективним інструментом підвищення якості продукції вітчизняних підприємств слід вважати впровадження та сертифікацію систем управління якістю за моделями, регламентованими міжнародними стандартами ISO серії 9000. До пакету документів входять стандарти ISO 9000, ISO 9001, ISO 9004, ISO 19011, які формують узгоджену серію стандартів на системи управління якістю, що сприяє взаєморозумінню в національній та міжнародній торгівлі. У стандартах ISO 9001 встановлено вимоги до систем управління якістю, за ним здійснюється і сертифікація систем.

На рівень якості й конкурентоспроможності продукції впливає багато різнопланових чинників. Досягти необхідного рівня якості та конкурентоспроможності реалізованих на відповідних ринках товарів можна різними способами, скоординованими в часі і просторі.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23 грудня 1997 р. № 771/97-ВР з наступними змінами і доповненнями.
2. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз – Житомир: ПП «Рута», 2007
3. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посібник для студ. вузів. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 381 с.
4. Костенко Т. Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посіб. / Костенко Т. Д., Підгора Є. О., Рижиков В. С., Панков В. А., Герасимов А. А., Ровенська В. В. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 400 с.
5. Криницька О. О. Якість – головний критерій оцінки товарів та продукції, – 2010 р.

ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАЦІЙНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА З МИТНИМИ ОРГАНАМИ

Анотація: розглянуто сутність та особливості здійснення комунікацій між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та митними органами.

Ключові слова: комунікації, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, митні органи, митне оформлення.

Основний текст. Активна євроінтеграційна політика України, розвиток ринкової економіки та інформаційних технологій потребують налагодження комунікаційних відносин з різними суб'єктами ринку. Саме комунікації дозволяють створювати, передавати і приймати різноманітну інформацію і є інструментом впливу підприємства на внутрішнє та зовнішнє середовище.

Особливості комунікаційного менеджменту у своїх працях досліджували вітчизняні та зарубіжні автори: В.В. Дабіжа, О.О. Красноручський, О.В. Криворучкіна, А. Морено, Р. Тенч та ін. [1-4]. Вищенаведені науковці у своїх роботах розкривають проблеми комунікаційних процесів в організаціях і державних органах влади, аналізують особливості комунікаційної складової прийняття управлінських та політичних рішень, проте не розглянутими і досі залишаються питання комунікацій підприємства з митними органами та специфіка діяльності суб'єктів підприємництва при взаємодії з посадовими особами митних органів.

Досліджуючи комунікації підприємств з митними органами, у першу чергу важливо наголосити на існуванні двох моделей інформаційних обмінів:

– суб'єктно-об'єктна інформаційна модель характеризує тип відносин з однією стороною зв'язком, наприклад інформування підприємств про прийняття нового законодавчого акту чи внесення змін до існуючого у митній сфері;

– суб'єктно-суб'єктна інформаційна модель характеризує комунікативну, діалогічну модель із зворотним зв'язком, наприклад акредитація суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на митниці.

Процес комунікації підприємств з митними органами складається з елементів, що є типовими для будь-якого комунікативного акту: комунікатор (посадові особи митних органів); повідомлення (офіційна і неофіційна, усна або письмова, вербальна чи невербальна інформація); одержувач (підприємство, яке здійснює зовнішньоекономічні операції); канали розповсюдження інформації (інституційні та масові); канали зворотного зв'язку (прохання, звернення, різні форми співпраці); процес кодування-декодування інформації (підготовка інформаційних повідомлень, їх адекватна інтерпретація); різного роду бар'єри (технічні, семантичні та ін.).

Аналіз чинного законодавства дозволяє визначити такі форми взаємодії підприємств та митних органів [5]:

1. Взаємодія через митних посередників.
2. Взаємодія підприємства з митними органами шляхом відправлення побажань і рекомендацій у державні органи влади.
3. Взаємодія підприємства з митними органами у Громадській раді при Державній фіскальній службі України.
4. Взаємодія підприємства з митними органами шляхом отримання дозвільних документів на здійснення діяльності у сфері митної справи.
5. Взаємодія підприємства з митними органами шляхом здійснення процедур з митного оформлення та отримання допуску до інформаційної мережі митниці.
6. Взаємодія підприємства з митними органами шляхом обліку вимог митниці про порушення митних правил.

7. Взаємодія підприємства з митними органами шляхом отримання безкоштовних і платних послуг від митних органів.

8. Взаємодія підприємства з митними органами шляхом сприяння перевірки митними органами підприємства.

Ефективно налагоджені комунікації приносять взаємну вигоду як безпосередньо митним органам, так і бізнес спільноті. Тому, головним фактором добре налагоджених комунікативних зв'язків є досягнення повної інформованості суспільства про діяльність митних органів і застосовуваної ними законодавчої бази.

Список використаних джерел:

1. Дабіжа В. В. Інформаційно-комунікаційна складова процесу прийняття політичних рішень [Електронний ресурс] / В. В. Дабіжа, Д. В. Кіслов // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 22 : Політичні науки та методика викладання соціально-політичних дисциплін. – 2014. – Вип. 15. – С. 27-34. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nchnpu_022_2014_15_7.pdf

2. Красноручький О. О. Комунікаційні стратегії: цілі розробки і використання [Електронний ресурс] / О. О. Красноручький // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2014. – Т. 20, № 6. – С. 93-98. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npnukht_2014_20_6_13.pdf

3. Криворучкіна О. В. Комунікаційне поле управлінської взаємодії в організації [Електронний ресурс] / О. В. Криворучкіна // Стратегія економічного розвитку України. – 2015. – № 36. – С. 92-98. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/seru_2015_36_12.pdf

4. Ralph Tench, Angeles Moreno, Mapping communication management competencies for European practitioners: ECOPSI an EU study / Ralph Tench, Angeles Moreno// Journal of Communication Management. – 2015. – Vol. 19 Iss: 1 – pp.39 – 61

5. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI (редакція від 24.07.2015 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

Гринько Руслана Олексіївна

студентка ВНЗ «Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського»

Науковий керівник к.е.н. старший викладач Клименко О.С.

ПРИБУТОК СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ

Анотація. В статті досліджується економічна сутність прибутку як кінцевого фінансового результату господарської діяльності. Обґрунтовано використання показників маржинального прибутку як інструменту управління в умовах економічних трансформацій.

Ключові слова: прибуток, фінансові результати, суб'єкти підприємницької діяльності, органи державного сектору, маржинальний прибуток, доходи, витрати, господарська діяльність..

Фінансові результати – одна з найважливіших категорій ринкової економіки, що характеризує результативність діяльності суб'єктів господарювання. У випадку ефективної фінансово-господарської діяльності фінансові результати набувають позитивного значення і становлять нерозподілений прибуток суб'єкта господарювання за певний звітний період, у протилежній ситуації – відображаються у вигляді непокритого збитку.

Серед вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, які здійснили вагомий внесок у висвітлення питань формування та використання прибутку, слід назвати Ф.Ф. Бутинця, В.В. Сопка, М.Т. Білуху, О.І. Бланка, Б.І. Валуєва, Ю.С. Цал-Цалка, А.М. Поддєрьогіна, А.Д. Шеремета, Г.В. Савицьку, Н.В. Климову, Е. Нікбахта, А. Гроппеллі, А. Бабо, К. Друрі та ін..

Мета доповіді – вивчення основних аспектів відображення в сучасних облікових концепціях інформації про фінансові результати суб'єктів підприємницької діяльності та неприбуткових організацій.

Р. Ентоні та Дж. Піс у праці «Облік: ситуації і приклади» описують наступні концептуальні підходи формування показників фінансових результатів:

1. Метод нарахувань – фінансові результати звітного періоду визначається як різниця між доходами, визнаними в даному періоді, і витратами, понесеними для отримання даних доходів.

2. Касовий метод – реалізація не враховується до того часу, доки не отримані грошові кошти. Витрати також відносяться до витрат періоду по мірі їх оплати. Частіше використовується модифікований касовий метод, що є поєднанням касового методу обліку окремих статей (витрат реалізації) і методу нарахування для інших (придбання необоротних активів). 3. Розрахунок прибутку у відповідності до вимог оподаткування та/або згідно принципів фінансового обліку [1].

Російський науковець Я.В. Соколов наголошував, що показник фінансових результатів, обчислений за весь час існування суб'єкта (з моменту заснування до ліквідації), не може бути рівним сумі відповідних показників, розрахованих за кожний звітний період [6, с. 75]. В даному випадку слід взяти до уваги, що справжня величина показника фінансових результатів, отриманого з моменту виникнення «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 11 (41). Ч. 2. – 2014. 258 суб'єкта до його ліквідації, визначається як різниця між отриманим і вкладеним капіталом. Однак, дану величину також не можна розрахувати, зважаючи на існування наступних об'єктивних причин: купівельна спроможність грошових одиниць постійно змінюється, а тому технічно складно визначити величину фінансових результатів за всю історію суб'єкта господарювання; за час діяльності суб'єкта вартість об'єктів обліку, зазвичай, переоцінюється, що призводить до втрати змісту величини узагальнюючого показника фінансових результатів; зміна методів і норм амортизації основних засобів і нематеріальних активів викривляє загальну величину фінансових результатів; зміна інших методологічних прийомів обліку впливає на коливання фінансових результатів певного звітного періоду, що автоматично змінює загальний фінансовий результат.

Необхідність змін у бюджетному обліку обумовило затвердження Кабінетом Міністрів України Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки [7]. За підсумками реалізації Стратегії очікується, серед інших, досягнення повної адаптації законодавства з питань бухгалтерського обліку та звітності діяльності органів державного сектора до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору.

Відповідно до НПСБОДС 101 "Подання фінансової звітності" кінцевим фінансовим результатом діяльності суб'єктів, що фінансуються цільовими бюджетними коштами є фінансовий результат (рах 55) – різниця, що залишається після вирахування витрат звичайної діяльності, з доходів, отриманих в результаті такої діяльності [3].

Облік доходів органів державного сектора регламентує НП(С)БОДС 124 «Доходи», за яким доходи класифікуються як доходи від обмінних операцій та доходи від необмінних операцій [4].

Щодо обліку витрат за НПСБОДС 135 «Витрати», то практично в питаннях обмінних та необмінних операцій принципи їх обліку відповідають принципам обліку відповідних доходів.

Як об'єкт аналізу та інструмент менеджменту економічно змістовним є показник прибутку як складової доданої вартості – маржинальний прибуток (МП).

Маржинальний прибуток як класичну економічну категорію можна розрахувати за формулою:

$$m = W - c - v (1),$$

де m – додана вартість (прибуток);

W – вартість виготовленого товару;
с – постійний капітал (згідно економічної школи марксизму – це машини, будівлі, сировина, допоміжні матеріали і напівфабрикати);
v – змінний капітал (заробітна плата працівників).

Іншими словами, витрати діяльності, крім прямих та загальновиробничих, плануються в залежності від МП (а не навпаки - прибуток розраховується після запланованих та понесених витрат).

Список використаних джерел:

1. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры / Роберт Энтони, Джеймс Рис ; пер. с англ.: под ред. проф. А.М. Петрачкова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за N 336/22868. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2009 N 1541 (z0103-10, za103-10) (у редакції наказу Міністерства фінансів України 24.12.2010 N 1629) (z0087-11). – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0095-11>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи»: наказ Міністерства фінансів України 24.12.2010 № 1629. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=240945.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (з чинними змінами і доповненнями).
6. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета [Монография] / Я.В.Соколов.
- 7.Автори статті Осадча О.О., Клименко С.О. «ПРИБУТОК СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ»

Гричик Тетяна Миколаївна

студентка 3 курсу, Коледжу економіки права та інформаційних технологій

ПРЯМА РЕКЛАМА ТА СИСТЕМА ПР ЯЕ ЕЛЕМЕНТИ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Анотації: Робота присвячена дослідженню прямої реклами та Паблік рилейшнз.

Ключові слова: маркетингова інформаційна система, пряма реклама, ПР.

Будь-який продукт людської діяльності (технологія, товар, послуга, економічний, політичний проекти) за демократичного устрою і в ринкових умовах має здобути суспільне визнання. В іншому разі перевага буде віддана конкурентним пропозиціям. Тому інструменти ПР активно використовуються для створення у масовій свідомості, на певних цільових ринках сприятливого ставлення до фірми (організації), популяризації її товарів (послуг), видів діяльності в процесі маркетингу.

Традиційно маркетинг відносять до сфери виробництва та надання послуг, однак останнім часом набувають поширення і такі його різновиди:

- 1) некомерційний маркетинг
- 2) маркетинг ідей .
- 3)політичний маркетинг

Комунікаційна програма маркетингу передбачає діяльність щодо поширення важливої для фірми (організації) інформації про них, їх товари і послуги, іноді — спростування чуток. Таку діяльність тривалий час називали пабліситі. Однак паблік рилейшнз охоплює різноманітніші види діяльності, ніж пабліситі. До них належать:

—налагодження і підтримання відносин із засобами масової інформації (розміщення в них відомостей про фірму (організацію), товар і осіб);

—організація резонансних громадських заходів місцевого чи загальнонаціонального масштабу;

розвиток відносин з партнерами, спонсорами, що досягається завдяки утвердженню в масовій та індивідуальній свідомості інформації про соціальну значущість фірми (організації), необхідність їх продукції (послуг), особливий внесок у справу певних груп чи осіб.

Маркетингові паблік рілейшнз (МПР) охоплюють такі взаємозалежні і послідовні елементи:

1) вивчення запитів, потреб споживачів і способів їх задоволення. З цією метою ПР-служби аналізують особливості попиту на певну продукцію, масштаб незадоволеного попиту, моделі поведінки споживачів, ініціюючи для цього спеціальні дослідження, на основі вторинної інформації: статистичних відомостей про ситуацію на ринку, в окремих його сегментах (галузях), регіонах, даних про обсяги реалізації конкретних товарів, товарних груп; виданнях торгових палат, фахових асоціацій тощо; матеріалах у ЗМІ; даних про результати виставок; статистики сімейного споживання тощо.

Належно організована робота з вивчення запитів дає матеріал для висновків щодо насиченості ринку певними товарами і послугами, визначає, наскільки є гострою конкуренція на ньому, хто є лідером ринку, якими споживчими особливостями наділений його товар і як він працює; чи за всіма параметрами задоволений попит споживачів; який характер і масштаб незадоволеного попиту; у який спосіб легше задовольнити його відповідно до очікувань споживачів. Наприклад, результатом аналізу перспектив продажу готового одягу в одному з регіонів був висновок, що більшість населення хотіло б шити його самостійно, що робило значно вигіднішим продаж там не одягу, а тканин;

2)аналіз якості обслуговування споживачів. Він передбачає вивчення якості сервісу (доставка, гарантія, консультації), післяпродажної взаємодії зі споживачами. З огляду на це споживачам повідомляють не тільки адреси магазинів із виробами фірми, а й сервісних центрів;

3)вивчення демографічних характеристик споживачів і створення їх мотиваційного портрета. При цьому береться до уваги комплекс факторів, що виражають потреби людини:

— фізіологічні фактори, які забезпечують життєдіяльність людини;

— культурні фактори, які залежать від етнічної приналежності, виховання, освіти тощо;

—соціальні фактори, зумовлені цінностями, смаками, уподобаннями спільноти (фахової, національної, регіональної тощо), до якої належить людина;

—особистісні фактори (вік, сімейний стан, світоглядна орієнтація, моральні засади, способи і цілі самоствердження);

4)вивчення дій конкурентів. Завдання його полягає в ідентифікації основних форм поведінки конкурентів на ринку, особливостей реалізації їх стратегій, способів взаємодії із збутовими (комерційними) посередниками і споживачами. Така робота передбачає аналіз реклами, виставкових та інших акцій конкурентів, спілкування з продавцями і споживачами їх продукції, тестування продукції спеціалізованими лабораторіями, товариствами споживачів, професійними корпораціями та ін.;

5) визначення найефективніших ЗМІ для інформування споживачів. З цією метою вивчають тиражі видань, рейтинги телерадіопрограм, відвідуваність Інтернет-порталів, сфери впливу, особливості аудиторії та інші показники їх ефективності;

б)організація інформаційно-реklamних кампаній з використанням різноманітних засобів. На початку кампанії посилюють її ефект розповіддю про історію, місію, суспільну значущість фірми, соціальні, споживчі особливості її товару, послуги тощо. Це дає змогу забезпечити аудиторію якомога ширшою інформацією і рекламою, налаштувати її на

позитивне сприйняття важливих для фірми повідомлень, дистанціюватися від реклами інших компаній, надати рекламі характеру новин, від чого значною мірою залежить її ефективність.

Уся ця діяльність має враховувати те, що пряма реклама часто не сприймається так, як того прагне рекламодавець, тому не варто пропонувати потенційному покупцеві просто купити товар. Передусім важливо враховувати психологію споживача, якому товар, послуга може задовольнити певну потребу, допомогти подолати проблему чи уникнути її, або забезпечити певну статусну ідентифікацію. Наприклад, основна функція годинників полягає в тому, щоб показувати час. Деякі з них коштують дуже дешево. Проте багато покупців намагаються придбати дорогі годинники престижних марок, оскільки це є свідченням певного їх статусу. Тому в ціні годинника головна його функція (визначати час) займає незначну частку, а покупці насамперед платять за його психологічну складову. З огляду на це японські фахівці всі товари (послуги) поділяють на групи «А» (товари, без яких неможливо обійтися, наприклад сіль); «В» (товари майже однакової якості, які продають різні фірми, а купують їх залежно від іміджу продавця, наприклад бензин); «С» і «D» (товари, послуги, які суттєво різняться між собою); «Е» (товари, послуги, що для однієї людини становлять неабияку психологічну цінність і не мають її для іншої). На реалізацію товарів групи «Е» найбільшою мірою поширюється принцип «психологічного гаманця»

7) формування громадської думки про фірму (організацію), її товар, послугу для стимулювання збуту. Для цього, крім реклами, використовують різноманітні методи спілкування із споживачем: демонструють товар, послугу в місцях продажу; поширюють відомості про них при консультаціях споживачів; стимулюють активність потенційних покупців; використовують безкоштовні зразки або подарункові купони; впливають на погляди покупців через ЗМІ; поліпшують ставлення не тільки до товарів, послуг, але й до фірми-виробника; залучають для привернення уваги до фірми (організації) та її товарів, послуг лідерів громадської думки — знакових для певного соціуму осіб, чия думка (купівельна поведінка) є певним стандартом для широкої аудиторії. Як правило, вони є інноваторами, які надають перевагу новим речам. У загальній кількості споживачів їх всього кілька відсотків, але саме їм слід спрямовувати нову інформацію, бо їх приклад спонукає інших до подібних дій.

8) розширення меж ринку і посилення своїх позицій на його сегментах. З реалізацією цього завдання пов'язані такі дії, як вивчення тенденцій ринку, відкриття і освоєння нових ринків (сегментів), посилення позицій на освоєних ринках, формування МПР відповідно до запитів певної категорії споживачів. Така діяльність має також на меті формування сприятливого ставлення до фірми (організації) як до надійного партнера споживачів. Тому будь-які важливі для них обіцянки мають бути неодмінно виконаними.

Список використаних джерел

1. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг 2003р
2. Н. В. Маркетинг 2009р.
3. Панкрухин А.П.Маркетинг: Підручник.-М., 2005 р.
4. Крилова Г.Д., Соколова М.И.Маркетинг. Теорія і 86 ситуацій: Навчальний посібник для вузів. - М.: ЮНИТИ - ДАНА,2008 р.

Дібура Юрій Анатолійович

студент інституту післядипломної освіти Національний
університет "Львівська політехніка"

ТЕХНОЛОГІЇ РЕКРУТИНГУ

Анотація. Розглянуто особливості застосування рекрутингу в Україні та наведено основні технології рекрутингу. Проаналізовано основні помилки які виникають в процесі пошуку персоналу підприємством.

Ключові слова: рекрутинг, технології, персонал, інформаційні технології, пошук персоналу.

Одним із складових елементів діяльності організації є її можливість забезпечити ефективну кадрову структуру. Особливо це питання актуальне в умовах економічної кризи в Україні. За останні роки українські організації здійснили посилення в бік людської складової, як один із основних чинників розвитку організації.

Загальне погіршення економічної ситуації в країні змусило клієнтів кадрових агентств шукати способи скорочення витрат, в тому числі і на пошук персоналу. Служби персоналу великих компаній переорієнтувалися на самостійний пошук та відбір персоналу [5].

Рекрутинг (рекрумент) – це діяльність із створення умов для заповнення вакансій (вакантних робочих місць) в компанії – замовника (роботодавця) компетентними фахівцями, відповідними за своїми якостями вимогам замовника [2, с. 12].

Асоціація регіональних кадрових агентств «АРКА» і Консалтингова компанія «Навігатор», спільно з найбільшими інтернет-порталами з працевлаштування, повідомляють про зміну Індексу ринку праці України станом на 24.09.2015р. [4]. Індекс ринку праці за тиждень зменшився на 8 пунктів. Активність роботодавців на ринку знизилася.

До технологій рекрутингу відносять:

- масовий рекрутинг – один із способів підбору персоналу найбільш популярних професій;
- executive Search – відбір персоналу для середньої та вищої ланки управління (керівники підрозділів, директори та ін.), спеціалісти оригінальних і рідкісних спеціальностей;
- head-hunting (полювання за головами) – переманювання працівника, як правило дуже компетентного;
- скринінг – стрімкий відбір працівників тільки за формальними ознаками. Індивідуальні якості, мотивація та інші особливості працівника не розглядаються.

Практичні аспекти запровадження рекрутингу активно запроваджуються такими агентствами як наприклад, «Анкор Україна», «Персонал-Сервіс», «Допомога», «Приват Сервіс», «Action Group», «Персонал Стандарт», «Еліт персонал», «Брейн Сорс Інтернешнл Україна», «Business Resources» та іншими агентствами [3, с. 78]. Головним завданням ефективного рекрутингу стає збільшення прибутку агентства, а також якість та швидкість обслуговування замовників. Саме ці три параметри впливають на ефективність взаємодії рекрутингової компанії і клієнта [1, с. 23].

В час розвитку інформаційних технологій велику роль в пошуку персоналу можуть відігравати соціальні мережі: Vkontakte, Facebook, Odnoklassniki. Ефективне використання соціальних мереж можна здійснювати в двох напрямках: пошук кандидатів і оцінка сторінки Крім соціальних мереж також існують бізнес мережі. Основна їх діяльність направлена на проведення ділових дискусій і пошуку персоналу.

Процес пошуку персоналу часто супроводжується виникненням помилок. Існує невелика кількість легких способів не допустити їх розповсюдження.

1. Переоцінка відповідності культури організації. Потрібно пам'ятати, що основною метою найму працівника на роботу є те, щоб він ефективно виконував

покладені на нього обов'язки. Вміння влитись в колектив теж важливо, але це не повинно бути головним орієнтиром. Важливим є створення системи оцінок і сконцентруватись на основних потребах організації, а не особистісних якостях працівника.

2. Постіх. Майже завжди компанії намагаються як найшвидше заповнити вакантне місце працівником. Організації можуть уникнути помилок, якщо вони визначають терміни для того щоб залучити нових висококваліфікованих кандидатів, зібрати про них більше інформації та оцінити професійні якості.

3. Халатність по відношенню до перевірки рекомендацій кандидатів. Багато працівників рекрутингових компаній перевіряють відзиви з боку керівників проте, важливим є також врахування думок колег по роботі.

4. Відсутність процедури найму працівників на роботу. Необхідно створити відділ із підбору персоналу, вести протоколи.

5. Збільшення числа "універсалів" в колективі організації. Лише для деяких вакансій можна наймати «майстра на всі руки», але для компанії є пріоритетним – вузькопрофільні фахівці.

6. Відсутність критерій відбору «еталону» ідеального працівника. Потрібно володіти чіткими уявленнями про посади і обов'язки. Сформулювавши конкретні вимоги підприємство зможе швидко знайти необхідного працівника.

7. Пошук нових способів відбору кандидатів. Хороші кандидати дуже рідко шукають роботу активно. Необхідно створити систему відносин з кандидатами, які в подальшому зможуть працювати в організації.

Рекрутинг в Україні в останні роки набирає обертів, але у зв'язку з економічною кризою кількість компаній, які надають такі послуги та кількість роботодавців які подаються запити – зменшилась. Велику роль при наборі персоналу відіграють технології маркетингу і виправлення помилок. Ефективне використання технологій і виправлення помилок дасть можливість ефективніше здійснювати пошук персоналу.

Список використаної літератури

1.Бакалінській В.С. Менеджерам по кадрам допоможе персонал.//Бизнес-клас.-2003.-№1

2. Иванова С. Рекрутер // Справочник по упр. персоналом. — 152006. — N 8. — С. 86-89

3.Карташов С.А., Одегов Ю.Г., Кокорев І.А./Рекрутинг: оренду персоналу: Навчальний посібник// Під ред. Одегова Ю.Г. – М.: Издательство

4.Индекс рынка труда Украины. – [Електронний ресурс]: <http://www.navigator.lg.ua>

5.Робота в кадровом - [Електронний ресурс]: <http://www.navigator.lg.ua/arts.php?mode=s&art=s72>

Дубініна Анастасія Федорівна

студентка III курсу, Коледжу економіки права та інформаційних технологій

РЕКЛАМА ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ

Анотація: Дана робота детально розглядає як реклама впливає на попит та збут, з якими різноманітними проблемами може стикатися той чи інший вид рекламної діяльності.

Ключові слова: Реклама, попит, пропозиція, збут.

Реклама- це така форма комунікацій та надання інформації споживачеві, за допомогою якої можна привернути увагу до певних послуг або товару. Рекламна інформація може поширюватися в будь-якій формі за допомогою різних засобів про певну фірму, її бренд, товари, послуги та інше. Рекламна інформація розрахована на широке коло потенціальних споживачів та спрямована на привернення їхньої уваги до предмету рекламування, та підтримки інтересу до нього за для подальшого успішного

продажу. Рекламу являє собою платну форму неособистого представлення, просування певних ідей, товарів і послуг, які вимагає конкретний замовник. В сучасному світі реклама відіграє певну роль, так як являється одним із важливих маркетингових комунікацій. Завдяки рекламі замовник може досягти своїх комерційних цілей, отримавши підвищення обсягів реалізації послуг чи товарів, та збільшити свої прибутки. На відміну від західних країн, у вітчизняній практиці реклама набула значно ширшого значення. В її поняття входять не тільки висвітлення реклами, яка поширена в засобах масової інформації, але й проведення комерційних семінарів, різноманітних виставок, представлення друкованої продукції, сувенірів та інших засобів заохочення.

Попит – це форма вираження потреб, представлених на ринку і забезпечених грошовими засобами. Попит складається з індивідуального попиту (окремого споживача) та ринкового попиту (сума індивідуальних попиту). Закон попиту: між ціною і обсягом попиту існує обернений зв'язок: обсяг попиту скорочується зі зростанням ціни і зростає зі зниженням ціни.

Пропозиція – це кількість товарів, яка перебуває на ринку або може бути доставлена на ринок; визначається виробництвом, але не тотожне йому. Конкретна кількість товару, яку продавці бажають та можуть продати на ринку за деякий період часу за певного значення ціни називається обсягом пропозиції. Закон пропозиції твердить, що між ціною та обсягом пропозиції існує прямий зв'язок: обсяг пропозиції зростає з підвищенням ціни і скорочується зі зниженням ціни.

Збут — комплекс післявиробничих операцій, які здійснюють юридичні та фізичні особи з моменту виготовлення продукції до її продажу покупцеві за грошову оплату. До таких операцій належать доробка, сортування, фасування, пакування, транспортування, складування, зберігання, доставка до оптових та роздрібних покупців і продаж. Операції із збуту товарів здійснюють транспортні підприємства, складські організації, збутові лабораторії, центри інформації із збуту, організації оптової торгівлі та торгівлі на замовлення, товарні біржі, торгові дома, універмаги, спеціалізовані магазини, банки та інші фінансові установи, які спеціалізуються на торговельних операціях.

Реклама в різному вигляді, і в першу чергу на упаковці товару, допомагає досягти основної мети шляхом переконання споживачів продовжувати користуватися продуктом і випробувати продукт у новому застосуванні, а також спонукання тих, хто не користується продуктом, придбати його.

Коли фірма виробила новий продукт, додатковий або модифікований старий, реклама допомагає фірмі в пошуку і залученні нових споживачів. Водночас вона намагається вплинути на існуючих клієнтів, щоб вони продовжували купувати продукти фірми. Реклама повинна бути спрямована і на залучення покупців з тим, щоб замінити тих, кого фірма втратила в результаті конкуренції.

Реклама викликає активність клієнтів трьома шляхами:

- пряма дія (покупця просять негайно прийти і купити, надіслати замовлення тощо);
- непряма дія (постійно нагадуючи торгову марку і спонукаючи купувати тільки цей продукт);
- комбінація двох зазначених видів, просячи покупця зробити крок у напрямку покупки, але не вимагаючи робити це негайно.

На думку зарубіжних вчених, продукція від виробника до споживача здійснює шлях, який можна представити у вигляді наступної формули:

Науково-дослідна робота + продукт + розподіл + торгові агенти + переміщення+реклама=збут

Список використаних джерел:

1. Урок на тему «Попит та пропозиція» Карпюк Галини Іванівни, викладача УГЛ КНУ ім. Т.Шевченка

2. Лекція на тему «Попит та пропозиція. Часткова ринкова рівновага» Вітренка А. О., викладача економічного факультету КНУ ім. Т. Шевченка.
3. Кемпбелл Р., Макконнелл, Стенлі Л. Брю. Мікроекономіка – Львів: Просвіта, 1999, с. 151-174.
4. С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р.Шмалензи Экономика – Москва: Дело, 1993, гл. 5, с. 74-96.
5. Роберт С. Піндайк, Декіел Л. Рубінфелд. Мікроекономіка – Київ: Основи, 1996, розділ 4, с. 96-127.
6. Олександр Ястремський, Олена Гриценко. Основи мікроекономіки. Підручник – Київ: Знання, 1998, розділ 2, с. 50-65.
7. Степан Дзюбик, Ольга Ривак. Основи економічної теорії – Київ: Основи, 1994, с. 195-208.
8. Базилевич В.Д. Практикум з мікроекономіки. – Київ: Знання, 2010. -491 с. – (Класичний університетський підручник).
9. Мікроекономіка: Підручник / за ред. В. Д. Базилевича – К.: Знання, 2005. – 679 с. – (Класичний університетський підручник).
10. Мороз Л.А., Чухрай Н.І. Маркетинг. /За ред. Л.А. Мороз. – Львів: Інтелект-Захід, 2002. – 241с.

Дубовенко Мирослава Анатоліївна

студентка ВНЗ «Житомирський державний технологічний університет»

Науковий керівник – к.е.н., доц. В.О. Іваненко

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

Анотація. У тезі викладено сучасний стан українського законодавства з питань франчайзингової діяльності та обґрунтовано пропозиції щодо його удосконалення

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, договір комерційної концесії

Кожен із нас розуміє необхідність розвитку економіки. Проте не кожен має достатню кількість ресурсів, в тому числі фінансових, для ведення підприємницької діяльності. До того ж, в умовах конкуренції, яка є рушійною силою підприємництва, не всі суб'єкти ринкової економіки можуть втримати свою позицію на ринку та мати великі прибутки. Адже для цього потрібно володіти необхідними знаннями, творчими здібностями, мати певний досвід, креативне мислення. Також слід вказати на необхідність володінням вмінням ризикувати та вести боротьбу з іншими суб'єктами господарської діяльності. Перелічені чинники стримують осіб щодо здійснення рішучих дій з відкриття власної справи та реалізації задумів. Дану проблему можна вирішити скориставшись таким ефективним та перспективним способом ведення бізнесу, як франчайзинг.

Франчайзинг – це відносини, які виникають між незалежними суб'єктами підприємництва (юридичними особами та фізичними особами - підприємцями). В цих відносинах одна сторона – франчайзер, що має власну вже ефективно функціонуючу систему підприємницької діяльності, намагаючись розширити власну діяльність (наприклад, збільшити кількість точок збуту товарів та послуг), але при цьому не володіє достатнім капіталом, дозволяє іншому незалежному підприємцю (франчайзі) здійснювати даний вид підприємницької діяльності, використовуючи систему ведення бізнесу, торгові знаки франчайзера за винагороду (вступний платіж, роялті) [3].

Договір франчайзингу поширений більше ніж у 80 країнах світу і є перевіреним методом ведення бізнесу, який з успіхом застосовується в багатьох галузях промисловості [5]. Проте на сьогоднішній день в українському законодавстві дана сфера діяльності є недостатньо врегульованою. Поняття «франчайзинг» взагалі не розглядається, натомість трактується термін «комерційна концесія».

За договором комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг [1].

В Україні окремі аспекти відносин франчайзингу регулюється: Цивільним кодексом України (ЦКУ); Господарським кодексом України (ГКУ); Податковим кодексом України (ПКУ); Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців»; Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку; Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; Національним стандартом №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»; Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»; Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати».

Кожен із цих нормативно-правових документів регулює ту чи іншу сторону франчайзингу, зокрема ГКУ та ЦКУ містять положення щодо договору комерційної концесії. Регулювання франчайзингових відносин відображається у главі 76 «Комерційна концесія» ЦКУ та главі 36 «Використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія)» ГКУ. В ПКУ розглядаються питання щодо обкладення ПДВ в частині надання франчайзером послуг з навчання персоналу франчайзі. Варто також виокремити ст. 42 Конституції України [2], у відповідності з якою кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Інші перелічені документи стосуються безпосередньо відображення роялті (відсотків за використання франшизи) в бухгалтерського обліку.

Законодавча база України в сфері охорони прав на об'єкти промислової власності включає: ЗУ «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг»; ЗУ «Про охорону прав на промислові зразки»; ЗУ «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі»; ЗУ «Про захист від недобросовісної конкуренції».

Для вирішення всіх неврегульованих питань щодо реалізації франчайзингу в Україні необхідним є прийняття Закону України «Про франчайзинг», який містив би всі суттєві аспекти щодо застосування даної моделі бізнесу в єдиному нормативному документі, оскільки франчайзингові відносини для українців надзвичайно перспективними.

На разі існує Проект закону від 29.05.2014 [4], який визначає поняття франчайзингу, а також правові та економічні засади його здійснення. На нашу думку, він є недостатньо повним та потребує змін і корективів. Зумовлено це тим, що основні положення, описані в Проекті не містять чітких, обґрунтованих роз'яснень.

Крім того, необхідним є розробка Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Франчайзинг», яке містило всі аспекти облікового відображення франчайзингових операцій як у франчайзера, так і франчайзі.

У підсумку можна сказати про те, що відсутність належного правового регулювання гальмує розвиток франчайзингових відносин в Україні. Внесення змін до законодавства, затвердження нових форм стимулювання франчайзингової діяльності та механізмів їх реалізації сприяло б покращенню нинішньої ситуації. Цікавим моментом може стати розробка такого нормативного документу, як «Інструкція по складанню контрактів франчайзингу та по підготовці правил управління», яка ефективно діє у Японії. Тобто, можна скористатись досвідом зарубіжних країн, де законодавча система передбачає наявність відповідних органів з регулювання франчайзингової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

2. Конституція України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>

3. Методическое пособие для будущих участников франчайзинговых сетей / А. А. Кривонос, Е.А. Кривонос. – 4-е изд., испр. – К.: Ассоциация франчайзинга, Изд-кий центр, 2010. – 87 с.

4. Проект закона «О франчайзинге». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchisegroup.com.ua/news/proekt_zakona_o_franchajzinge

5. Проблеми правового регулювання договору франчайзингу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://legalweekly.com.ua/>

Зайцева Надія Іванівна

викладач економічних дисциплін, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист Технологіко-економічний коледж
Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Анотація. В даній статті розкриваються проблеми розвитку промислових підприємств України та шляхи виходу їх з економічної кризи на сучасному етапі.

Ключові слова: економічна криза; розвиток економіки України; Європейський економічний простір; неефективні реформи; політична нестабільність.

Необхідною умовою побудови міцної незалежної країни є становлення та розвиток її економіки. На сучасному етапі економічна ситуація перебуває в стані кризи. Удосконалення економічних відносин та їх інтенсифікація вимагають пошуку ефективного використання нових форм і організаційних методів економічного розвитку.

Структурна перебудова народного господарства шляхом підвищення ефективності суспільного виробництва, входження в Європейський економічний простір вимагає нових підходів до організації діяльності промислових підприємств.

Саме тому проблема кардинального поліпшення параметрів динаміки, структури та ефективності вітчизняного промислового виробництва відповідно до викликів і вимог як поточного, так і перспективного соціально-економічного розвитку країни залишається дуже актуальною. Збереження нинішніх показників технічного рівня і темпів оновлення виробничих потужностей та науко місткості виробництва, продуктивності капіталу і праці, динаміки інвестицій та інновацій становить загрозу не тільки для майбутнього промислового потенціалу України, але й для національної безпеки [2].

Отже сучасний стан та розвиток український підприємств знаходиться у важкому становищі: зниження купівельної спроможності населення, військові дії на сході України, політична нестабільність і повільні неефективні реформи також становить загрозу для розвитку підприємств України.

Провідні економісти України покладають більше сподівань на середньострокову перспективу (3-5 років) в сенсі розвитку сектору промисловості. Причиною цього є певна інертність реформ, вихід промислових підприємств на ринки ЄС, макроекономічна і політична стабілізація, загальне підвищення ролі промисловості у національній економіці. Підстави для песимізму дають перспективи затягування реформ і збереження високого рівня корупції, а також неможливість швидкого подолання макроекономічної нестабільності. Покращити ситуацію може міжнародна підтримка України і швидке впровадження економічних реформ.

Основними проблемами та перешкодами діяльності промислових підприємств, пов'язаних з економічною кризою на сучасному етапі є:

- ✓ відсутність доступної системи кредитування;
- ✓ адміністративні бар'єри, бюрократія;

- ✓ корупція в різних формах і проявах;
- ✓ складне адміністрування податків;
- ✓ часті зміни «правил гри»;
- ✓ недостатні гарантії для іноземних інвесторів;
- ✓ нечесні умови конкуренції;
- ✓ відсутність адаптованого до сучасних соціально-економічних умов законодавства та інші [3].

Широкий і регульований процес розвитку економіки стає можливим у його синхронному зв'язку з виходом національної економіки з призового стану на основі приборкання інфляції і стабілізації національної грошової одиниці. Лише на такій основі розвиток підприємств різних галузей здатний зупинити падіння виробництва і валового національного продукту, домогтися їхньої стабілізації, а потім і росту.

Тому вважається, що для виходу промислових підприємств із економічної кризи і подальшого їх розвитку в економіці України необхідні наступні основні шляхи:

стимулювання розвитку тих підприємств в галузях, які забезпечують найвищу ефективність суспільного виробництва та його конкурентоспроможність завдяки використанню досягнень НТП, ресурсозберігаючих технологій, випуску принципово нових видів продукції;

- ✓ подальше удосконалення законодавчої та нормативної бази;
- ✓ удосконалення кредитної політики;
- ✓ удосконалення податкової політики;
- ✓ встановлення відповідних законів з метою посилення боротьби з корупцією;
- ✓ формування потужного внутрішнього сукупного попиту на вітчизняну продукцію;
- ✓ орієнтація на експорт і виготовлення високоякісної продукції та інші [4].

Список використаних джерел:

1. Журнал «Економіка та держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economv.in.ua
2. Журнал «Економіка розвитку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ed.ksue.edu.ua
3. Журнал «Проблеми економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.problecon.com
4. Журнал «Актуальні проблеми економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: eco.science.net
5. <http://zakon4.rada.gov.ua>

Кепанова Катерина Олегівна

студентка 2 курсу спеціальності «Маркетингова діяльність»

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»
Науковий керівник – викладач Гурська Л.Л.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. визначено напрями виходу підприємств з економічної кризи шляхом інвестиційної діяльності

Ключові слова: інвестиції, капітальні інвестиції, інвестиційна привабливість.

Питання інвестування є актуальним у сучасній економіці, оскільки будь – яке підприємство формується і розвивається на основі фінансування та інвестицій, а інвестиційна діяльність визначає умови економічного розвитку.

Інвестиції (від лат. invest – вкладати) – це вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення. Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» під інвестиціями розуміють «усі цінності, що вкладаються інвесторами в об'єкти

інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту» [1].

На думку Н. О. Татаренко та А. М. Поручника, інвестиції — це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності для отримання прибутку або досягнення певного соціального ефекту. У першому випадку інвестиції розглядаються як засіб збільшення капіталу, у другому — як засіб надання соціальних послуг, які у кінцевому рахунку сприятимуть соціально-економічному розвитку суспільства [4].

Об'єктами інвестиційної діяльності в Україні є: новоутворені та ті, що реконструюються, основні фонди, а також обігові кошти в усіх галузях народного господарства; цінні папери; цільові грошові фонди; науково-технічна продукція; майнові права та права на інтелектуальну власність. [2, с. 83].

За результатами оцінки інвестиційної привабливості за останні роки Київський регіон залишається привабливим для іноземного інвестора, і входить до групи регіонів з досить високою інвестиційною привабливістю, де середня ефективність інвестицій на 15-20 % вище загального середнього показника по Україні. На протязі останніх років зберігається позитивна динаміка обсягів інвестицій в основний капітал та іноземних інвестицій. Проте, домінуючу частку в загальному обсязі інвестування займають внутрішні інвестиції і, в першу чергу, власні кошти підприємств, за рахунок яких у I півріччі 2014 року освоєно 55,2 % капіталовкладень. Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 25,0 %. За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно відповідно 1,7 % та 2,0 % капітальних інвестицій. Частка коштів населення на індивідуальне житлове будівництво становила 10,1 % усіх капіталовкладень [5] (рис. 1).

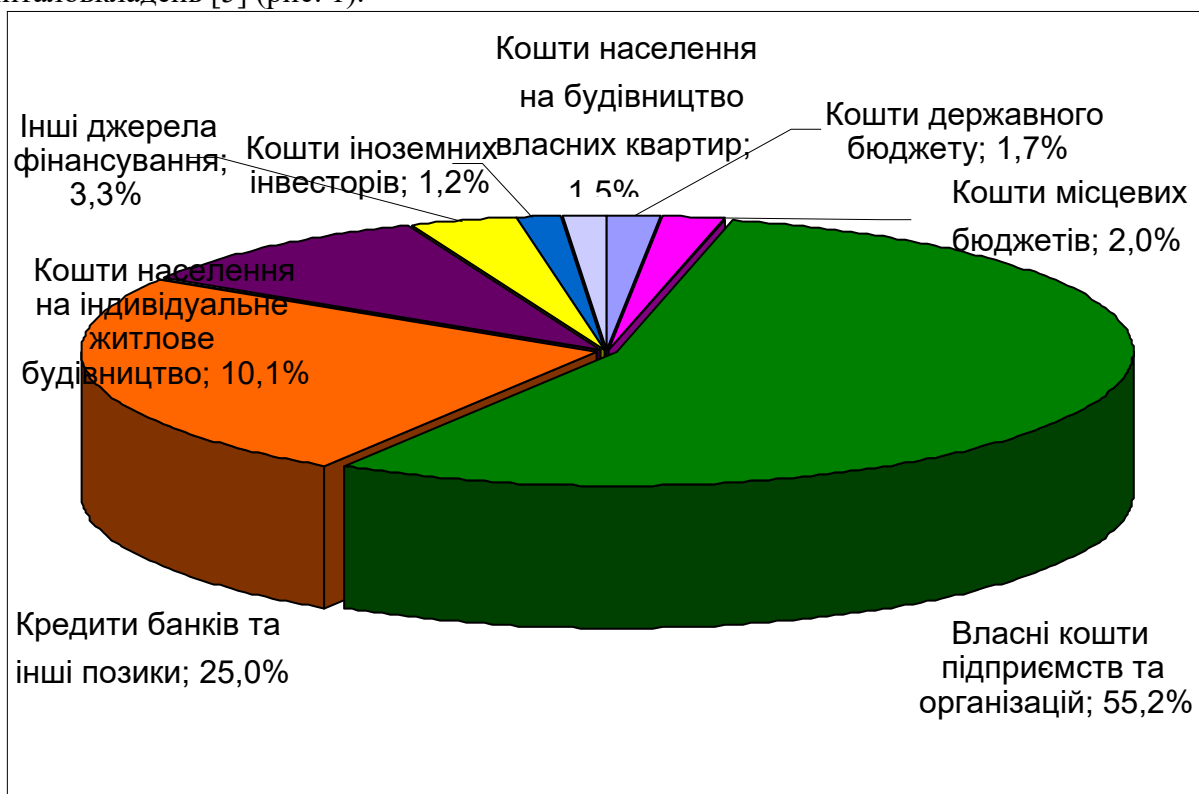


Рис 1. Розподіл капітальних інвестицій за джерелами фінансування.

Така структура джерел фінансування капітальних інвестицій, зокрема домінування в ній внесків за рахунок власних коштів підприємств, ставить у залежність їх інвестиційну активність від прибутковості діяльності. При недостатній кількості внутрішніх джерел підприємства намагаються залучити кошти із зовнішніх джерел.

Зростання інвестиційної активності підприємств дозволяє проводити не тільки просте, а й розширене відтворення. Основними заходами, що сприяють активізації

інвестиційних процесів на підприємствах, на регіональному рівні є: стратегічне планування соціально-економічного розвитку регіону; реалізація регіональної інформаційної політики, спрямованої на формування сприятливого інвестиційного іміджу регіону [3, с 56].

Отже, можна сформулювати напрями активізації інвестиційної діяльності підприємств: формування сприятливого інвестиційного клімату; посилення інвестиційної спрямованості банківської системи, обґрунтування надання кредитів під гарантії уряду; пошук джерел фінансування, активізації інвестиційної активності населення; визначення пріоритетних сфер та активізація інвестування на регіональному рівні; обґрунтування ефективності інвестицій; активізація фондового ринку як фактора інвестування.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1991. - № 38. – С. 188.
2. Інвестування: Підручник / В.М. Гриньова, В.О. Коюта, Т.І. Лепейко, О.П. Коюта. – К.: Знання, 2008 – 452 с.
- 3 Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2005. – 406 с.
4. Татаренко Н. О. Теорії інвестицій : навч. посіб. / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. — К. : КНЕУ, 2000. — 160 с.
5. www. ukrstat.gov.ua. – Державний комітет статистики

Когатько Євгенія Миколаївна

студентка ВНЗ «Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського»
Науковий керівник к.е.н. старший викладач Клименко О.С.

ЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАННЯ СУТНОСТІ ТЕРМІНОВО "ВИТРАТИ" І "ВИТРАТИ"

Анотація. У статті виявлено тези терміна «Витрати», його взаємозв'язок і відмінність від терміна «витрати»; Проведено аналіз і зроблена критична оцінка визначень «Витрат» і «витрат» різних учених; Подання пропозицій щодо вживання термінів «витрати» і «витрати» в системі обліка.

Ключові слова: витрати, витрати, управління витратами, виробничі витрати, доходи, облік.

Сьогодні в економічній літературі зустрічається довільне вживання таких термінів як «витрати» та «затрати». Одні автори особливо не замислюються над цим питанням та використовують їх як синоніми, інші намагаються розмежувати ці терміни та пояснити, чим відрізняється один від іншого.

Визначення сутності та дослідження спільних і відмінних рис між термінами «витрати» і «затрати», визнання витрат в останні роки стали предметом уваги багатьох вітчизняних науковців, зокрема: Бутинця Ф.Ф., Ватаманюка З.Г., Задорожного З.В., Карпової Т. П., Мельник Л.Г., Нападовської Л.В., Огійчука М.Ф., Олійник О.В., Павликівської О.І., Панчишина С.М., Погорелова Ю.С., Пушкаря М.С., Рудніченко Є.М., Скляренко В.К., Соколова Я.В., Сопко В.В., Хопчан М.І. Цветкової Н.М. та ін.

Незважаючи на те, що вже неодноразово виходили публікації на дану тему, досі не тільки не сформовано єдиного підходу до розуміння зазначених понять, але, навпаки, здається внесено ще більше плутанини.

Мета доповіді – Визначення економічної сутності термінів «витрати» і «затрати», а також сфери їх застосування.

Глобалізація ринків, розвиток інформаційних технологій і засобів телекомунікацій, зростаюча динамічність зовнішньої і внутрішньої структури підприємств, зростання вимог споживачів ставлять підприємства в досить жорсткі умови з точки зору дохідності товарів, робіт та послуг, вимагаючи при цьому постійних змін в галузі продуктів та технологій. Тому збалансована цінова політика і ефективне управління витратами в найближчій і довгостроковій перспективі залишаються найважливішими факторами росту конкурентоспроможності підприємств.

Для чіткого управління витратами, перш за все, необхідно з'ясувати їх економічну сутність і розмежувати (об'єднати) від суміжними термінами, які зустрічаються в економічній літературі та створюють суттєві незручності під час обґрунтування процесу здійснення відповідних операцій. Термін «витрати» наявний нині у багатьох словниках та енциклопедичних виданнях, монографіях, підручниках, навчальних посібниках, наукових статтях, тезах доповідей тощо. Економічний підхід до визначення витрат походить з їх економічної природи (як витрати на просте відтворення ресурсів, що використовуються), а не з характеру та джерела відшкодування.

Незважаючи на те, що проблемам дослідження витрат приділяється значна увага, у більшості випадків здійснюються наукові розробки, присвячені термінології і методиці лише обліку витрат, в той же час дослідження відмінностей між поняттями «витрати» і «затрати» залишаються недостатньо висвітленими і потребують додаткового вивчення.

У тих науковців, які вважають, що даним поняттям притаманний різний економічний зміст, розуміння затрат зводиться переважно або до вихідних грошових потоків, або до використання ресурсів у процесі створення нової вартості; витрат — до зменшення активів і збільшення зобов'язань за період .

На нашу думку, чимало науковців не дають власного визначення терміну «витрати», а користуються тим, яке наведено у Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)[8]. До того ж, існує П(С)БО 16 «Витрати», що повністю присвячений особливостям визнання та складу витрат в обліку. Відповідно до нього, витрати – або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені .

Як бачимо, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, затверджені наказами Міністерства фінансів України, термін «витрати» визначають порізно. Натомість термін «затрати» взагалі не визначений у П(С)БО — він лише згадується, чергуючись із терміном «витрати». Так, «Рахунок 85 «Інші затрати» призначено для обліку витрат на інвестиційну та фінансову діяльність підприємства, а також інших витрат діяльності».

Принагідно зазначимо, що в російській мові використовуються терміни «расходы», «издержки», «затраты», які, на нашу думку, є синонімічними. Оскільки, під час розробки національних П(С)БО та російських ПБУ багато що було взято з МСФЗ, зокрема і визначення терміна «витрати», тому вважаємо, що англійський термін «expenses», що фігурує в МСФЗ, відповідає українському «витрати» та російському «расходы», що вживаються в П(С)БО та ПБУ відповідно.

Список використаних джерел

1. Аврова И. А. Управленческий учёт. – М.: Бератор - Пресс. – 2003. – 176 с.
2. Булатов М. А. Теория бухгалтерского учета // Учебное пособие. – М.: Издательство —Экзамен. – 2005. – 256 с.

3. Волкова О. Н. Управленческий учет: учеб.– М.: ТК Велби, Издво Проспект. – 2006. – 472 с.
4. Азрилиян А. Н. Большой энциклопедический словарь. – М.: Институт новой экономики. – 1999. – 1224 с.
5. Задорожний З. Р. Внутрішньогосподарський облік в будівництві: методологія та організація // дис. Д- а екон. наук: 08.00.09. – Тернопіль. –2007. – 184 с.
6. Золотарьова Н. Г., Лінник В. Г. Основні напрями класифікації витрат підприємства // Фінанси, облік і аудит / Збірник наук. праць. –К. – 2004. – Вип.3. – С. 222 - 231.
7. Нападковська Л. В. Управлінський облік // підручник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Книга. – 2004. –544 с.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року No 73 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336> - 13.

Коростельова Світлана Вячеславівна

студентка III курсу Коледжу економіки права та інформаційних технологій, МД-13к

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ РЕКЛАМНОГО ВІДДІЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація: робота присвячена організації діяльності рекламного відділу, проаналізовані методи та своєрідність управління рекламною діяльністю в торговельному підприємстві.

Ключові слова: Реклама, рекламна діяльність, реклама товарів, роздрібна торгівля.

Реклама - це спеціальна інформація про осіб чи продукцію, яка розповсюджується у будь-якій формі та в будь-який спосіб з метою прямого або опосередкованого одержання прибутку. Реклама не тільки дозволяє інформувати споживачів про товар, на який є попит на ринку, але і створювати цей попит, особливо на ринках, що розвиваються.

Рекламна товарів - це не примха. Це природний інструмент економіки і важливий регулятор ринкової системи. Прийнятий курс на інтенсифікацію економіки, зміцнення ринкових принципів, гостра необхідність у вирішенні соціальних проблем, підвищення якості і розширення асортименту продукції, що випускається, поставили в області рекламної діяльності конкретні задачі, рішення яких сприяє організація комплексу рекламних заходів. Організація комплексу ефективних рекламних заходів - це дуже складна задача, для реалізації якої потрібно чітка і злагоджена робота кваліфікованих фахівців торговельно-збутових, маркетингових чи спеціальних рекламних підрозділів підприємств.

Рекламна діяльність

Своєрідність управління рекламною діяльністю в торговельному підприємстві полягає в тому, що процес реалізації рекламної кампанії відбувається з урахуванням змін у потребах споживачів, у кількісних та якісних характеристиках товарів, ринковій позиції виробників продукції та посередників.

Існують визначені вимоги до рекламного повідомлення. Мета рекламної публікації досягнута тільки тоді, коли повідомлення: побачене + прочитане + зрозуміле + запам'ятоване.

При цьому важливо дотримуватися таких основних принципів:

- рекламне повідомлення повинно привертати увагу людей;

- структура повідомлення повинна відповідати специфіці обраного засобу поширення реклами;
- текст повинен бути якомога простішим, але водночас цікавим та містити переконливі аргументи, які підкреслюють переваги рекламного продукту;
- доцільно використовувати тільки ті слова і графічні елементи, які вже знайомі потенційним споживачам;
- дизайнерське рішення не менш важливе, ніж зміст;
- необхідно обов'язково підкреслити важливість для споживача прихованих внутрішніх якостей продукції у порівнянні з її зовнішніми якостями, що можуть бути перевірені та оцінені.

Роздрібна торгівля — діяльність суб'єктів товарного ринку з продажу товарів і надання додаткових послуг безпосередньо населенню. У роздрібній торгівлі товари переходять зі сфери обігу у сферу споживання, тобто стають власністю покупця.

В Україні продаж товарів населенню в основному здійснюють підприємства роздрібною торгівлі — власники об'єктів роздрібною торгівлі (магазинів, павільйонів, кіосків та ін.). Роздрібною торгівлею також займаються промислові й оптові підприємства через мережу власних фірмових магазинів та інші пункти продажу товарів, роздрібні ринки, підприємства громадського харчування, підприємців та інші суб'єкти господарювання різних форм власності.

Список використаних джерел

1. Шканова О.М. Маркетинг послуг: Навч. посіб. — К.: Кондор, 2003. — 204 с.
2. Близнюк С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2008. — 400 с.
3. Дослідження кваліфікаційних вимог до маркетологів в Україні // Маркетинг в Україні. — 2010. — №2. — С. 24-29.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. — 656 с.

Кошевенко Анна Вікторівна

здобувач Коледжу економіки права та інформаційних технологій.

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»»

Група КД-13к

ЯК ВИЖИТИ РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ КРИЗИ

Анотація: В умовах фінансово-економічної кризи, що супроводжується падінням ВВП, інфляцією, зниженням доходів населення роздрібна торгівля зіткнулася із значними проблемами, що позначилося на особливостях її розвитку. Розглянуто шляхи виходу з кризи роздрібною торгівлі.

Ключові слова: роздрібна торгівля, комерційна діяльність, криза, торгівля.

Основний текст. Згідно з теорією еволюції Ч. Дарвіна — у боротьбі за існування перемагає не сильніший, а адаптованіший. Це правило діє і в бізнесі. Функції маркетологів у компанії в період негараздів повинні тільки посилюватися. Більшість керівників розглядають маркетинг з позиції цифр — частки ринку або витрат на рекламу тощо. Але маркетингова стратегія сьогодні — це не тільки малобюджетні акції чи просте зниження цін на товари. Сьогодні маркетингова стратегія повинна охопити навіть найменші дрібниці, які можуть у майбутньому перетворитися на стратегічні переваги. Практика свідчить про те, що навіть з гігантами маленькі компанії можуть боротися завдяки реалізації нестандартних ходів, які можна створювати шляхом впровадження тих самих інновацій. А для цього необхідно контактувати з співробітниками, мотивуючи їх на самостійну роботу, оскільки вони передусім є носіями основних цінностей і ідей компанії, зокрема і маркетингових.

Роки	Роздрібна торгівля		Оптова торгівля		Індекс споживчих цін (індекс інфляції) до попереднього року,%
	Обсяг товарообороту, млрд. грн.	Індекс росту до попереднього року,%	Обсяг товарообороту, млрд. грн.	Індекс росту до попереднього року,%	
2006	130	137,8	631,2	128,2	109,1
2007	178,2	137,1	812,2	128,7	112,8
2008	246,9	138,6	998,6	123,0	125,5
2009	231,0	93,6	817,5	81,9	115,9
2010	280,9	121,6	993,7	121,6	109,4
2011	350,1	124,6	1107,3	111,4	108,0
2012	405,1	115,7	1093,3	98,7	100,6
2013	433,1	106,9	1074,8	98,3	99,7

Роздрібна торгівля є важливим структурним елементом економіки і завершальною фазою товарного обігу, під час якої здійснюється передання товару кінцевому споживачеві для задоволення його потреб в обмін на гроші. Проте незважаючи на існуючі сьогодні труднощі, торговельна діяльність в Україні залишається перспективною сферою діяльності, а різноманітні її форми сприятимуть подальшому економічному розвитку України та забезпечуватимуть соціальний захист її громадян. [4]

На відміну від оптового продажу, тобто від закупівлі товарів для подальшого перепродажу або професійного використання, приводом для купівлі в роздрібній торгівлі є задоволення власних потреб покупця та його сім'ї у куплених товарах чи послугах [1]

Торговельні підприємства забезпечують зв'язок між виробниками та споживачами, формують бажаний для них асортимент продукції та забезпечують належний рівень обслуговування. Одночасно торгівля відіграє важливу роль у належному інформаційному забезпеченні виробників про попит на різноманітні види товарів, а споживачів — про пропозицію на них. Для виробників роль торгівлі зводиться до пошуку покупців на їх товари та у завершенні угод. Залежно від сфери економіки виділяють гуртову та роздрібну торгівлю, тенденції розвитку яких можна визначити на основі показників гуртового та роздрібно-товарообороту (Табл.)

Таблиця

Динаміка роздрібно-та гуртового товарообороту підприємств торгівлі України за 2006–2013 р.р.

Джерело: складено на підставі [3]

Звісно, найкраще, що можна зробити супереч кризі, це її запобігти.

Тому було запропоновано методичний інструментарій інтегральної діагностики фінансової кризи, який ґрунтується на дослідженні грошового потоку, а саме, динаміки та якості двох показників – сальдо грошового потоку від операційної діяльності й коефіцієнта достатності, що дозволяє виявити джерела виникнення фінансової кризи за операційним, інвестиційним та фінансовим напрямками діяльності [2]

Так як роздрібні торговельні мережі розвивалися надмірно швидкими темпами за останні роки було виявлено що вони неготові працювати в умовах кризи. Більшість з них розвивалися екстенсивно за рахунок привертання зовнішніх інвестицій. В умовах кризи ліквідності, падіння купівельної активності населення торговельні мережі змушені переорієнтувати свою діяльність, відмовлятися від планів швидкої експансії вітчизняного ринку на користь стратегії органічного росту. Це вимагає перегляду маркетингових стратегій та формування комплексу маркетингових дій антикризового характеру. Тому потужні торговельні мережі будуть більш гнучко вносити зміни у свою маркетингову політику, а отже і коригувати маркетингові стратегії [5]

Розглядаючи все вищесказане можемо виділити такі напрями маркетингової діяльності для роздрібних підприємств у період кризи:

– Реалізація активної маркетингової стратегії в період маркетингової “пасивності” конкурентів. Одним з перспективних напрямків може виявитися введення власних марок

торговельних мереж (privat labels) або розширення кордонів вже існуючих подібних марок. Товари під власними марками позиціонуються як дешевші (в межах 10–15 %) без втрати якості. Власна марка – це можливість для торгової мережі посісти вигідне місце у незайнятому сегменті у роздрібній мережі.

– Збільшення бюджетів на маркетингові дослідження споживчих трендів.

– Розгортання масштабних PR-кампаній внаслідок зменшення розцінок в мас-медіа. Доцільно звернути увагу, що у періоди кризи чи нестабільності не потрібно обмежувати маркетингові бюджети та скорочувати маркетингові заходи. Якраз навпаки, саме у цей період активніше реалізовувати маркетингову стратегію. Приклад можна взяти з американської торговельної мережі “Wal-Mart”, яка у період значного погіршення економічної ситуації розгорнула масштабну PR-кампанію. Ця мережа взагалі знизила ціни на товари, попередивши покупців про те, що компанія зважилася на цей крок, розуміючи, що у період кризи важко всім.

– Збільшення емоційного капіталу працівників.

– Посилення акценту на корпоративній відповідальності.

– Формування лояльності до персоналу, згладжування соціальної напруги в трудових колективах.

Саме персонал вважається найголовнішою складовою успіху роботи торговельного закладу. Персонал формує у покупців ставлення до конкретної компанії. А тому боротьба у ритейлі буде вестися насамперед за кваліфікованих працівників.

Отже, на рівень обслуговування кінцевих споживачів та забезпечення їх необхідними товарами найбільший вплив має роздрібна торгівля. Її розвиток в Україні є складним і динамічним процесом, який супроводжується змінами в усіх складових середовища функціонування торговельних підприємств.

Всі запропоновані пропозиції та рекомендації дозволяють підприємствам роздрібною торгівлі виявляти проблеми розвитку й причини, що їх зумовлюють, визначати масштаби та прогнозувати можливі наслідки погіршення фінансового стану, а у випадку виникнення небажаної ситуації – вживати адекватні антикризові заходи.

Список використаних джерел

1. Лук'яненко, Д. Г. Міжнародна економіка [Текст] : підручник / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук. - К. : КНЕУ, 2014. - 762 с.

2. Актуальні проблеми сучасної економіки [Текст] : збірник матеріалів Міжвузівської студентської конференції / Університет економіки та права "КРОК"; Коледж економіки, права та інформаційних технологій. - К. : Університет економіки та права "КРОК", 2015. - 119 с.

3. Статистичний щорічник України за 2013 рік [Текст] / за ред. О. Г. Осауленка; Державний комітет статистики України. - К. : ТОВ "Консультант", 2014. - 533 с.

4. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчианц. - 3-е изд. перераб. и доп. - М. : Маркетинг, 2001. - 596 с.

5. Комплекс навчально-методичного забезпечення дисципліни "Маркетингове ціноутворення" [Текст] : ОКР "бакалавр" спеціальності 6.030507 "Маркетинг", ОКР "спеціаліст" з наданням другої вищої освіти за спеціальністю 7.03050701 "Маркетинг" / Н. В. Васюткіна. - К. : Університет економіки та права "КРОК", 2014. - 36 с.

Кулеша Денис Русланович

студент Коледжу економіки права та інформаційних технологій.

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ВИХІД УКРАЇНИ З КРИЗИ НА ПРИКЛАДІ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Анотація. В роботі розглянуто сучасний стан сільського зеленого туризму та перспективи подальшого розвитку в Україні.

Ключові слова: туризм, сільський туризм, сільська місцевість, стратегічний напрям.

Сільський туризм є важливим фактором розв'язання соціально-економічних проблем – це зростання зайнятості на селі, розвиток сільської інфраструктури, отримання стабільних та вагомих прибутків селян, зміцнення бюджету сільських поселень.

У світі сільський зелений туризм розглядається як альтернатива сільському господарству за розмірами отриманих прибутків. До того ж, розвиток інфраструктури сільського туризму не вимагає таких значних капіталовкладень, як інші види туризму і може здійснюватися за рахунок коштів самих селян без додаткових інвестицій. Скорочення міграції з сіл до міст надасть змогу заощадити значні фінансові й матеріальні ресурси. Сільський зелений туризм – це специфічна форма відпочинку в приватних господарствах сільської місцевості з використанням майна та трудових ресурсів особистого селянського, підсобного або фермерського господарства, природно-рекреаційних особливостей місцевості та культурної, історичної та етнографічної спадщини регіону [1, С. 138-143]. Даний вид туризму передбачає перебування туристів у власному житловому будинку сільського господаря, окремому (гостьовому) будинку або на території особистого господарства.

Він виступає важливим компонентом комплексного розвитку сільських територій та сільської інфраструктури, а також як один з факторів подолання бідності в сільській місцевості. Всі ці елементи сприяють активній підтримці та заохоченню державою, доступ до діяльності в цій сфері максимально спрощений.

Інша позитивна сторона розвитку сільського зеленого туризму полягає в отриманні додаткових перспектив для пропаганди української культури, поширенню знань та інформації про історичні, природні, етнографічні атрибути України, що сприяє визнанню сільського туризму суспільно цінною та корисною сферою відносин, а також заслуговує на ґрунтовну підтримку з боку держави. Наша країна має багато різноманітних пам'яток природи, історії і культури, національними традиціями, можливостями отримання екологічно чистих продуктів, відпочинку в умовах красивої природи. Сільський туризм можна розглядати як додатковий вид підприємницької діяльності, який дає селянам певні додаткові доходи, а також одним з способів підвищення зайнятості членів сільської родини [2].

Необхідно відмітити, що на шляху розвитку сільського зеленого туризму є багато інших проблем, наприклад найвагомішими перешкодами на шляху розвитку туризму в сільській місцевості вважається транспортна віддаленість осередків відпочинку та їх рекреаційна не облаштованість (невідповідність запитам сучасного туриста). Вирішення цієї проблеми можливо шляхом об'єднання зусиль регіональних й місцевих органів влади для оновлення комунікаційної інфраструктури; наявність приватного автомобільного транспорту дає змогу відпочиваючим без складнощів досягати бажаних регіонів, навіть тих, що значно віддалені від початкового пункту мандрівки; стимулювання розвитку рекреаційних форм малого підприємництва в сільській місцевості дає можливість покращити існуючу інфраструктуру й підвищити стандарти сільської гостинності до загальноприйнятих “міських” шаблонів готельного сервісу[3].

Для сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні і наближення його до стандартів ЄС необхідно: упорядкувати нормативно-правову базу прийняттям

Верховною Радою закону прямої дії “Про сільський зелений туризм” та Постанови Кабінету Міністрів з питань стандартизації його діяльності “Послуги туристичні [4, с. 143]. Туризм сільський зелений. Основні вимоги”; на основі Програми розвитку сільського зеленого туризму в Україні, розробити регіональні програми розвитку; визначити методологію розроблення та впровадження моніторингу досягнення цільових показників зазначених програм на регіональному та загальнодержавному рівнях; створити інфраструктури державної фінансово-кредитної підтримки розвитку сільського зеленого туризму; вивчити потребу ринку послуг сільського зеленого туризму і створити в системі навчальних закладів різного рівня курси перепідготовки кадрів для цієї сфери туризму; створити систему інформаційно-аналітичного забезпечення сфери сільського зеленого туризму; делегувати Спілці сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні, як органу фахового і громадського самоврядування, повноваження щодо розробки та впровадження загальноукраїнських стандартів сільського зеленого туризму, а також здійснення зовнішнього незалежного моніторингу державної та регіональних програм розвитку сільського зеленого туризму.

Таким чином можна дійти висновку, що формування галузі зеленого туризму і доведення її до рівня загальноприйнятих світових стандартів має стати одним із шляхів відродження економіки країни.

Головною рушійною силою бурхливого розвитку зеленого туризму є швидко зростаючий попит на рекреацію в сільській місцевості. Збільшення попиту на сільський відпочинок зростає внаслідок зменшення тривалості робочого часу, збільшення кількості платних відпусток, зростання рівня освіти, розвитку транспортної мережі – залізничної, автодорожньої, повітряної та морського транспорту.

Сільський зелений туризм – корисний як для відпочиваючих, так і для господарів – селян, сільських громад, регіонів і держави в цілому, сприяє розвитку багатьох пов’язаних з ним галузей економіки [5, С. 172]. Його розвиток також сприятиме збереженню селянства як носія української ідентичності, культури і духовності, це додаткові можливості для популяризації української культури, поширення знань та інформації про історичні, природні, етнографічні особливості України, що заслуговує на всіляку підтримку з боку держави.

Список використаних джерел

1. Биркович В.І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України // Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний щоквартальний збірник. 2008. - №1 (6). - С.138-143.
2. Всесвітня туристична організація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-tourism.org>
3. Історія розвитку туризму в Україні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://refbase.com.ua/referats/detail-921.html>
4. Про затвердження державної програми розвитку туризму на 2002-2010 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 р. № 583 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 18. – С. 143.
5. Про туризм: Закон України від 15 вересня 1995 року № 324/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 31. – С. 172 .
6. Розвиток сільського туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pda.coolreferat.com/>

Куслій Ірина Петрівна

студент Чернігівського національного технологічного університету

НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: СУТНІСТЬ, ПЕНСІЙНА СХЕМА, ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ

Анотація: У роботі досліджується поняття недержавного пенсійного забезпечення, сфера і можливості його застосування та оподаткування в Україні.

Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, пенсійна схема, фонди, оподаткування.

Вступна частина. Україна знаходиться на останній стадії процесу євроінтеграції, а тому, висловлюючи суб'єктивну точку зору, зазначимо, що існують деякі недоліки в законодавчій базі держави щодо правового регулювання економічного, соціального і політичного розвитку країни. Недоліки полягають як у певній невідповідності і суперечностях різних нормативно-правових актів стосовно однієї і тієї ж ситуації, так і в не адаптованості законодавчої бази України до вимог Європейського Союзу.

Питанням недержавного пенсійного забезпечення переймається доволі значна кількість вчених та молодих дослідників, зокрема такі як: Сташків Б.І., Репін К.Ю., Ярошенко І.С., Вінер М., Болотіна Н.Б., Синчук С.М., Прилипка С.М. Проте їх напрацювання не надають якісної інформації щодо найбільш правильного та доцільного алгоритму обліку недержавного пенсійного забезпечення та відображення податкових наслідків.

Метою даної роботи є поглиблення розуміння категорії «недержавне пенсійне забезпечення», висвітлення сучасного стану та перспектив розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення.

Крім вищезазначеної мети, в даному напрацюванні поставлено за мету досягнення вирішення наступних завдань:

- встановити сутність категорії «недержавне пенсійне забезпечення»;
- виявити та вирішити проблематичні аспекти, які дозволять підвищити привабливість у застосуванні даної технології недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ).

Основна частина. В багатьох країнах основними інститутами, що забезпечують значну частину населення пенсіями за старістю, у випадку непрацездатності, тощо, є пенсійні фонди персоналу підприємств, фірм, професійних спілок, муніципальних, релігійних і міжнародних організацій. В Україні процес переходу на забезпечення населення пенсіями за віком, у випадку непрацездатності, тощо, за допомогою недержавних пенсійних фондів знаходиться на початковій стадії і потребує ретельного контролю з боку органів державної влади.

Згідно із п. 2.1 ст. 2 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003р. №1057-IV під категорією «недержавне пенсійне забезпечення» варто розуміти складову частину системи пенсійного забезпечення, що ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб у формуванні пенсійних накопичень, додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [1].

Також зазначимо, що відповідно до пп. 14.1.116 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України від 02.12.2010р. №2755-VI недержавне пенсійне забезпечення – це пенсійне забезпечення, яке здійснюється недержавними пенсійними фондами, страховими організаціями та банками відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [2].

Система недержавного пенсійного забезпечення - це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, передбачених законами, у формуванні

пенсійних накопичень з метою отримання учасниками НПЗ додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат [5].

Отже, виходячи з проаналізованих джерел, можна запропонувати наступне визначення НПЗ, яке врахує всю його сутність: недержавне пенсійне забезпечення – це процес накопичення грошових коштів фізичними особами за рахунок добровільних відрахувань із заробітної плати, або інших внесків на рахунках спеціальних фондів з метою їх подальшого збільшення, і, як наслідок, здійснення грошових виплат фізичним особам після досягнення ними пенсійного віку, які здійснюються відповідно до укладених між працівниками і підприємством пенсійних контрактів і чинного законодавства України.

Стосовно перспектив розвитку системи НПЗ, то воно не матиме перспектив розвитку, якщо не стане частиною комплексних перетворень в економіці України. Для розвитку системи НПЗ потрібен поступовий перехід до обов'язкового недержавного пенсійного забезпечення, залучення до цієї системи працівників на принципах паритетності, а також формування довіри населення до системи НПЗ. Певною гарантією стало б і нормативно-правове регулювання умов та порядку створення недержавних пенсійних фондів: державна реєстрація як самих фондів, так і пенсійних схем, які ними використовуватимуться, а також ліцензування цього виду діяльності [6].

Умови та порядок НПЗ, що здійснюється пенсійними фондами, визначаються пенсійними схемами, які розробляються з дотриманням вимог Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» та інших нормативно-правових актів з питань недержавного пенсійного забезпечення.

Перейдемо до виявлення та вирішення проблематичних аспектів, які матимуть вектор направлення на підвищити рівня привабливості підприємств у застосуванні технології НПЗ (табл. 1).

Таблиця 1 – Перелік проблематичних аспектів та пропозиції їх вирішення

Проблематичні аспекти	Пропозиції щодо вирішення проблематичних аспектів
1	2
Відсутність історичних коренів застосування НПЗ	Застосування запозиченого і адаптованого до вітчизняного законодавства досвіду ближнього і дальнього зарубіжжя.
Відсутність належного контролю та регулювання за діяльністю недержавних пенсійних фондів	Створення доцільного державного нагляду за системою НПЗ за рахунок виділення спеціального уповноваженого органу виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг, який має враховувати вимоги Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [3].
Низький рівень роз'яснювальної роботи щодо змісту та ролі системи НПЗ у суспільстві та недостатність її фінансування	Здійснити зрозумілу і доступну роз'яснювальну роботу серед верств населення, які підпадають під дію програми недержавного пенсійного забезпечення, «розрекламувати» і довести важливість впровадження системи НПЗ за допомогою створення стратегічних планів розвитку і достовірних прогнозів, сумісних з реальністю.
Невирішеність питань стосовно оподаткування та надання податкових пільг у системі НПЗ.	Пенсійні внески є соціально значущими платежами, тому з метою уникнення подвійного (подекуди потрібного) оподаткування пенсійних накопичень необхідно запровадити систему податкових пільг для вкладників та учасників пенсійного фонду.
Недостатня зацікавленість роботодавців у фінансуванні недержавних	Зацікавити роботодавців у доцільності створення і фінансування недержавних пенсійних фондів можна за допомогою запровадження системи податкових пільг для

пенсійних програм для працівників	підприємства, наприклад, не слід оподатковувати інвестиційний дохід, отриманий від розміщення активів пенсійного фонду, та виключити з об'єктів оподаткування податком на додану вартість послуги з управління пенсійним фондом.
-----------------------------------	--

Джерело: розроблено автором.

Пенсійна схема - це сукупність умов та процедур, що визначають функціонування недержавного пенсійного забезпечення. Пенсійна схема має бути розроблена з дотриманням вимог чинного законодавства України з питань недержавного пенсійного забезпечення та установчих документів підприємства, яке створює НПФ (статут або засновницький договір). Стаття 59 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» є типовим шаблоном для розробки діючої пенсійної схеми для підприємства. Порядок оподаткування цих схем існує лише "де-юре". Пункт 143.2 статті 143 «Особливості віднесення до складу витрат сум внесків на соціальні заходи» ПКУ передбачає, що суми внесків на недержавне пенсійне забезпечення роботодавця не включає до своїх витрат. Але згідно п. 164.2.16 включає внески до НПФ до бази оподаткування якщо така сума не перевищує 15 відсотків нарахованої цим роботодавцем суми заробітної плати платнику податку протягом кожного звітного податкового місяця, за який сплачується пенсійний внесок, внесків до фондів банківського управління, але не більш як сума, визначена абзацом першим підпункту 169.4.1 пункту 169.4 статті 169 ПКУ. Також внески на НПФ включаються до податкової знижки (пункт 166.3.5 статті 166 ПКУ).

Висновок. Виходячи із результатів проведеного дослідження, можна віднести до наукової новизни наступні напрацювання:

- авторське визначення категорії «недержавне пенсійне забезпечення»;
- виявлення проблематичних аспектів недержавного пенсійного забезпечення, що підлягають врегулюванню і пропозицій щодо їх усунення;

Досліджувана тема є надзвичайно актуальною на сьогоднішній день, оскільки існує проблема підтримки населення пенсійного віку і забезпечення їх достойного існування.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003р. №1057-IV [Електронний ресурс] / Сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI [Електронний ресурс] / Сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001р. №2664-III [Електронний ресурс] / Сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
4. Леонов Д.А. Система оподаткування схем недержавного пенсійного забезпечення // Матеріали Міжнародної конференції з питань розвитку пенсійного забезпечення та страхування: "Фінансові послуги у новому столітті" 5-7 грудня 2001 р., м. Київ
5. ДЕРЖАВНИЙ КОМІТЕТ СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ НАКАЗ Про затвердження методологічних положень щодо складання фінансового рахунку (Методологічні положення, розд.3) 16.02.2004 N 112
6. Опыт реализации пенсионной программы предприятия // Пенсия. – 1997. – №9. – С.51-53.

Лебедєв Богдан Андрійович

здобувач Коледжу економіки, права та інформаційних технологій

Університету економіки та права «КРОК»

ВИХІД УКРАЇНИ З КРИЗИ НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Анотація: Проведено дослідження та проаналізовані статистичні дані економічної деградації машинобудівної промисловості в Україні. Запропоновані шляхи їх подолання в сучасних економічних умовах країни.

Ключові слова: машинобудування, економіка, криза, експорт, виробництво.

Машинобудівна промисловість це галузь виробництва що виробляє різноманітні машин і устаткування, для всіх ланок господарства, а також займається виробництвом товарів народного споживання.

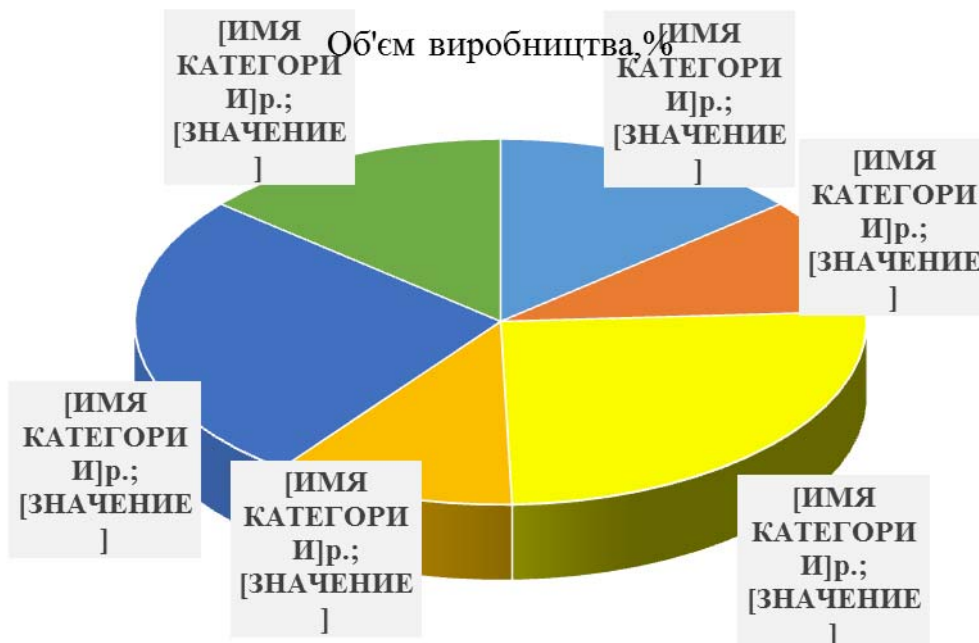
В наш час машинобудування є основою економіки будь-якої країни і відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази господарства. В сучасних умовах йому належить винятково важлива роль у прискоренні науково-технічного прогресу. Випускаючи засоби виробництва для різних галузей народного господарства, машинобудування забезпечує комплексну механізацію та автоматизацію виробництва.

У машинобудуванні виділяють такі основні напрями виробництва: енергетичне, металургійне, транспортне, верстатне, автомобілебудування, сільськогосподарське, будівельно-дорожнє, авіабудування та інші. [1, с. 28]

Основною причиною занепаду даної галузі в Україні є розпад СРСР, де матеріали та виробництво створювалося по всій країні. Його “дроблення” стимулювало в зарубіжних країнах розвиток у цій галузі.

Поступово відновлюватися машинобудування почало на початку 2000 років. Згідно із Законом України від 14.07.1999 р. № 934-XIV “Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України” [6], для багатьох підприємств були створені умови для подолання кризового стану галузі: реструктуризація підприємств, висновок неефективних потужностей, стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності, випуск конкурентоспроможної продукції і створення робочих місць. Як результат, підприємства істотно збільшили інвестиції в переозброєння своїх виробничих потужностей, пред'являючи попит, у тому числі, і на продукцію вітчизняного машинобудування.

Розглянемо динаміку зростання обсягів виробництва у машинобудуванні (мал. 1).



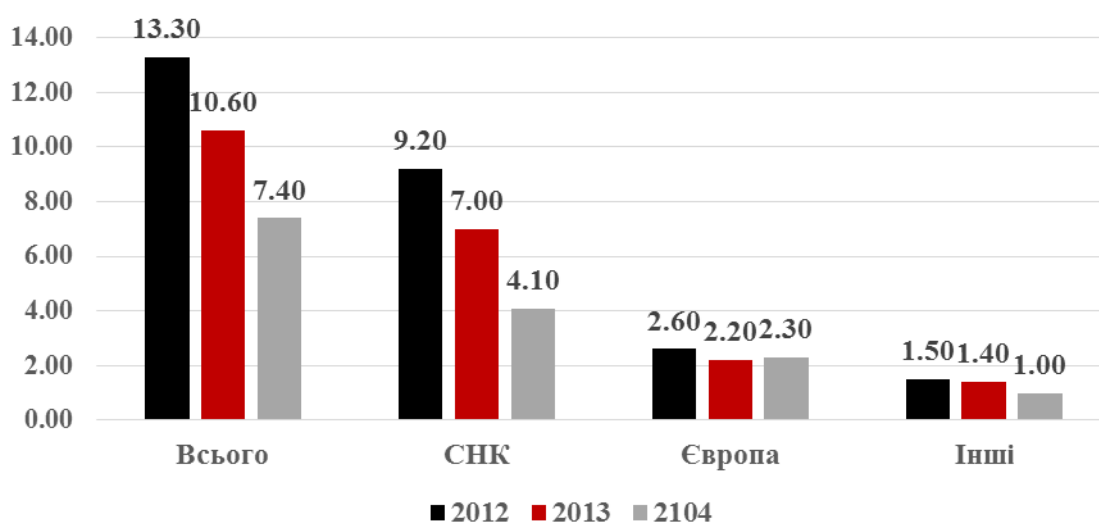
Мал.1. Динаміка зростання обсягів виробництва у машинобудуванні

Джерело: Сформовано на основі [5].

На сьогоднішній день машинобудування в Україні функціонує не в тих об'ємах в яких могло б працювати. Україна втрачає свої перспективи експорту продукції в інші країни. Тому виникли проблеми розвитку машинобудівної галузі в Україні, а саме: застарілість основних засобів на підприємстві, що негативно впливає на конкурентоспроможність, якість та собівартість продукції [3, ст. 144]; обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію [3, ст.145]; низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств; залежність підприємств від постачань деталей та комплектуючих виробів з інших країн; неефективна діяльність держави щодо деталей монополістів та посередників.

Розглянемо експорт продукції машинобудування України (мал.2).

Експорт продукції машинобудування України по країнах світу, млрд \$



Мал.2. Експорт продукції машинобудування України

Джерело: Сформовано на основі [5].

Отже, зважаючи на дані проблеми машинобудівної галузі пропоную впровадити наступні дії для регулювання, та налаштування діяльності підприємств машинобудування в наступні роки:

1. знаходити нові технології та методи виробництва продукції, тим самим зменшувати собівартість товару;
2. збільшити обсяг експорту продукції до інших країн;
3. впроваджувати державні програми оновлення підприємств машинобудівного комплексу та залучення до них інвестицій [2, ст.67];
4. використання державних закупівель для підняття штучного попиту продукції машинобудування всередині країни;
5. виведення з ринку не конкурентоспроможних підприємств.

У перспективі машинобудування повинно зайняти більш вагоме місце як у структурі промисловості, так і у формуванні експорту України. На мою думку, необхідна модернізація машинобудівних заводів, їх технічне переоснащення з використанням сучасних технологій і значне підвищення за рахунок цього їх конкурентоспроможності.

Таким чином, бачимо, що сучасний стан машинобудівної галузі вимагає значної фінансової підтримки для здійснення заходів щодо відновлення машинобудівних підприємств, оновлення їх основних фондів та впровадження інновацій в діяльність. На жаль, без державного втручання в цей процес у сьогоднішніх складних соціально-економічних умовах в Україні обійтися дуже складно.

Список використаної літератури

1. В.В. Богданов, В.А. Щепочкін, Т.Н. Рогова; Економіка та організація виробництва- Ульяновск: УлГТУ, 2014. – 252 с.
2. С. М. Бугрова, А. И. Помінова, Е. В. Устинова; Економіка машинобудування- Кемерово: Кузбас. держ. техн. ун-т, 2009. – 146 с.
3. А.А. Григор'їва, Г.О. Ташіян, А.П. Григор'їва; Автоматизований моніторинг конкурентоспроможності інновації машинобудівельної продукції- Томск: Монографія, 2011.-231с.
4. В.А. Дмитрієв, О.А. Бабордіна, В.А. Ахматов; Економічні переваги вибору технічного процесу механічної обробки- Самара; Самар. деж. техн. ун-т, 2012. - 51с.
5. Статистичні дані України “ukrstat”: інтернет ресур : [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Закони України “rada.gov.ua”: інтернет ресур : [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

Левченко Юлія Олександрівна

студентка ВНЗ «Миколаївський національний
університет імені В.О.Сухомлинського»
Науковий керівник к.е.н. старший викладач Клименко
С.О.

ОБЛІК ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ – ПІДПРИЄМЦЯ

Анотація. В статті детально розглянуто процес трудових відносин працівників з роботодавцем, запропоновано удосконалити існуючі форми документів, розглянуто основну звітність з оплати праці, яку подають фізичні особи – підприємці.

Ключові слова: заробітна плата, трудова угода, оподаткування заробітної плати, звітність.

На сьогодні проблема оплати праці та її обліку у фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності стала першочерговим завданням, яке потребує негайного вирішення. З переходом на сучасні умови господарювання змінюється порядок встановлення розміру та вибору форм і системи оплати праці найманих працівників. Зміна правил прямо залежить від змін в сучасній системі господарювання та податкового законодавства: не обмежується максимальний розмір оплати праці і напряду залежить від фінансових можливостей підприємця.

Питання теоретичного та методологічного характеру обліку праці та її оплати займають увагу багатьох вчених, зокрема: Андросової О.Ф, Кантаєвої О.В., Гапоненко Н.Л., Потриваєвої Н.В., Сирцевої С.В., Секіріної Н.В. тощо. Зазначені автори в своїх дослідженнях охоплюють значний перелік питань оплати праці, обґрунтовують різні варіанти їх розв'язання, їх пропозиції є значимими і вичерпними. Проте, надто швидкий розвиток економіки країни вимагає нових підходів щодо покращення процесу документального обліку оплати праці, удосконалення оцінки, обліку праці та її оплати у фізичних осіб – підприємців.

Цілі статті. Розгляд процесу обліку відносин приватного підприємця з найманими працівниками в частині обліку оплати праці, виявлення основних проблем обліку та організації розрахунків за виплатами працівникам, а також розробка пропозицій щодо їх удосконалення.

Фізичні особи – підприємці, можуть використовувати у власній господарській діяльності найману працю.

Взаємовідносини роботодавця – фізичної особи - підприємця із найманими працівниками ґрунтуються на підставі положень встановлених трудовою угодою. Трудова угода укладається з кожним працівником індивідуально у письмовій формі реєструється у державній службі зайнятості за місцем реєстрації підприємця. У трудовій угоді

зазначається сума заробітної плати, яку роботодавець зобов'язується сплачувати працівникові. Причому вона має бути не меншою за мінімальну зарплату, яку встановлюють закони України про держбюджет на відповідний рік. Так, на 2014 рік встановлено місячну мінімальну зарплату у розмірі 1218 грн. У договорі також фіксується тривалість відпусток: щорічної основної відпустки, передбаченої статтями 74 і 75 КЗпП [1], ст. 6, 7, 8 Закону про відпустки [4].

Для обліку робочого часу працівників застосовується Табель обліку використання робочого часу. Типову форму Табеля обліку використання робочого часу №П-5 затверджено Наказом № 489 [6]. У самій формі зазначено, що вона має рекомендаційний характер. Після закінчення місяця інформація у таблиці підсумовується щодо кожного працівника і щодо всіх працівників загалом, у розрізі відпрацьованого і невідпрацьованого часу за місяць у днях та у годинах. Ця інформація далі використовується для нарахування зарплати за зазначений місяць. Щоб виконати вимоги ст. 115 КЗпП, працедавець може підбити проміжні підсумки роботи за 1-ше - 15-те число місяця за даними табеля і на їх підставі розраховувати суму оплати за першу половину місяця [1].

Серед приватних підприємців завжди постає питання: «Чи зобов'язаний приватний підприємець вести бухгалтерський облік операцій з нарахування і виплати зарплати найманим працівникам»? Правові основи регулювання, організації, ведення бухобліку і складання фінзвітності в Україні встановлені Законом про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Згідно з ч. 1 ст. 2 цього закону, під його дію потрапляють лише юридичні особи [8].

На фізичних осіб - приватних підприємців норми Закону не поширюються, тож вони не зобов'язані вести бухгалтерський облік. Але, забігаючи наперед, зазначу, що про суми доходів, нарахованих приватним підприємцем найманим працівникам, він повинен відзвітувати до Пенсійного фонду України і Державної податкової інспекції. Відповідно, звітність до цих органів повинна заповнюватися на підставі первинних, бухгалтерських та інших документів, згідно з якими проводиться нарахування доходів найманим працівникам. Отже, приватний підприємець зобов'язаний оформляти відповідні первинні документи. Для нарахування зарплати пропонуються типові форми № П-6 «Розрахунково-платіжна відомість працівника» та № П-7 «Розрахунково-платіжна відомість (зведена)», затверджені Наказом № 489 [6].

Дозволяється розробляти власні форми первинних документів з обліку заробітної плати, які повинні відповідати вимогам ст. 9 Закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність і Положенню № 88 [5]. Вимоги вказаних документів загалом не поширюються на приватних підприємців, останні повинні їх дотримуватися з метою документального підтвердження даних звітності із заробітної плати. Згідно з п. 4.1 Порядку №22-2, звіт до ПФУ формується на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких здійснюється нарахування або які підтверджують нарахування доходів, що обкладаються ЄСВ, у цьому випадку - зарплати найманим працівникам [7].

Строк подання звіту за ф. Д4 встановлено у п. 3.1 Порядку №22-2: звіт подається не пізніше 20-го числа місяця, наступного за звітним періодом. Пунктом 2.15 встановлено: якщо останній день терміну подання звіту припадає на вихідний, святковий чи інший неробочий день, то останнім днем подання звіту вважається перший після нього робочий день. Також слід зауважити, що описану вище форму 4, сьогодні подають не до ПФУ, а до податкової інспекції за місцем реєстрації платника податку. Згідно з пп. 14.1.180 Податкового кодексу України (далі ПКУ), працедавець є податковим агентом для своїх найманих працівників при нарахуванні ним доходу, зокрема у вигляді зарплати. Він зобов'язаний утримувати і сплачувати ПДФО з такого доходу згідно з нормами розділу IV ПКУ [2].

Формування заробітної плати залежить від матеріальних і соціально-культурних умов продуктивності робочої сили. У зв'язку з цим на величину винагороди за працю впливають ряд соціально-економічних факторів. При проведенні дослідження детально

розглянуто процес обліку розрахунків за виплатами працівникам у фізосіб – приватних підприємців починаючи з договірних відносин та завершаючи звітністю пов'язаною з нарахуванням заробітної плати.

Список використаних джерел

1. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010
3. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. №996-XIV, зі змінами і доповненнями
4. Про відпустки: Закон України від 15.11.1996 № 504/96-ВР.
5. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України № 88 від 24.05.95 зі змінами та доповненнями № 574 (з1057-13) від 03.06.2013
6. Про збір та облік єдиного внеску а загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI
7. Щодо внесення змін до типової форми трудового договору: Лист Мінпраці № 1-311/2337 від 25.04.2002
8. Автори статті Мікрюкова Л.В., Клименко С.О. «Облік заробітної плати у фізичної особи – підприємця»

Лісовська Аліна Вікторівна

студентка ВНЗ

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

Токар І.В. викладач

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

МАЛИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Анотація. Малі підприємства в Україні у своїй діяльності стикаються з великими труднощами. Головна проблема малих підприємств — недостатня ресурсна база як матеріально-технічна, так і фінансова.

Ключові слова: законодавство, малі підприємства, матеріально-технічне забезпечення, кадри.

Зараз мале підприємництво знаходиться в умовах, дуже віддалених від тих, що повинні бути властиві ринковим відносинам. Навпаки, відчувається тенденція до того, щоб усе більше "засовувати" його в старі рамки планово-адміністративної системи з її навряд чи не всебічним плануванням і жорсткою регламентацією за допомогою лімітів, фондів тощо.

Матеріально-технічне забезпечення малих підприємств здійснюється в недостатньому обсязі і несвоєчасно. Машин, устаткування, приладів, призначених для малих підприємств і враховуючої їх специфіки, не має. Обмежено доступ малих підприємств до високих технологій, тому що їхня купівля потребує значних одноразових фінансових витрат.

Однією з головних проблем є законодавча база, на яку зараз може спиратися мале підприємництво. Поки вона, ще недосконала, а в багатьох дуже істотних випадках взагалі відсутня.

Ще одна важлива проблема — кадри. Часто говорять, що підприємцем треба народитися. Проти цього важко заперечити, але не можна не рахуватися з тим, що і їм потрібно набути значного обсягу знань: адже навчають же, скажемо, "уроджених" музикантів, учених, спортсменів.

Основні причини гальмування розвитку малого підприємництва в Україні:

— неопрацьованість законодавства як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому;

- високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку;
- недостатня державна фінансова-кредитна і майнова підтримка малих підприємств;
- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;
- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;
- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;
- відсутність стимулів для інвестицій;
- психологічне неприйняття позитивної ролі підприємців у ринкових перетвореннях серед окремих верств населення.

Основними напрямками подальшого розвитку малого підприємництва в Україні у найближчій перспективі є: формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу; вдосконалення фінансово-кредитної підтримки; забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку малих підприємств; інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Зараз найактуальнішими проблемами є розробка нових та вдосконалення діючих підходів до власності та форм її захисту; створення сприятливішого податкового, інвестиційного, інноваційного та цінового режимів для суб'єктів малого підприємництва; упорядкування механізму державного регулювання та контролю підприємницької діяльності.

Вирішенням існуючих проблем розвитку малого підприємництва в Україні є створення відповідного середовища, що потребує докорінної перебудови державної політики щодо сприяння цьому сектору економіки. Зокрема, йдеться про створення відповідної правової бази розвитку малого підприємництва, фінансово-кредитну та матеріально-технічну підтримку, науково-методичне, інформаційно-консультативне та кадрове забезпечення малого підприємництва. Задля уникнення тіньової економіки малих підприємств варто розробити досконалу та доступну систему податків. Не мало важливо правильно вести облікову та статистичну роботу аби керівництво могло бачити більш повну картину стану діяльності підприємства. Це значно полегшить систему проведення заходів щодо покращення та удосконалення діяльності всіх сфер малого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Варналій З. С. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку : стан та перспективи / З. С. Варналій // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 64–73.
2. Виговська В. В. Малий бізнес України : сучасний стан і тенденції розвитку / В. В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 59–63.

Луговська Анна Юрївна

студентка ВНЗ «Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського»

Науковий керівник к.е.н. старший викладач Клименко С. О.

УМОВИ І ЧИННИКИ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. У тезах розглянуто актуальні питання регулювання соціально-економічного розвитку, визначення умов та чинників, виявлення головних перешкод ефективного державного регулювання соціально-економічного розвитку. Запропоновано напрями трансформації системи управління соціально-економічним розвитком.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, регулювання, державна політика, державне управління, інфляція, форми регулювання.

Відсутність системності державної підтримки стала однією з важливих причин стримування комплексного соціально-економічного розвитку та стабільності в державі, ускладнення умов для зміцнення її позицій в міжнародному економічному співробітництві, повільного здійснення ринкових перетворень на місцях, виникнення та загострення соціальних, економічних, екологічних та інших проблем. На національному рівні проголошено, що регулювання соціально-економічного розвитку належить до пріоритетних завдань державного управління, є одним із ключових питань у процесі становлення нової моделі соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні, вагомим механізмом забезпечення територіальної цілісності та стабільності в державі. Проте на сучасному етапі економічного розвитку якісне державне управління неможливе. Саме тому вивчення потенційних чинників регулювання соціально-економічного розвитку є актуальним.

Теорії і практиці державного управління взагалі і механізмів управління соціально-економічним розвитком, зокрема, присвячено значну кількість робіт. В теорії і методології економічних перетворень вагомим є доробок таких вчених, як: Б.І. Адамова, М.І. Долішнього, В.І. Пили, Д.М. Стеценка, О.С. Чмир, тощо. В теорії управління даною проблематикою займаються Г.В. Атаманчук, В.В. Бородин, Ю.А. Веденєєв, Н.Р. Нижник, В.М. Олуйко та інші. Проте на сьогодні є особливо актуальним дослідження умов та чинників регулювання соціально-економічного розвитку, оскільки зміни в державі, які відбуваються з початку 2014 року, не можуть не тягнути за собою змін в державній політиці, від якої залежить доля країни.

Створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки є основою національної політики України. Ринковий механізм, як інструмент спонтанного регулювання економічних процесів, у своїй недосконалій первинній формі є недостатньо ефективним регулятором соціально- економічного розвитку. На теперішній час ринковий механізм деформує мотиви і методи економічної діяльності. Наведемо деякі дані, що характеризують сучасний стан економіки держави. За даними Державної служби статистики України, індекс споживчих цін (індекс інфляції) у січні–вересні 2014 р. становив 116,2%. Для порівняння, за відповідний період попереднього року даний показник був на рівні 99,4%. Продукти харчування та безалкогольні напої у січні–вересні 2014 р. порівняно з аналогічним періодом минулого року подорожчали на 15,5%. Ціни (тарифи) на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива зросли на 24,3%. Здорожчання у сфері охорони здоров'я на 21,2% в основному зумовлено підвищенням вартості фармацевтичної продукції на 32,9%. Підвищення цін на транспорт у цілому на 36,0% пов'язане з подорожчанням палива та мастил. Доходи населення за I півріччя 2014 р. перевищують даний показник за аналогічний період попереднього року лише на 3,5% [1]. Приведені порівняння свідчать про ускладнення економічної ситуації в країні. Крім того, характерним для української економіки, принаймні впродовж останнього

десятиріччя, залишається: низькопродуктивність та енергозатратність, слабкодиверсифікованість і неконкурентоспроможність, залежність від монопольних зовнішніх джерел сировини та енергії.

Основні інвестиційні ресурси підприємства отримують з власних джерел, власних нагромаджень. Тому слабка економічна динаміка і високі фінансові та валютні ризики призводять до погіршення фінансових результатів діяльності підприємств, а з тим – своєю чергою – до подальшого зниження економічної загалом та інвестиційної зокрема активності. В таких умовах підприємства не можуть очікувати ані державної підтримки чи полегшення доступу до банківських вітчизняних ресурсів, ані іноземних інвестиційних ресурсів (насамперед, внаслідок продовження російської агресії) [2]. Сталий розвиток будь-якої держави вимагає створення єдиного господарського комплексу з ефективним використанням місцевих ресурсів, переваг територіального поділу праці та запобігання ускладненням на політичному, економічному, міжетнічному ґрунті [3].

При регулюванні діяльності підприємств і організацій, що знаходяться на території певного регіону, використовуються як адміністративні, так економічні методи. Взаємозв'язок інтересів місцевих органів і діючих на їхній території підприємств, організацій і установ в умовах ринкової економіки повинен забезпечуватися, насамперед, економічними методами, будуватися на взаємовигідній договірній основі. Однак роль держави і її органів самоврядування буде неоднакова в залежності від типів підприємств, форм власності. Діяльність державних підприємств регулюється за допомогою сполучення економічних методів з адміністративним підпорядкуванням міністерствам, відомствам і місцевим органам влади. Підприємства ж, засновані на колективній і приватній формах власності, адміністративно не підпорядковані міністерствам і відомствам. Їх діяльність регулюється чинним законодавством і економічними методами [4].

До головних перешкод на шляху забезпечення ефективного державного регулювання соціально-економічного розвитку в Україні можна віднести: відсутність системного підходу до регіональної політики, невизначеність стратегічних перспектив розвитку; недостатнє використання існуючих інструментів державного регулювання; низьку інституційну та фінансову спроможність місцевих органів влади щодо вирішення питань місцевого значення; відсутність дієвих та ефективних механізмів формування місцевих бюджетів на основі гарантованих державою соціальних стандартів надання послуг населенню незалежно від місця проживання; незавершеність формування та недосконалість моделі управління на регіональному рівні [5].

Список використаних джерел

1. Підсумки соціально-економічного розвитку України в січні–вересні 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/311648>
2. Юрчишин В. Україна: від кризи до кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/1410787033_file.pdf
3. Лебединська О. Державне регулювання розвитку регіону: проблеми та перспективи / О. Лебединська, І. Валентюк. // Вісник Національної академії державного управління. – 2010. – №3 (22). – С.151-156.
4. Щепанський Е. В. Форми та методи управління соціально-економічним розвитком: теоретичний аспект / Е. В. Щепанський // Університетські наукові записки. – 2009. – № 3 (31). – С. 273-279.
5. Лексин И.В. Регион как объект анализа государственного управления / И.В. Лексин, Т. В. Грицюк, А. В. Лексин // Регион. экономика: теория и практика. – 2005. – № 4 (19). – С. 20-26.
6. Подоляка О.І. Якість системи та процесу управління соціально-економічним розвитком регіону як фактор забезпечення ефективності інноваційного підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_EK/Podolyaka_002.pdf

Мазур Дарія Ігорівна

Студентка III курсу , Коледжу економіки права
та інформаційних технологій

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Анотація: робота присвячена оцінці маркетингових досліджень, та розглядання теоретичних питань що до маркетингових досліджень, та їх проблем в Україні.

Ключові слова: маркетингові дослідження, прийняття рішень, ринок, проблематика маркетингових досліджень. Маркетингові дослідження - це система збору, обробки та аналізу інформативних даних про ситуацію на ринку для зменшення ризику підприємницької діяльності і прийняття відповідних обґрунтованих маркетингових рішень.

Маркетингові дослідження покликані вирішувати достатньо різних завдань. Основними з них є: дослідження ринку та його основних суб'єктів, тобто поведінки споживачів, конкурентів, постачальників, посередників, контактних аудиторій, аналіз та прогнозування кон'юнктури ринку; оцінка конкурентних позицій підприємства та його продукції на ринку і розробка на підставі цього рекомендацій з її покращання; розробка рекомендацій щодо формування товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики підприємства на підставі дослідження ринку; прогнозування збуту на товари підприємства.

Проведення маркетингових досліджень направлене також на: пошук потенційних покупців; детальний аналіз потреб існуючих покупців; розрахунок співвідношення попиту і пропозиції; дослідження поведінки та мотивацій покупців; визначення конкурентоспроможності товарів і послуг; орієнтація виробництва на "потрібний" товар як для покупців, так і для фірми-виробника; обрання цільового (спеціального, ефективного) ринку збуту власних товарів для його поступового захоплення. Прийняття рішень, як і обмін інформацією, є складовою будь-якої управлінської діяльності. Тому в необхідності прийняття рішень — складних і простих, важливих і другорядних — полягає суть процесу управління. Що таке управлінське рішення? На це запитання у теорії та практиці менеджменту тепер немає однозначної відповіді. У науковій та навчальній літературі даються визначення різного ступеня повноти: від найкоротшого (рішення — це вибір альтернативи) до більш розгорнутого (управлінське рішення виступає як вольовий акт вибору мети, дій і способів щодо її досягнення, а також результат колективної думки). Обидва ці визначення правильні. Однак для глибшого розуміння сутності процесу прийняття рішень доцільно використовувати точніше визначення. Прийняття управлінського рішення — це спрямований на досягнення поставленої мети вольовий вплив суб'єкта управління на його об'єкт. Ринок — це найбільш поширена категорія в економічній теорії, і часто сприймається як усім відоме, таке, що не потребує будь-яких пояснень. Але насправді є багато тлумачень ринку як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі, тому що в міру розвитку виробництва й обміну це поняття збагачувалося і змінювалося. Важливою проблемою у дослідженнях щораз більше стає технологія продажу послуг. Це пояснюється широким застосуванням інформаційних технологій у різних системах попереднього замовлення. Сюди належать резервування квитків па різні види транспорту, оренда автомобілів, розміщення у готелі, замовлення вхідних квитків на різноманітні розваги. Потреба розгляду таких проблем актуальна у тих сферах обслуговування туристичного руху, які охоплені глобальним доступом до мережі резервування, особливо в авіаційному транспорті та готельному бізнесі.

Список використаної літератури

1. Длігач А. Тенденції розвитку маркетингу в Україні// Маркетинг в Україні.- 2005.- №2.- с.46.

2. Ілляшенко С.М., Басканова М.Ю. Маркетингові дослідження: Навч. посіб. За ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Ілляшенка. – К.: Центр навчальної літератури, 2006.- 192с.
3. Лилик І. В. Маркетингові дослідження в Україні: ринок зростає!// Маркетинг в Україні. – 2004. - №2. – с.4 – 5.
4. Пилипенко В. Ринок маркетингових досліджень: становлення і проблеми розвитку// Маркетинг в Україні. – 2005.- №5.- с.16.
5. Поважнюк С.С. Світовий ринок маркетингових послуг// Маркетинг в Україні.- 2001.- №4.- с.22.
6. Полторак В.А. Маркет. дослідж.: Навчальний посібник.- Київ: Центр навчальної літератури, 2003.- 387с.sadfsdfsdf

Медведєва Валерія

студентка ВНЗ «Ізмаїльський державний гуманітарний університет»

ПРОБЛЕМА ЕЙДЖИЗМУ ПРИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННІ НА РОБОТУ В УКРАЇНІ

Анотація: Розглянуто проблеми працевлаштування молодих фахівців і старшого покоління, пов'язані з віковою дискримінацією в Україні, і запропоновано шляхи вирішення даного питання.

Ключові слова: ейджизм, працевлаштування, вікова дискримінація.

Однією з актуальних і маловивчених проблем сучасного українського суспільства є ейджизм, - термін, що означає дискримінацію молодшого або старшого покоління, мотивовану прихованим або явним припущенням, що молоді не здатні судити про будь-які речі, а старі – не в змозі [1, с. 15].

R.N. Butler пропонує розуміти ейджизм як комбінацію трьох взаємопов'язаних елементів: негативних стереотипів старості і старіння, дискримінаційних практик на адресу літніх людей в міжособистісній взаємодії людей, а також на рівні функціонування різних суспільних інститутів.

Аналогічне визначення зустрічається в роботах А.Д. Traxler, який розглядає ейджизм як будь-яку установку, поведінку або соціальний інститут, які групують людей за ознакою віку, а також як процес приписування людині тих чи інших соціальних ролей на основі його віку.

У роботі А.Д.С. Guddy і S.T. Fiske цим терміном позначається стереотипи і забобони по відношенню до представників певної вікової групи, що призводять до її дискримінації.

Сьогодні працевлаштування молоді є однією з найсерйозніших соціально-економічних проблем у суспільстві. Тому ми ставимо за мету визначити основні причини відмови роботодавця від послуг молодих фахівців та представників старшого покоління, а також запропонувати шляхи вирішення даної проблеми.

На сьогоднішній день в Україні вікова дискримінація при працевлаштуванні на роботу є однією з найбільших проблем сучасного бізнесу. Ейджизм присутній в усіх сферах, не зважаючи на те що за законом він заборонен. Згідно Конституції України та Загальної декларації прав людини дискримінація за віком при прийомі на роботу заборонена [2, ст.23]. А згідно з Законом України «Про рекламу» забороняється твердження, які є дискримінаційними за ознаками походження людини, її соціального і майнового стану, расової та національної належності, статі, освіти, політичних поглядів, відносно до релігії, за мовними ознаками, родом і характером занять, місцем проживання [3].

Для захисту прав людини при прийомі на роботу в усіх західних країнах є трудові інспекції, а в деяких навіть створені спеціальні трудові суди, які займаються

виключно питаннями порушення трудових прав громадян. Так наприклад в США, у випадку, якщо кандидат піддався дис-кримінації за віком (навіть якщо мова йде про приховану дискримінацію, коли, відмовляючи за віковою ознакою, називають іншу причину), він може подати скаргу до державної Комісії з дотримання рівноправності з працевлаштування. У Франції заборонено в оголошеннях про вакансії вказувати граничний вік, у Великобританії неприпустимі навіть натяки на вік (наприклад «потрібні енергійні та амбіційні», «досвідчені»). У Німеччині так само відсутня дискримінація за віком. У 2010 році Німецький федеральний суд позбавив роботодавців права установлювати обмеження за віком для кандидатів при прийомі на роботу. Таке рішення було прийнято після розгляду позову 49-річного німецького юриста до однієї з приватних компаній. Та нібито відмовила позивачу у прийомі на роботу, так як була у пошуках більш молодого кандидата. Суд за-довольнив вимогу скривдженого позивача і зобов'язав компанію виплатити йому грошову компенсацію. Крім того, тепер будь-яка згадка про вік в якості однієї з вимог до приймання на роботу в Німеччині вважається дискримінацією та суворо карається німецькою Фемідою [4].

Оскільки роботодавці не мають на меті приймати на роботу молодих фахівців (вважаючи, що вони не здатні вчитися, на них не можна покласти і від них не буде ніякої користі тільки доведеться їх всьому вчити), фахівців старшого покоління (так як вони важко пристосовуються до всього нового, не хочуть навчатися, у них знижується працездатність). Отже, обґрунтування для вікових дискримінацій знаходяться в будь-якому віці. У молодих фахівців досвіду мало, досвідчених професіоналів називають занадто старими і побоюються, що вони будуть більш кваліфіковані, ніж молоде керівництво. Для жінок додаткові обмеження - можливість виходу в декретну відпустку [5].

З метою вирішення проблеми ейджизму необхідно:

- внести зміни у законодавство;
- проводити спеціальні курси для молодих фахівців на яких пояснювати, що входить до їх обов'язків і розкривати їм усі тонкощі їхньої роботи;
- варто запозичити розроблені в інших країнах заходи, безпосередньо пов'язані з вирішенням питання про ейджизм;
- необхідно контролювати дану проблему безпосередньо на локальному рівні та карати у вигляді штрафів роботодавців за дискримінацію за віком.

В тяжкий час для нашої країни, коли вона стоїть на шляху виходу із кризи, необхідно зробити усе можливе за для того, щоб країна не тільки вийшла із кризи, а зайняла почесне місце. Подолавши проблему ейджизму, на мій погляд, ми зможемо наблизитися до поставленої мети. Оскільки за допомогою молодих спеціалістів ми зможемо модернізувати сучасний бізнес, так як у молоді є багато нових неординарних рішень, які можуть бути реалізовані тільки за підтримкою влади, бізнесу і фахівці старшого покоління (вони вже знають усе про тонкощі їх галузі і зможуть допомогти запобігти неминучі помилки).

Список використаних джерел

1. Словарь иностранных слов / [Автор-уклад. Комлев Н.Г.], 2006 – 152 с.
2. Загальна декларація прав людини / Ін-т ООН, Декларація, міжнародний документ від 10.12.1948 , ст.23.
3. Закон України «Про рекламу» / Верховна Рада Україн . – Офіц. вид. –1996, №39, ст.181.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uarp.org/ru/news/1350939250#.VhqW3ey-NEh>
5. Возрастная дискриминация: краеугольный камень современных компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://svb.org.ua /reviews/vozzrastnaya-diskriminatsiyakraeugolnyi-kamen-sovremennykh-kompanii>.

Микитюк Олексій Леонідович

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: В.І. Грушко, доктор економічних наук, професор

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ШЛЯХУ ВИХОДУ З КРИЗИ

Проведено аналіз існуючих проблем та запропоновано основні напрями модернізації системи економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій на шляху виходу з кризи.

Ключові слова: лізингові операції, економічна безпека, криза

Трансформаційні перетворення в економіці України в умовах європейської інтеграції, що відбуваються в системі господарювання України, стимулюють упровадження та залучення додаткових фінансових ресурсів для поліпшення інвестиційної діяльності їх учасників. На шляху виходу з кризи ефективним засобом залучення інвестиційних ресурсів може в стати лізинг. Цей інструмент активно використовується при формуванні інвестиційних ресурсів у розвинутих країнах. Так, більше 30% інвестицій США, Австралії та понад 20% інвестицій країн ЄС (Німеччина – 19,7%, Італія – 20,5%) залучається за допомогою фінансового лізингу [4, С.50].

У сьогоднішніх умовах наростає увага до економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій. Їх ефективне функціонування, в умовах динамічного ринкового середовища потребує надійної системи економічної безпеки.

До останнього часу, як зазначає проф. О. В. Ареф'єва, нерозуміння місця економічної безпеки для багатьох суб'єктів господарювання призвело до того, що наявні ресурси та резерви не використовувались повною мірою [1, С. 49]. У результаті цього керівник володіє обмеженою інформацією про фінансовий та господарський стан суб'єкта господарювання, про його конкурентоспроможність на ринку та перспективи успішного розвитку. За цієї ж причини часто рішення щодо технологічної та фінансової адаптації суб'єкта господарювання до нового ринкового середовища виявляються випадковими і необґрунтованими.

Без системи управління економічною безпекою суб'єкта господарювання не можна оцінити перспективи його зростання, розробити тактику і стратегію його розвитку. Економічну безпеку суб'єктів господарювання доцільно розглядати з двох позицій [1, С. 50]. По-перше, з позиції власної безпеки щодо збереження цілісності суб'єкта господарювання як системи. По-друге, суб'єкт господарювання повинен враховувати, що він може створювати небезпеку іншим суб'єктам: державі, фірмам, особам.

Отже, управляти економічною безпекою суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій – це, передусім, усувати або пом'якшувати організаційні, соціальні, правові, технічні та інші суперечності, які виникають у ході діяльності. Управляти економічною безпекою – це означає формувати такий загальний стан підприємства, який дозволяє здійснювати власну політику господарювання і функціонування [2, С. 337].

Щоб створити надійні об'єкти безпеки при проведенні лізингових операцій слід об'єктивно оцінити вплив на навколишнє середовище на його господарську діяльність. Від результатів цієї роботи залежить ефективність гарантування безпеки бізнесу. Навколишнє мікро- і макросередовище може бути сприятливим або створювати небезпеку, загрозу для суб'єктів господарювання.

З огляду на найбільш суттєві проблеми, що стримують лізинг в Україні, основними напрямами у сфері розвитку фінансового лізингу повинні стати:

- удосконалення цивільного та фінансового законодавства щодо лізингу, інтеграція національного лізингового законодавства у міжнародне;
- розвиток інфраструктури лізингу та активізація її використання [3];
- створення умов для запровадження механізму рефінансування портфелів лізингових угод;
- розширення можливостей використання бюджетними установами галузей соціальної інфраструктури (медицина, комунальне господарство, освіта та наука) інвестиційного механізму лізингу для оновлення основних засобів [3];
- створення умов для зростання фінансової стійкості лізингодавців, збільшення їх капіталізації, впровадження лізинговими компаніями сучасних систем управління ризиками.

Державна політика щодо ринку лізингових послуг має бути спрямована на те, щоб фінансовий лізинг став важливим інструментом технічного переоснащення підприємств, розвитку сільського господарства, житлово-комунального господарства, а також малого та середнього бізнесу. Розв'язання ключових проблем потребує комплексного підходу й можливе лише за умови прийняття урядом програми розвитку ринку лізингових послуг.

У програмі слід передбачити механізм підвищення ефективності надання лізингових послуг через консультаційні центри, які матимуть функції безкоштовної допомоги потенційним клієнтам щодо пошуку найоптимальнішої схеми лізингу. На базі такого центру лізингові компанії можуть створити лізинговий супермаркет. Однією з особливостей такої форми роботи є те, що на одному майданчику клієнт може отримати декілька варіантів пропозицій щодо можливостей лізингу, а також супутні послуги (консультаційні, юридичні, страхові та ін.). При цьому лізингові компанії створюють спільну базу даних клієнтів, а компанія - лізингодавець повинна буде виплатити комісійні тій лізинговій компанії, яка внесла дані клієнта до бази даних.

Фінансування як самої програми розвитку ринку лізингових послуг, так і створення консультаційних центрів має здійснюватися частково за рахунок державного бюджету, зацікавлених підприємств і компаній, а також за можливої участі у фінансуванні міжнародних фінансових організацій.

Зарубіжний і вітчизняний досвід свідчать про те, що забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій – процес, який вимагає:

- постійного прогнозування можливих загроз;
- обґрунтування і реалізації найраціональніших форм, методів, способів і шляхів створення, вдосконалення і розвитку системи економічної безпеки;
- безперервного контролю і управління нею;
- належного рівня підготовки співробітників організації по дотриманню ними всіх встановлених правил, направлених на забезпечення безпеки.

Найбільший ефект досягається тоді, коли всі засоби, методи і заходи, які використовуються, об'єднуються в єдиний цілісний механізм – систему економічної безпеки суб'єктів господарювання, яка в змозі захистити свої структурні підрозділи, співробітників, зберегти і ефективно використовувати фінансові, матеріальні і інформаційні ресурси.

До системи економічної безпеки пред'являються певні вимоги [5, С.28]:

- вона повинна здійснюватися безперервно;
- вона повинна бути добре спланованою;
- в межах певного підприємства повинна забезпечуватися не тільки функціональна самостійність процесу забезпечення безпеки, але і інтегрованість даної системи в решту виробничих систем;
- повинна захищати те, що доцільно захищати з економічної точки зору;

- заборонені заходи втілюються в життя з достатнім ступенем наполегливості;
- заходи безпеки повинні перекривати шляхи загроз незалежно від місця їх можливої дії.

Система економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій., як і будь-яка інша система, повинна мати певні види власного забезпечення, спираючись на які, вона буде здатна виконати свою цільову функцію.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України. – К.: Вид-во Європ. ін-ту, 2001. – 480 с.
2. Ревенчук Н.Й. Умови формування системи управління економічною безпекою малого підприємства України // Соціально-економічна ефективність державного управління: теорія, методологія та практика: Матеріали щорічн. наук-практ. конф. – Львів: ЛІДУ УАДУ, 2003. – Ч.2. – С. 337-338
3. Трященко Т.В. Стратегія європейського інтеграційного вектору України в системі національної економічної безпеки / Т.В. Трященко // Науковий журнал «Економіка і фінанси». – Д., 2014. – № 5. – С. 3–8.
4. Внукова Н.М. Оцінка можливостей розвитку фінансового лізингу в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2005. №9. – С.49-57.
5. Мінус І.П. Особливості управління економічною безпекою окремих видів вітчизняних фінансових посередників / І.П. Мінус, Н.В. Зачосові // Сталий розвиток економіки. – 2012. – №7 – С. 25-29.

Ніжнік Анастасія Анатоліївна

студентка «Донецький національний технічний університет»

ДЕРЖАВНО - ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Анотація: У статті проаналізовано сучасний стан державно-приватного партнерства у реалізації інноваційних проектів. Запропоновано заходи, які дозволять прискорити практичне впровадження інноваційного державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, влада, бізнес, взаємодія.

Світова практика показує, що для модернізації сучасного бізнесу необхідна співпраця з державою. Але у співпраці між державою та бізнесом держава не може повністю відсторонитися від управління економікою, як і не може повністю управляти нею. Єдиною та ефективною формою присутності обох інститутів в суспільстві може бути взаємовигідне партнерство. Адже, найчастіше інтереси держави і бізнесу перетинаються і для досягнення найбільшого результату реалізації інтересів та виходу бізнесу із кризи необхідно знайти ефективну модель партнерських відносин.

Для України особливе значення має розробка теоретико-методологічних положень щодо організації відносин між державою та бізнесом, оскільки досі процес таких взаємин складався стихійно.

В силу того, що інноваційна діяльність є «локомотивом» розвитку економіки, то особливе значення механізми та інструменти державно-приватного партнерства набувають у відносинах між державою та бізнесом в інноваційній діяльності.

Дослідження проблем державно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку здійснюють зарубіжні вчені, зокрема, Л.Мінделі, В.Кнюпфер, Н.Золотих, В.Варнавський, Б.Вейс, у роботах яких знайшли відображення сутність і практика державно-приватного партнерства.

Незважаючи на широкий спектр дослідження у сфері формування інноваційної економіки, багато питань становлення інноваційної системи в рамках державно-

приватного партнерства ще не отримала свого адекватного рішення і залишаються дискусійними.

Згідно визначення Комітету організації економічного співробітництва та розвитку з наукової і технологічної політики під партнерством між державним і приватним секторами економіки в інноваційній сфері слід розуміти «будь-які офіційні відносини або домовленості на фіксований (необмежений) період часу, між державними і приватними учасниками, в якому обидві сторони взаємодіють у процесі прийняття рішення та інвестують обмежені ресурси, такі як фінанси, персонал, обладнання, інформація для досягнення конкретних цілей у визначеній сфері науки, технології та інновацій» [2].

Мета державно-приватного партнерства у інноваційній сфері – досягнення вагомих науково-технічних результатів на основі об'єднання досвіду та вмінь державних та приватних партнерів, шляхом ефективного впровадження новітніх інновацій, для отримання фінансових та соціально-економічних результатів.

Варто зазначити, що в Україні відсутня систематизована інформація щодо державно-приватного партнерства та не має прикладів успішних інноваційних проектів на засадах партнерства. Тому, ми можемо лише спиратися на світовий досвід в державно-приватному партнерстві у інноваційній сфері.

Як показує світовий досвід, створення інноваційних і технологічних державно-приватних партнерств та розподіл ризиків між державою та бізнесом (інвестором) сприяє залученню в інноваційну сферу приватних партнерів.

Сучасне інноваційне державно-приватне партнерство орієнтоване на забезпечення балансу інтересів усіх задіяних сторін, на ефективне досягнення соціально-економічних цілей діяльності і необхідний рівень інноваційної активності основних економічних суб'єктів, на підвищення ефективності державного управління та зростання добробуту суспільства.

Держава повинна розпочати з підтримки системи освіти і науки, які є джерелом інновацій, створювати сприятливі правові умови та інноваційну інфраструктуру, стимулювати інноваційний бізнес, а в свою чергу, бізнес повинен брати на себе основні комерційні ризики роботи на ринку і отримувати основну частину прибутку.

Гарантовані вигоди держави від залучення бізнесу в інноваційну сферу:

1. Підвищення якості та зменшення вартості державного замовлення;
2. Застосування на практиці отриманих результатів досліджень і розробок державного сектора шляхом «вирощування» їх комерційної реалізації;
3. За допомогою зниження ризику інвестицій збільшення державної підтримки досліджень і розробок бізнесу;
4. Відкриття нових шляхів реалізації результатів роботи науково-дослідного сектора.

Держава буде отримувати свої дивіденди у формі збільшення податкових надходжень, вирішувати соціальні проблеми і підвищувати загальний рівень виробництва, тим самим збільшуючи конкурентоспроможність продукції та послуг на світовому ринку. Лише виробництво конкурентоздатної продукції може забезпечити стабільні й високі темпи економічного зростання та створить для України умови повноправного членства у Європейському Союзі.

Список використаних джерел

1. Закон України від 1.07.2010 р. №2004-VI «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]/Верховна Рада України. – Режим доступу: [http:// zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2404-17](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2404-17).

2. Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, 10-12 December. Headquarters. Paris, OECD, 2002

Олійник Вікторія Олександрівна

студентка Івано-Франківського державного коледжу технологій та бізнесу

Рудницький Назар Вікторович

студент Івано-Франківського державного коледжу технологій та бізнесу

ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ «ЗЕЛЕНОГО ОФІСУ» В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІЯ РЕСУРСІВ ЧИ PR?

Анотація. Подано сутність концепції «зеленого офісу». Розглянуто приклади та виокремлено особливості її впровадження на вітчизняних підприємствах. Запропоновано шляхи удосконалення цієї концепції в реаліях України.

Ключові слова: «зелений офіс», грінвошинг, економія ресурсів, PR.

Основний текст. Глобальна фінансова криза минулого десятиліття загострила увагу економічних суб'єктів до проблеми обмеженості ресурсів і раціонального їх використання. Уряди країн Західної Європи порахували, що економічні втрати від неефективного екологічного менеджменту чи його відсутності становлять 5-10 % валового внутрішнього продукту країни. У зв'язку з цим все більше компаній по всьому світу починають переводити свою систему менеджменту на засади «зеленого офісу».

«Зелений офіс» – це концепція управління організацією, що має на меті зменшити негативний вплив діяльності компанії на навколишнє середовище та сприяти раціональному використанню ресурсів. Компанії, які реалізують свою діяльність відповідно до рекомендацій «зеленого офісу», раціональніше використовують ресурси та енергію, зменшують кількість відходів при роботі в офісних приміщеннях та покращують свою репутацію в очах споживачів, клієнтів і партнерів [3].

Поняття «зелений офіс» не є революційно новим, бо його елементи вже більше 30 років впроваджуються у світовій практиці та близько 5 років в Україні. Розглянемо окремі приклади впровадження «зеленого офісу» на вітчизняних підприємствах.

ТзОВ «Астеліт» (торгова марка «Life») є прикладом компанії, яка практикує економне використання паперу шляхом залучення інноваційних інформаційних систем. Крім того, програма «зеленого офісу» компанії містить енергозбереження та зменшення вуглецевого сліду підприємства.

У компанії «Воля», що здійснює свою діяльність на ринку телекомунікацій і зв'язку, з моменту створення у 2000 р. було впроваджено електронний документообіг та програму зі збереження електроенергії. Нові екологічні ініціативи надходять тепер від самих працівників, які зацікавлені у раціональному використанні ресурсів та економії коштів.

Концерн «Галнафтогаз» (торгова марка «ОККО») з моменту заснування дотримувався екологічних норм у своїй діяльності, а на шлях активного збереження довкілля став у 2008 році, розпочавши впровадження програми «Зелений офіс» в головному офісі компанії й інших підрозділах концерну. Підсумувавши результати за перший рік від впровадження «зеленого офісу», на підприємстві з упевненістю стверджують, що це не лише економічна вигода, але й підвищення репутації компанії серед населення та на ринку, адже демонструючи свою небайдужість до довкілля «Галнафтогаз» продемонстрував активну соціальну позицію [5].

Група компаній «Фокстрот», як і розглянуті вище підприємства, також є підписантом Глобального Договору ООН і учасником ініційованої ООН програми «Go Green». Внутрішніми корпоративними правилами організації обумовлено обов'язкове впорядкування території, прилеглої до магазинів торгових мереж холдингу, ощадливе використання природних ресурсів – води і електроенергії [4]. В офісах групи компаній «Фокстрот» використовується електронна система прийому факсів через комп'ютер і

запроваджено двохсторонній друк, що дозволяє суттєво економити основний канцелярський ресурс – папір для принтерів і копіїв.

Окрім великих компаній, концепцію «зеленого офісу» активно впроваджують і середні за розмірами підприємства України. Цьому, зокрема, сприяє створення відповідних громадських організацій і затвердження державних програм з підтримки екологічного бізнесу. Серед низки таких вдалих прикладів – створення Міжнародної ліги підтримки екологічного підприємництва в Україні та розвиток малого і середнього бізнесу за програмою «Екологічний бізнес Харківщини». Метою згаданої програми є сприяння екологізації промислового виробництва й розвитку екологічного бізнесу Харківського регіону. Передбачено активне залучення громадськості до розв'язання екологічних проблем, створення ринкової інфраструктури (екоцентрів, екоінкубаторів) тощо. Фінансування програми відбувається за рахунок Регіонального фонду підтримки підприємництва, власних коштів підприємців та альтернативних джерел фінансування [2].

Впровадження концепції «зеленого офісу» на вітчизняних підприємствах носить переважно добровільний характер і має на меті збільшення частки на ринку завдяки зменшенню витрат чи покращення корпоративного іміджу. Проте часто компанії зловживають надмірною демонстрацією своєї екологічності, в результаті чого концепція «зеленого офісу» стає інструментом маркетологів і перетворюється на грінвошинг, тобто намагання компанії витратити багато часу і грошей на те, щоб показати через маркетингові комунікації, що вона екологічна, замість того, щоб впроваджувати реальні екологічні практики для зниження негативного впливу компанії на навколишнє середовище [1].

На основі аналізу прикладів запровадження «зелених офісів» українськими компаніями можна виокремити такі основні закономірності. По-перше, їм бракує системності у підході до реалізації концепції «зеленого офісу». Незважаючи на те, що окремі компанії включили її до своєї стратегії розвитку, розробили документи та навіть створили групи людей, які займаються реалізацією концепції, всі ці заходи є лише першими кроками в напрямку до системного підходу щодо відповідального ставлення до довкілля. По-друге, навіть у найпрогресивніших, з огляду на «зелений офіс», компаніях відсутній регулярний моніторинг екологічної результативності й економічної ефективності, що унеможливорює відслідковування прогресу та доцільності витрачання коштів, а також порівняння результатів впровадження «зелених офісів» різними компаніями. По-третє, «зелений офіс» нині здебільшого сприймається українськими керівниками, як відданість моді, а не як стратегічний та економічно обґрунтований аспект діяльності компанії. По-четверте, спостерігається невідповідність рівня інформування про реалізацію елементів «зеленого офісу» та реальних справ в обох напрямках, або навпаки – більше заходів, ніж інформації.

Виходячи з вищесказаного, «зелений офіс» є прогресивною концепцією, що дійсно дозволяє економити ресурси компанії. Однак, дана концепція вимагає від вітчизняних підприємств дотримуватися системності в її впровадженні, чесності відносно моніторингу довкілля та інформованості споживачів, без чого неможливе досягнення кінцевих еколого-економічних результатів в умовах реформування економіки України. В іншому випадку впровадження «зеленого офісу» стає черговою PR-кампанією підприємства.

Список використаних джерел:

1. Грінвошинг [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.e-executive.ru/wiki/index.php/Грінвошинг>.
2. Екологічні паблік рілейшнз і реклама [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://journlib.univ.kiev.ua/index.php?act=article&article=429>.
3. Зелений офіс: з турботою про довкілля, з вигодою для бізнесу [Електронний ресурс] / наук. редактор та упорядник: О. Маслюківська. — Режим доступу : http://okko.ua/uploads/img/page/Go_green/Green_office-2_2009.pdf.

4. Корпоративна соціальна відповідальність / Зелений офіс. — Режим доступу : <http://www.foxtrot.ua/uk/csr/green-office.html>.

5. Лянна А. Концепція Зеленого офісу [Електронний ресурс] / Анна Лянна. — 2009. — Режим доступу : <http://innovations.com.ua/ua/articles/finance/13824/konceptsiya-zelenogo-ofisu>.

Павлова Катерина Вікторівна

студентка ВНЗ «Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського»
Науковий керівник к.е.н. старший викладач Клименко С.О.

**ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ,
ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ВПЛИВУ НА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА
ЛІКВІДНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

Анотація: У тезах розглянуто основні аспекти управління дебіторською заборгованістю на підприємстві, висвітлено теоретичні та практичні основи управління даною частиною оборотних активів. Запропоновано проведення системи заходів, яка покликана покращити платоспроможність та ліквідність підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, система управління дебіторською заборгованістю, ліквідність, платоспроможність, кредитна політика, інкасація дебіторської заборгованості.

В економіці України частим явищем є формування значних обсягів дебіторської заборгованості, стан якої істотно погіршився унаслідок негативного впливу на підприємства фінансової кризи. В умовах відносно низького рівня поточної та перспективної платоспроможності, господарюючі суб'єкти постійно відкладають момент платежу за своїми зобов'язаннями, нехтуючи своєчасністю виконання їх перед контрагентами. Тому для підприємств України є досить важливим і актуальним завдання покращення системи управління дебіторською заборгованістю підприємства, що допоможе забезпечити вчасне надходження коштів за фінансовими платежами від дебіторів і дозволить раціонально обґрунтувати її оптимальні розміри. Проблеми управління дебіторською заборгованістю висвітлені у працях І. Бланка, Г. Нашкерської, М. Білика, А. Шеремета, Я. Маркуса, А. Лігоненко, В. Смачила, Р. Костирка та інших вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Однак недостатньо чітко визначено орієнтири для побудови ефективної системи управління дебіторською заборгованістю.

Ціль доповіді - дослідження теоретичних та практичних аспектів управління дебіторською заборгованістю та розробка комплексу заходів щодо побудови ефективної системи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначається, як сума заборгованості дебіторів на певну дату. В окрему групу виділяється поточна заборгованість, яка є фінансовим активом, до якої не належить придбана заборгованість та призначена для продажу. Система управління дебіторською заборгованістю представляє собою частину загального управління оборотними активами й маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її оплати. Для забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості підприємства шляхом створення ефективної системи управління портфелем дебіторської заборгованості підприємства повинні дотримуватися наступних етапів управління: 1) формування умов надання комерційних кредитів та процедури інкасації дебіторської заборгованості; 2) визначення допустимого обсягу портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації; 3) моніторинг складових портфеля дебіторської

заборгованості та структурування її за термінами погашення; 4) розробка змін умов кредитування різних дебіторів з метою збільшення обсягів продажу; 5) оцінка можливостей рефінансування портфеля дебіторської заборгованості.

Негативним і поширеним для сьогодення є явище перевищення дебіторської заборгованості підприємства над кредиторською, що спричиняє нестачу фінансових ресурсів підприємства, призводить до його технічної неплатоспроможності. Це у свою чергу зумовлює пошук підприємством додаткових зовнішніх фінансових ресурсів, які є платними і економічно не вигідними. Тому на підприємствах, які мають значний обсяг дебіторської заборгованості, що перевищує кредиторську, необхідно формувати засади раціональної кредитної політики та інкасації дебіторської заборгованості. Розробка раціональної кредитної політики підприємства передбачає:

1. Виявлення фінансових можливостей надання підприємством товарного (комерційного), або споживчого кредиту. Використання підприємством цих форм кредитування можливе лише при наявності у нього достатніх резервів фінансових засобів для забезпечення платоспроможності на випадок несвоєчасного виконання контрагентом обов'язків за розрахунками.
2. Визначення складу й оцінки потенційних дебіторів. У ході цього етапу оцінюється кредитоспроможність клієнтів за певною системою критеріїв.
3. Лімітування розміру кредиту, що надається одному клієнту. Розмір фіксованої максимальної межі суми заборгованості клієнта з наданого товарного або споживчого кредиту, тобто «кредитний ліміт» визначається фінансовим станом підприємства-кредитора, середнім обсягом договорів з реалізації готової продукції (при споживчому кредиті – середньою вартістю покупки).
4. Лімітування обмеження періоду надання кредиту.
5. Визначення вартості надання кредиту. Вона являє собою оцінку фінансових втрат від відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість і розміру необхідної їх компенсації.
6. Формування умов надання і обслуговування кредиту. Ці умови можуть визначати необхідність забезпечення кредиту заставою або його страхування; терміни погашення кредиту; розміри штрафних санкцій за невиконання обов'язків клієнтами та ін.
7. Визначення процедури інкасації дебіторської заборгованості.

Управління інкасацією дебіторської заборгованості – одна із найважливіших складових процесу управління дебіторською заборгованістю, яка передбачає розробку та реалізацію заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, які представлені у таблиці 1 [5].

Таблиця 1

Заходи інкасації дебіторської заборгованості

Заходи	Зміст
Нагадування телефоном	Щоденно або 2-3 рази на тиждень
Письмове нагадування	У листі вказуються пропозиції по узгодженню графіка погашення дебіторської заборгованості, а також можливості звернутися до вищого органу
Письмове нагадування на офіційному рівні	У листі вказуються необхідність узгодженню графіка погашення заборгованості до встановленого терміну
Узгодження графіків погашення	Графік, як пропозиція, що доповнює договір сторін із вказівкою на санкції за його невиконання
Отримання інформації про дебіторів	Разом із дебітором з'ясовується можливість проведення взаємозаліку, активізується маркетинг дебітора
Проведення взаємозаліку	Оформлюється угодою всіх учасників взаємозаліку або простим векселем
Рефінансування заборгованості	Оформлюється простий чи переказний вексель, за яким дебітор виступає платником, укладання факторингової угоди

Реструктуризація заборгованості	Зміна сторін угоди, форми та терміну виконання
Реалізація продукції та майна дебітора	Дебітор передає права на реалізацію продукції та майна за узгодженим списком

Управління дебіторською заборгованістю займає вагомe місце у процесі загального управління підприємством, адже отримання платежів від дебіторів є одним із основних джерел надходження коштів, що виступає ключовим фактором впливу на рівень ліквідності та платоспроможності підприємства. Різке неконтрольоване збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах свідчить про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Для вирішення даної проблеми управлінська ланка на підприємстві повинна звернути увагу на кредитну політику стосовно дебіторів, процес інкасації дебіторської заборгованості, її контроль і аналіз, що у сукупності дозволить побудувати ефективну систему управління цією частиною оборотних активів та забезпечити нормальний рівень ліквідності.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237
2. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / [Т.В. Момот, В.О. Безугла, Ю.О. Тараруєв та ін.]. – Київ: Цент учбової літератури, 2011. – 712 с.
3. Базецька Г. І. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий менеджмент» (для слухачів другої вищої освіти спеціальності 7.03050401 – Економіка підприємства (за видами діяльності)) / Г. І. Базецька, В. Г. Федорова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 259 с
4. Бондаренко О. С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості / Актуальні проблеми економіки №4 (58). – 2006. – С. 23.
5. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. [для вищ. навч. закл.] / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович; Луц. держ. техн. ун-т. – Луцьк: Надтир'я, 2004. – 517 с.
6. Лігоненко Л.О. Управління дебіторською заборгованістю: навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, Н. М. Новікова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 274 с.

Парубець Олена Владиславівна

студентка III курсу, Коледжу економіки права та інформаційних технологій

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГУ, ЙОГО СКЛАДОВІ. КОНЦЕПЦІЯ «4Р»

Анотація: Робота присвячена оцінці концепції «4Р», розглядання теоретичних питань комплексу маркетингу.

Ключові слова: Комплекс маркетингу, Концепція «4Р», продукт, ціна, розподіл, просування.

Комплекс маркетингу — це набір маркетингових засобів (інструментів), певна структура яких забезпечує досягнення поставленої мети і вирішення маркетингових завдань на цільовому ринку. Поєднання таких засобів формує маркетингові зусилля підприємства на цільовому ринку. В кожному окремому випадку маркетингові засоби підбираються таким чином, щоб забезпечувався їх оптимальний вплив у рамках обраних маркетингових цілей.

Концепція Маккарті «4Р», була вперше опублікована в 1965 році в статті «The Concept of the Marketing Mix», автором якої був Нейл Боден. Класифікація Маккарті стала загальноприйнятою та найчастіше використовується в процесі управління маркетингом. Маркетинг-мікс представляє собою використовувану у певний момент часу підприємством комбінацію його інструментів, що спрямовані на цільові сегменти ринку

на оперативному рівні. До його складу входять product (продукт), price (ціна), place (розподіл), promotion (просування).

Продукт (product) — набір виробів і послуг з певними властивостями, і особливостями створення, які підприємство пропонує цільовому ринку.

Ціна (price) — грошова сума, яку споживачі повинні заплатити для отримання товару.

Місце, розподіл (place) — дії підприємства, спрямовані на збільшення доступності його товарів для цільового споживчого сегмента.

Просування (promotion) — діяльність фірми з інформування споживачів про переваги свого товару і їх переконання в необхідності його придбання.

Товар характеризується двома видами параметрів: технічними (колір, розмір, вага, якість тощо), ринковими (конкурентність, попит тощо). Проте завжди слід пам'ятати, що для споживача сам товар та його ціна мають менше значення, ніж ті переваги, які він отримає від використання даного товару.

За класифікацією Ф. Котлера, товар як засіб задоволення потреб споживачів розглядається на трьох рівнях:

- за задумом — набір функціональних характеристик товару (те, що буде придбано покупцем для вирішення певних проблем);
- у реальному виконанні — зовнішній вигляд, матеріал виготовлення, естетика (те, що вдалося реально зробити);
- підкріплення — гарантії, сервіс, доставка (забезпечення комплексу додаткових послуг під час реалізації товару та в період його використання).

За класифікацією Ж. Ламбена, вказані атрибути товару поділяються так:

- ядерні (функціональна корисність);
- периферійні (пов'язані з основною функцією товару);
- додавання послуги (не пов'язані з основною функцією, але розширюють можливість задоволення потреб споживача).

П. Діксон пропонує розглядати атрибути товару дещо по-іншому:

- основні якості (набір функціональних характеристик, які мають усі товари-конкуренти);
- додаткові якості (характеристики властивостей товарів понад якості товарів-конкурентів).

Проте атрибутами товарів можуть виступати не лише їх функціональні, але й емоціональні складові.

Як правило, товар має споживчу вартість і вартість споживання. Споживча вартість — це встановлена ціна реалізації товару, яку споживач має сплатити для його придбання. Вартість споживання — це затрати, які несе споживач у процесі використання придбаного товару.

Другою складовою комплексу маркетингу є ціна. Ціна, з позицій маркетингу, це гроші або якась інша компенсація, що її пропонують за право власності або користування товаром.

Головні завдання процесу маркетингового ціноутворення: 1) забезпечення позитивного балансу від комерційної діяльності фірми; 2) збалансування величини попиту та пропозиції товарів або послуг на ринку.

Роль та значення цінової політики підкреслюється тим, що в її формуванні бере участь вища ланка керівництва підприємства. Досить тривалий час для визначення ціни товару використовувався найпростіший метод, запропонований ще К. Марксом, — «затрати + рентабельність». Проте для сучасного розвитку суспільства даний метод надто застарів. Нині існує багато інших підходів до визначення ціни товару та формування цінової політики підприємства.

Наступним елементом комплексу маркетингу є місце, де відбувається розподіл товару. Головним завданням політики розподілу є, насамперед, вибір і формування

раціональних каналів просування та збуту продукції, тобто доставки її від виробника до споживача (безпосередньо або через посередників), забезпечення транспортування, складування, укладення договорів, підготовки торговельних працівників, розміщення товарів у торговельних закладах, а також післяпродажне (сервісне) обслуговування споживачів.

В умовах насиченого ринку недостатньо розробити якісний товар, встановити на нього ціну і вибрати оптимальний канал розподілу. Дедалі більшої ваги набуває четверта складова комплексу маркетингу — просування.

Просування товару на ринку — це комплекс дій для створення двостороннього інформаційного зв'язку між підприємством і споживачами, який реалізується за допомогою маркетингової комунікаційної політики, мета якої — інформування, переконання та нагадування споживачам про товари, стимулювання їх до дій, створення позитивного іміджу підприємства в очах громадськості.

Чотири складові маркетингу-мікс, з погляду продавця, є інструменти маркетингу, якими здійснюється вплив на покупців. З точки зору покупців, призначення кожного маркетингового інструменту — збільшити вигоди споживача. Роберт Лотерборн вважає, що чотири «Р» продавця відповідають чотирьом «С» споживача. Концепція «4С» споживача включає такі елементи: нестатки і потреби споживача (consumer needs and wants), витрати споживача (consumer cost), зручність (convenience), комунікація, обмін інформацією (communication).

На сучасному етапі комплекс маркетингу є стандартом в теорії та практиці маркетингової діяльності, але через швидкі зміни ринкового середовища та споживчих цінностей покупців концепція «4Р» зазнала деяких доповнень. Зарубіжні та вітчизняні теоретики маркетингу, беручи за основу сформовану концепцію, доповнюють її новими елементами, що об'єднуються у такі моделі як «6Р», «7Р», «8Р», «10Р», «12Р», тощо.

Маркетингова діяльність в сучасних умовах повинна швидко і гнучко реагувати на постійні зміни в оточуючому ринковому середовищі. В процесі пошуку заходів для зростання попиту на продукцію товаровиробників науковці звертають все більшу увагу на дослідження питань удосконалення комплексу маркетингу і хоча поки що жоден з розроблених комплексів не може замінити традиційний комплекс «4Р» дослідження по цьому питанню є невід'ємною складовою еволюції маркетингу.

Список використаних джерел

1. Маркетинг: Підручник / А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, А.В. Войчак та ін.; За наук. ред. А.Ф. Павленка –К.: КНЕУ, 2008. -600с
2. Маркетинг: Навчальний посібник / Ю. Є. Петрюня / Тема 1 «Сутність, основні складові та концепції маркетингу» / Розділ 2 «Комплекс маркетингу основні функції маркетингу».
3. Маркетинг: Навчальний посібник / С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна, О. П. Луцій, М. Г. Шевчик, Р. І. Буряк, С. М. Боняр, А. В. Рябчик, О. М. Прус, В. А. Рафальська / Тема 1 «Зміст та система сучасного маркетингу» / Розділ 2 «Комплекс маркетингу та його основні елементи»

Пашук Алла Валеріївна

студентка Національного університету «Львівська політехніка»

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СТАТУСУ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄС

Анотація. Розглянуто необхідність впровадження статусу уповноваженого економічного оператора в Україні в умовах інтеграції в ЄС, визначено переваги для суб'єктів ЗЕД та митних органів.

Ключові слова: уповноважений економічний оператор, митне законодавство, інтеграція, ЄС.

Україна вибрала європейський вектор розвитку. З метою ефективної інтеграції нашої держави в нове міжнародне ринкове середовище необхідно адаптувати митне законодавство до норм та стандартів ЄС, створити сприятливі умови для ефективної співпраці суб'єктів ЗЕД із митними органами України та інших держав, здійснити комплексне реформування у митній сфері.

На сьогодні Митний кодекс України ще не зовсім адаптований до європейських вимог, проте існує ціла низка ініціатив, нововведень, які наближують національне митне законодавство до міжнародних стандартів і забезпечують впевнений інтеграційний рух України. Одним із таких важливих кроків для митного інтегрування в європейське середовище є надання статусу уповноваженого економічного оператора (УЕО) суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. Необхідність впровадження статусу УЕО згадується і в Програмі економічної реформи України «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», зокрема, стосовно реформування митних процедур зазначено, що необхідно: «... імплементувати Кіотську конвенцію, зокрема концепцію авторизованих митних операторів, і здійснювати подальшу модернізацію митного законодавства на основі законодавства ЄС» [4]. Таким чином, становлення правових норм України щодо УЕО відбувається на основі світового досвіду і, зокрема, європейського законодавства [3]. В країнах ЄС надання статусу уповноваженого економічного оператора здійснюється пропорційно до економічного розвитку держави. У Німеччині видається близько 25% від усіх наданих сертифікатів у ЄС, у Нідерландах – 15%, у Швеції – 10%, у Франції – 9%, у Італії – 8%, у Великобританії – 7% [5].

Митним кодексом України передбачено можливість надання підприємствам статусу УЕО (ст. 12-18), однак регулювання цього питання чинним митним законодавством, значні переваги концепції УЕО, можливість наближення українських підприємств до європейського середовища ще не забезпечили успішної реалізації такого кроку в Україні.

Уповноважений економічний оператор - це підприємство, створене відповідно до законодавства України, яке відповідає умовам отримання сертифіката УЕО та має право користуватися спеціальними спрощеннями. Статус уповноваженого економічного оператора надається підприємству митницею шляхом видачі сертифіката уповноваженого економічного оператора та включення його до Єдиного реєстру уповноважених економічних операторів. Підприємству може бути видано сертифікати уповноваженого економічного оператора таких видів:

- 1) на спрощення митних процедур;
- 2) щодо надійності та безпеки;
- 3) на спрощення митних процедур та щодо надійності і безпеки [1].

УЕО – це концепція, спрямована на забезпечення збалансованості посилення вимог безпеки для несертифікованих учасників торгівлі та спрощень для чесних гравців. При цьому сертифікати УЕО стають вигідними як для трейдерів, так і для митниці. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур – одне із завдань запровадження інституту УЕО. Статус УЕО дає можливість сумлінним учасникам зовнішньої торгівлі отримати цілу низку переваг, що зумовлені введенням спеціальних спрощених процедур, преференцій та партнерських взаємовідносин з митницею, що скорочують терміни і умови митного оформлення на єдиній митній території [2].

Як уже зазначалося, використання статусу УЕО в Україні має значні переваги, як для самих операторів, так і для митниці. Серед переваг для операторів: спрощені процедури оформлення; довіра з боку митниці; проведення митного постаудиту не частіше одного разу на 30 місяців; репутація надійного партнера; скорочення термінів поставок; відповідність всім необхідним вимогам і стандартам; рекомендації щодо

покращення своєї діяльності. Позитивними наслідками для митних органів є: підвищення рівня ефективності роботи, зменшення тривалості операцій; посилення контролю щодо більш ризикових об'єктів; партнерські взаємозв'язки між митницею та бізнесом; відповідність нормам міжнародних стандартів; підвищення якості митного постаудиту завдяки наявності попередніх даних про ризикові аспекти діяльності. Всі вищезазначені переваги значно полегшують співпрацю учасників зовнішньоекономічної діяльності та митних органів, сприяють покращенню митної політики в Україні, наближують її до міжнародних вимог.

Незважаючи на те, що в світі така практика давно є звичною, в Україні ці процеси не характеризуються інтенсивністю. Митне інтегрування України до ЄС повинно базуватися не тільки на уніфікуванні митного законодавства, але й на створенні державою сприятливих умов для реалізації митних нововведень.

Список використаних джерел

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Сергійчик, В. Актуальні питання запровадження інституту уповноваженого економічного оператора: закордонний досвід / В. Сергійчик // Юридичний вісник. - 2013. - № 2. - 166-172.
3. Вакульчик О. М. Кількісна оцінка якісних характеристик суб'єкта ЗЕД з метою надання статусу уповноваженого економічного оператора / О. М. Вакульчик // Вісн. Акад. мит. служби України. Сер.: Економіка. — 2013. — № 1. — С. 12-23.
4. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” від 02.06.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0004100-10>.
5. Supply chain security and trade facilitation – progress report // National Board of Trade, September 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.clecat.org/dmdocuments/ponten_report_supply_chain_security_and_trade_facilitation_-_progress_report_2010.pdf.

Петелицький Зеновій Тарасович

студент Національного університету "Львівська політехніка"

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРОВЕДЕННЯ КАДРОВОГО АУДИТУ

Анотація. Розкрита сутність поняття кадрового аудиту та актуальність доцільності його виокремлення як окремого напрямку перевірки. Розглянуто особливості проведення кадрового аудиту на вітчизняних підприємствах. Наведено етапи кадрового аудиту.

Ключові слова: кадровий аудит, кадрове діловодство, нормативні акти.

Ведення кадрового обліку є обов'язковим для будь якої компанії і має на увазі розробку документів. Всі кадрові документи повинні бути в ідеальному порядку, в цьому випадку компанії не страшні ризики, пов'язані з порушенням трудового законодавства, такі як державні перевірки, штрафи, призупинення діяльності, дискваліфікація, трудові суперечки з співробітниками. Але не всі роботодавці приділяють належну увагу правильності ведення кадрового діловодства і якості кадрових документів, внаслідок чого в документах виникають невідповідності. Виявити помилки у веденні кадрового обліку та привести документи в порядок є основним завданням кадрового аудиту [1].

Кадровий аудит – це процедура по оцінці системи кадрового документообігу, сформованого при веденні кадрового обліку, що включає в себе перевірку наявності всіх обов'язкових кадрових документів та експертизу кадрової документації на предмет відповідності чинному законодавству, з метою мінімізації ризиків штрафних санкцій, пов'язаних з проведенням перевірок дотримання трудового законодавства, а також ризиків

трудоу спорів та скарг працівників [2, 5]. Кадровий аудит необхідно проводити в наступних випадках: плановій державній перевірці; звільнення фахівця з кадрів; вимушеного звільнення працівника; при зміні керівництва компанії; зміна законодавства.

Кадровий аудит можна провести самостійно або залучити до цього процесу відповідну організацію. З визначення кадрового аудиту випливає, що першим етапом є перевірка наявності всіх обов'язкових кадрових документів, а другим експертиза на предмет відповідності кадрової документації чинному законодавству. Кадровий аудит проводиться в декілька етапів: перевірка наявності обов'язкових кадрових документів, експертиза документів та оформлення результатів [3].

Обов'язкові кадрові документи можна поділити на дві групи: документи, які обов'язкові для всіх компаній незалежно від організаційно-правової форми та сфери діяльності; документи, які стають обов'язковими при певних умовах.

До першої групи належать документи, обов'язковість яких прописана в трудовому законодавстві, а саме: локальні нормативні акти, які розробляються кожним роботодавцем самостійно та відображають умови праці саме в цій організації.

До другої групи належать документи, які стають обов'язковими при наявності певних умов, тобто ті документи які обумовлені специфікою організації, трудовим договором, локальним нормативним актом чи іншим документом [4].

На основі визначеного списку обов'язкових документів, перевірити їх наявність, необхідно перевірити правильність їх оформлення, а також відповідність вимогам законодавства. Таким чином, на даному етапі перевіряється зміст кадрових документів. Перевіряються всі документи, які є в компанії. Переглядаючи локальні нормативні акти, необхідно переконатись у відповідності їх з трудовим законодавством компанії.

За підсумками кадрового аудиту, особи, які проводили аудит, складають звіт про результати перевірки. У звіті з кадрового аудиту відображаються виявлені помилки і заходи, необхідні для їх усунення, робляться висновки про стан кадрового обліку та ризики, які виникають у компанії. Звіт формується у два блоки. У першому блоці розписуються підсумки аудиту обов'язкових кадрових документів компанії (локальних нормативних актів, наказів з основної діяльності, штатного розпису графіків відпусток). У другому блоці наводять, результати перевірки документів у справі кожного співробітника (трудоу договір, особова картка, ознайомлення з локальними нормативними актами, трудоу книжка) [1].

Немає сумнівів у тому, що кадровий аудит важливий інструмент зниження ризиків, пов'язаних з порушеннями ведення кадрового обліку. Багато керівників вважають, що кадровий аудит нікому непотрібна і дорога процедура, але ця думка є помилковою, оскільки проведення кадрового аудиту допоможе визначити реальний стан справ, виявити порушення і помилки. Приватні зміни трудового законодавства, складність його правильного застосування, часті перевірки роботодавців з боку трудової інспекції та інших контролюючих органів, посилення відповідальності за порушення трудових прав працівників вказують на необхідність проведення кадрового аудиту.

Список використаних джерел

1. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту. – Львів: Світ, 2005.
2. Основи аудиту (в схемах, графіках і таблицях): Навч. посіб. – К.: Каравела, 2007. – 192 с.
3. Приходченко Л. Л. Аудит адміністративної діяльності: форма чи метод контролю // Державне будівництво: Електронне видання ХарРІ НАДУ. – 2006. – № 1.
4. Проведення аудиту [Електронний ресурс] // Кадровий аудит своїми силами: інструкція для кадрового спеціаліста. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://kskgroup.ru/proekty/proekty-audit>.
5. Усач Б. Ф. Організація і методика аудиту: Підручник / Б. Ф. Усач, З. О. Душко, М. М. Колос. – К.: Знання, 2006. – 29 с.

Севрук Ірина Миколаївна

к.е.н., асистент кафедри міжнародної економіки
Київського національного торговельно-економічного
університету

ОСОБЛИВОСТІ ЗБУТУ ОРГАНІЧНИХ ТОВАРІВ МІЖНАРОДНИМИ ТОРГОВЕЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ

Анонція. Визначено основні ринки та канали збуту органічної продукції у світі. Виявлено стратегічні зміни в маркетингу міжнародних торговельних мереж, пов'язані з впровадженням в асортимент органічних товарів.

Ключові слова: органічні товари, міжнародні торговельні мережі, канали збуту.

Незважаючи на уповільнення темпів зростання світової економіки, обсяги продажів органічних продуктів на світовому ринку продовжують зростати. У 2013 р. світовий обсяг продажу органічних харчових продуктів і напоїв становив 72 млрд дол. США (59 млрд дол. США у 2010 р.). Найбільшим попитом органічні продукти користуються у країнах Північної Америки та Європи. Ці два регіони охоплюють більш, ніж 90% усіх продажів [1]. Тенденція зростання попиту на натуральні продукти з боку споживачів вимагає від представників міжнародної роздрібної торгівлі вносити відповідні зміни у стратегічні пріоритети своєї компанії, що відображається на інтенсифікації процесів введення в асортимент продукції торговельної мережі натуральних продуктів або відкриття нових форматів магазинів з продажу еко-продукції.

Основними каналами збуту екологічно чистих продуктів залишаються роздрібні мережі, включаючи дискаунтери. Проте історично сформована культура споживання і придбання органічних продуктів покупцями призвела до того, що ми можемо спостерігати суттєву різницю по каналах розподілу в ряді країн. У Франції функціонує мережа з 60 магазинів «BioCoop» з продажу натуральних продуктів. У Бельгії на базі дискаунтерів «Colruyt» було відкрито 5 магазинів «Bio-Planet». Динамічне зростання на рівні 7,8% на рік демонструє мережа з 70 магазинів «De Natuurwinkel» у Нідерландах, де в результаті цінових війн традиційні супермаркети втрачають свою частку на ринку еко-продуктів. У Німеччині ринок натуральних продуктів також розвивається швидкими темпами. Найбільшою структурою на ньому є компанія «Basic AG», що здійснює управління мережею з 16 магазинів [2, с.31].

У США частка продажів продуктів органічного походження також стрімко зростає. За даними Асоціації органічної торгівлі (Organic Trade Association) у 2012 р. 81% американських родин купували натуральні продукти хоча б час від часу. Передбачається також, що середньорічний темп росту в складних відсотках (Compound Annual Growth Rate) ринку органічних продуктів у США становитиме близько 14% протягом 2014-2018 рр. [3].

В Україні органічні товари реалізуються як у маленьких та спеціалізованих магазинах, так і у великих роздрібних мережах. Тенденція до зростання попиту на органічні продукти намітилась починаючи з 2006-2007 рр. На початок 2012 р. ринок споживання органічних продуктів в Україні зріс у грошовому вимірі до 5,1 млн. євро [4, с. 162], хоча на 90% продукція вітчизняних органічних сільськогосподарських підприємств спрямовується на експорт у країни ЄС, США, Канаду та Японію [4, с. 163].

Розвиток ринку органічних продуктів у світі міг би розвиватися й швидшими темпами, якби не такий стримуючий фактор як порівняно висока вартість органічних товарів і продуктів. Ціни на органічну продукцію, зазвичай набагато вищі, ніж на звичайну. Наприклад, за європейськими стандартами, націнка на органічні продукти й товари, є виправданою у розмірі 20-30%. А в Україні та деяких інших країнах світу в окремих випадках вартість органіки може бути на 50 – 300 % вище, ніж неорганічних аналогів. Проте, надто високі ціни на органічні продукти нівелюються особливою якістю та виключною користю й тому попит на таку продукцію постійно зростає [4, с. 163-164].

Підвищення попиту на органічні товари сприяло введенню міжнародними торговельними мережами в асортимент товарів не тільки органічних товарів відомих брендів, а й органічних продуктів під власними торговими марками. Приватні марки для органічних продуктів харчування мають найбільший успіх у Німеччині, де вони були введені дисконтними магазинами, аптеками, супермаркетами, а також спеціалізованими органічними продовольчими магазинами. Дана обставина пояснюється тим, що багато роздрібних мереж успішно працюють на міжнародному рівні і реалізують продукцію, в країнах Латинської Америки, Азії та Африки, виграючи за допомогою власних маркетингових заходів і конкурентоспроможної ціни [5, с. 45].

В якості прикладу можемо привести відому міжнародну компанію «Rewe», котрій належать торговельні мережі «Villa» та «Merkur», яка першою серед інших європейських мережевих супермаркетів почала продавати органічні продукти під власними торговими марками ще в 1994 р. Органічні товари під брендом «Ja! Natürlich» у 2013 р. досягли обсягу продажу в 340 млн. євро, що на 5% більше, ніж у 2012 р. Основні категорії натуральних продуктів під власними торговими марками – фрукти, овочі, хліб та молоко [6].

Отже, тенденції розвитку світового ринку органічної продукції показують, що даний ринок є незначним за часткою в загальній структурі продовольчого ринку і в середньому по країнах досягає 7–10%, але це сектор економіки, який активно розвивається в багатьох країнах світу [5, с. 45]. Тобто, світовий ринок органічної продукції має високий потенціал розвитку, що дозволяє міжнародним торговельним мережам зайняти нову нішу зі зростаючою ємністю як на локальних, так й на міжнародних ринках, підвищити лояльність споживачів, загальний рівень конкурентоспроможності мережі тощо.

Список використаних джерел

1. The world's largest markets for organic products [Infographic], Forbes [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/niallmccarthy/2015/07/27/the-worlds-largest-markets-for-organic-products-infographic/>
2. Кавун О.О. Світова роздрібна торгівля продовольчими товарами: сучасні тенденції розвитку і прогнозовані зміни / О.О. Кавун // Фондовий ринок. – 2011. - №4. – С.26-32.
3. U.S. Organic Food trend forecasted for growth through 2018 [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://communities.washingtontimes.com/neighborhood/omkara/2013/dec/2/us-organic-food-trend-forecasted-growth-through-20/#ixzz2tyUn4y4d>.
4. Томашевська О.А. Органічне виробництво в світі: реалії та перспективи / О.А. Томашевська // Інноваційна економіка. – 2013. - №6 (44). – С. 161-164.
5. Воронецька І.С. Маркетинговий аналіз ринку органічної продукції: світовий досвід / І.С. Воронецька // Збалансоване природокористування. – 2013. - № 2-3. – С. 40-46.
6. Rewe увеличила продажи органических продуктов под СТМ до 340 млн. евро. [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://allretail.ua/news/36024/>.

Семенюк Іван Олександрович

студент Київського коледжу будівництва, архітектури та дизайну

ПОМИЛКИ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ШЛЯХИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ВИПРАВЛЕННЯ

Анотація: В статті розглянуто порядок виправлення помилок у фінансовій звітності підприємств.

Ключові слова: фінансова звітність, помилка, нерозподілений прибуток (непокритий збиток).

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [1].

При складанні фінансової звітності можуть виникати помилки, наявність яких у звітності впливає на досягнення її мети, а саме: надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про діяльність підприємства для прийняття управлінських рішень. Основним нормативно-правовим документом, який врегульовує питання виправлення помилок у вітчизняному законодавстві є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [2]. Але в даному акті відсутнє поняття «помилка» та «суттєва помилка», не розглянуто види помилок, що унеможлиблює правильну класифікацію та вибір методу їх виправлення. В питанні визначення сутності поняття «помилка» слід звертатись до норм Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [3].

Згідно з [3] помилки поділяються на ті що впливають (не впливають) на показник прибутку (збитку), ті які були виявлені до подання і після подання фінансової звітності.

Помилки виправляються за єдиною схемою: по-перше слід встановити суму, первинний документ та обліковий регістр, в яких допущено помилку; по-друге слід відкоригувати суму (способом «додаткового запису») або способом «сторно»); по-третє проаналізувати показники фінансових звітів і встановити статті, які підлягають виправленню; по-четверте, внести зміни до статей фінансової звітності [4, с.8].

Найбільшої уваги заслуговує процес виправлення помилок минулих звітних періодів, який полягає у коригуванні сальдо

нерозподіленого прибутку на початок звітного року, якщо такі помилки впливають на величину нерозподіленого прибутку

(непокритого збитку) [2]. Внесення таких змін впливатиме на зміну показника Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) «Чистий прибуток (збиток)», який не тільки показує кінцевий результат діяльності підприємства за даними бухгалтерського обліку, але й не відповідатиме показнику оподаткованого прибутку платників податку на прибуток згідно вимог Податкового кодексу України [5]. Адже, згідно [5] з 01.01.2015р., об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток, який визначається шляхом коригування прибутку, визначеного за даними національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, що підлягає оподаткуванню на різниці, визначені розділом III Податкового кодексу України. Тобто такий механізм виправлення помилок жодним чином, на даному етапі, не узгоджується з будовою декларації з податку на прибуток.

Усі операції з виправлення помилок фіксуються бухгалтерською довідкою, яка відображається датою складання балансу за період в якому було виявлено помилки, містить посилання на зміст помилки, первинні документи та облікові регістри та період, в якому допущено помилку [4, с.9].

Виправлення помилок, які відносяться до попередніх періодів, вимагає повторного відображення відповідної порівняльної інформації у фінансовій звітності, а також розкриття інформації у Примітках до річного фінансового звіту (форма 5) [2]. У Примітках до річного фінансового звіту слід розкривати наступну інформацію: зміст і суму помилки; статті фінансової звітності, які відображаються з врахуванням внесених змін, порядок оприлюднення звітності з врахуванням внесених змін [2]. При цьому, національні стандарти обліку не містять чітких рекомендацій щодо порядку та форми подання виправлених звітів, адже у фінансовій звітності, порівняно з податковою, відсутній механізм подання уточнюючих, скасовуючих та нових форм звітів. Також даний норматив не пояснює порядку внесення виправлень до статей фінансової звітності

суб'єктами малого підприємництва, які не складають Приміток до річного фінансового звіту.

Таким чином, процес внесення виправлень до поданої фінансової звітності віддається на відкуп підприємству та не врегульований чинним національним законодавством, що не надає точності та достовірності показникам не тільки фінансової, але й, наразі, податкової звітності, що надає широке поле контролюючим органам для застосування адміністративної та фінансової відповідальності.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 липня 1999 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» № 392 від 21 червня 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 (МСБО8) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
4. Юлія Єгорова Виправляємо фінзвітність // Журнал «Дебет-Кредит».–№14.–07.04.2014.–с. 8-11.
5. Податковий кодекс України. Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Северіна Вікторія Андріївна, студент 3 курсу,
спеціальність «Бухгалтерський облік», Державний
Вищий навчальний заклад «Харківський коледж
текстилю та дизайну»
Науковий керівник : викладач вищої категорії
Єрмоленко О.К.

ЗАСТОСУВАННЯ КРИЗОВИХ ЗАХОДІВ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація: висвітлені проблеми застосування кризових заходів в умовах модернізації сучасної економіки та фактори, які можуть призвести до фінансової кризи, а також порівняння статистичних даних останніх років.

Ключові слова: модернізація сучасної економіки; фінансова криза; санація; кризове управління; ендегенні фактори; екзогенні фактори.

В сучасному суспільстві політична діяльність прирівнюється до різноманітних бізнес-проектів із колосальними можливостями отримання різноманітних вигод та передбачає неабиякий вплив на соціально-економічні відносини.

Українські виробники зіткнулися з цілим комплексом загальноекономічних проблем, які часто не залишають жодних шансів на поліпшення законним шляхом фінансового становища підприємства та його подальший розвиток. Порівняння статистичних даних останніх років України та інших країн Східної Європи переконливо свідчать, що без глибокої лібералізації державної політики у сфері оподаткування, промислової реформи, приватизації, підтримки приватного підприємництва і формування фондового ринку українцям годі сподіватися на будь-яке поліпшення економічної ситуації в країні.

Фактори, які можуть призвести до фінансової кризи на підприємстві, поділяються на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендегенні (що залежать від підприємства).

Головними екзогенними факторами фінансової кризи на підприємстві можуть бути [2, ст. 25]:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- зменшення купівельної спроможності населення;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність господарського та податкового законодавства;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі;
- криза окремої галузі;
- сезонні коливання;
- посилення монополізму на ринку;
- дискримінація підприємства органами влади та управління;
- політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах підприємств – постачальників сировини(споживачів продукції);
- конфлікти між засновниками (власниками).

Вплив зовнішніх факторів кризи має здебільшого стратегічний характер [3, ст. 100]. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент неправильно або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня або недосконало функціонує система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства.

Типові наслідки впливу зазначених причин і факторів на фінансово-господарський стан підприємства такі:

- втрата клієнтів і покупців готової продукції;
- зменшення кількості замовлень і контрактів із продажу продукції;
- підвищення тиску на ціни;
- неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей;
- підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- збільшення розміру неліквідних оборотних засобів і наявність наднормативних запасів;
- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів;
- істотне зменшення обсягів реалізації і, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

Розрізняють три види фінансової кризи :

- стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху);
- криза прибутковості (перманентні збитки вихолощують власний капітал, і це призводить до незадовільної структури балансу);
- криза ліквідності (підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Важливою передумовою застосування правильних антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи [1]. Існують три фази кризи:

- фаза кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);
- фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;
- кризовий стан, який не сумісний з подальшим існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Ідентифікація фази фінансової кризи є необхідною передумовою правильної та своєчасної реакції на неї. Одним із засобів подолання платіжної кризи та запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація.

Санація є системою заходів щодо уникнення оголошення підприємства-боржника банкрутом такого ліквідації.

Санація - це надання фінансової допомоги підприємству-боржнику власником чи іншими зацікавленими особами [5, ст. 25]. Більш повно санацію можна визначити як сукупність заходів, які направлені на запобігання банкрутства підприємств і передбачають в залежності від обставин випуск нових акцій чи облігацій, для мобілізації грошового капіталу, збільшення банківських кредитів, надання урядових субсидій, зменшення розміру процентів по облігаціях, емітованих підприємством, та відстрочку їх погашення; перетворення короткострокової заборгованості в довгострокову; ліквідацію неспроможного підприємства і утворення на його основі матеріальних фондів нового підприємства; повну чи часткову купівлю державою акцій підприємства; злиття підприємства, яке знаходиться у стані банкрутства, з іншим, більш міцним.

У міжнародній практиці для профілактики банкрутства, ліквідації підприємства та сплати боргів застосовують методи кризового управління. Вони передбачають у відповідності з фінансовим станом господарюючого суб'єкта допоміжні методи (консолідація, санація чи трансформація) та знищувальні методи (ліквідація).

В Україні підприємства на добровільних засадах також можуть піти на застосування кризового управління [6, с.80]. В кризовому управлінні підприємства зацікавлені держава, муніципальні органи, кредитори, підприємства-постачальники, а інколи і конкуренти. Вони надають зовнішню допомогу шляхом пролонгації сплати боргів, фінансування чи кредитування підприємств. Кризове управління передбачає знищувальний метод - ліквідацію, яка може здійснюватись на добровільних чи примусових засадах.

Список використаних джерел

1. Аудит: теорія і практика: Навчальний посібник// А. Г. Загородній, М. В. Корягін, А. В. Єлісеєв, Л. М. Полякова та ін.. -2-е вид., перероб. і доп.. -Львів: Львівська політехніка. - С. 2004.
2. Майборода Т.Г. Як подолати фінансову кризу? // Цінні папери України. - 2008. - № 42- С. 25-26
3. Мошек Г.Є., Піддубна Л.П., Гомба Л.А. Менеджмент підприємства. К. 2002- С. 100-105, 115-117
4. Теория и практика антикризисного управления. М. 1996 – С. 254-275, 333-340
5. Точилін В.О. Формування функціонально ефективної моделі ринку: конкуренція та бар'єри, ринкова влада і державне регулювання //Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 2. - С. 23-38
6. Чумаченко М. До проблеми поєднання державного регулювання і ринкової саморегуляції //Економіка України. - 2006. - № 8. - С. 79-81

Степанова Анеля Олегівна

студентка ВНЗ «Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара»

ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ТА ПОШИРЕННЯ ВІРТУАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Анотація: Сучасні тенденції розвитку економіки свідчать, що сталий довгостроковий економічний розвиток має ґрунтуватися на інноваційній основі як вагомій запоруці підвищення конкурентоспроможності і зростання рівня добробуту населення.

Ключові слова: інноваційна система, інноваційна діяльність, глобальна конкурентоспроможність, біржова платформа.

«Основною причиною низького рівня інноваційного розвитку у країнах, що розвиваються є недосконалість національних інноваційних систем, а саме: відсутність належної підтримки інноваційної діяльності з боку уряду, незацікавленість підприємницького сектору, фрагментарність інформаційних потоків усередині

національних інноваційних систем, а в деяких випадках практично відсутність взаємозв'язків між основними її суб'єктами» [1].

«В Україні є всі ланки господарського механізму, здатного продукувати конкурентоспроможну продукцію. Проблема як така сьогодні лежить у площині організації їхньої ефективної взаємодії, з огляду на необхідний державі результат» [2, с. 208].

«Становлення інноваційної моделі розвитку економіки в Україні, як завдання економічної політики, має супроводжуватися органічним об'єднанням політичних, гуманітарних, суспільно-психологічних, інституціональних передумов; новими організаційно-економічними, правовими й інституціональними рішеннями й узгодженням державної промислової, фінансової, податкової політики з державною політикою у сфері освіти, науки, науково-технічної й інноваційної діяльності» [2, с. 208].

«У звіті про глобальну конкурентоспроможність країн Всесвітнього економічного форуму за 2013–2014 рр. Україна в загальному рейтингу перебуває на 84-му місці зі 148. За рівнем інноваційного розвитку Україна на 95-му місці. Спостерігається зниження рейтингу за категорією “загальний потенціал для інновацій”, якщо ще роком раніше його оцінювали відносно високо (58-ме місце в рейтингу), то в останній доповіді – 100-те місце. Також слабкими є позиції за категоріями: видатки компаній на наукові й дослідницькі роботи; співробітництво між університетами й промисловістю в дослідницькій сфері; державні закупівлі високотехнологічної продукції; інноваційна активність підприємств. Поки відносно сильні позиції України можна відзначити тільки з “наявності кадрового потенціалу для інноваційного розвитку” (46-те місце за наявністю вчених і інженерів)» [3].

«У результаті аналізу наукових публікацій, даних офіційної статистики й доповідей за підсумками досліджень міжнародних організацій можна зробити висновок про те, що в Україні є низка проблем, які необхідно усувати для того, щоб підвищити якість і ефективність роботи її інноваційної системи, а саме:

- наявність розриву між науковими розробками й потребами ринку через відсутність налагодженої комунікаційної системи між наукою та промисловістю;
- обмежені можливості фінансування проектів у малого й середнього бізнесу;
- перевага інвесторів вкладати в реальні матеріальні активи;
- невміння, а іноді небажання компаній перетворювати інтелектуальний потенціал в активи (обсяги нематеріальних активів українських підприємств не перевищують 1,5% вартості основних коштів)» [2, с. 164];

«Також, до проблем можна віднести:

- законодавчу незахищеність інтелектуальної власності, відсутність юридичної підтримки проекту на етапі розробки інвестиційної пропозиції;
- відсутність організованого ринку консалтингових послуг різних напрямів;
- неефективність системи державної підтримки інноваційної діяльності підприємств і науководослідних організацій» [4, с. 29].

«Державна підтримка, якщо вона і є, то орієнтована на фінансування переважно процесу розробки інновацій, при цьому їхня ефективність і ринкова затребуваність у майбутньому не розглядаються як основні фактори при виборі об'єкта фінансування. Наступний етап інноваційного процесу залишається без уваги. З огляду на той факт, що на цьому етапі з'являється комерційна складова і приватний сектор у вигляді інвестора, співорганізатора процесу розробки інноваційного продукту, необхідні умови, за яких вхід бізнесу буде найбільш ефективний: будуть забезпечені зрозумілі, стабільні “правила гри”; захищені права інвесторів, власників ідей і розробників; створена доступна якісна інформаційна система забезпечення інноваційної діяльності; налагоджена система постійних комунікацій, що дає змогу досягти взаєморозуміння між наукою, бізнесом і споживачем інновацій» [4, с. 29].

«На сьогодні на території України й за кордоном діють проекти, що називаються “біржами” або мають подібну з біржею природу. Важливим є аналіз діючих проектів з погляду їхньої ефективності, а також відповідності традиційним критеріям біржі. З огляду на специфіку біржових товарів, у межах запропонованого проекту частину ознак біржі можна взяти за основу для розробки концепції її діяльності.

Біржа являтиме собою електронну торговельну платформу бізнес-активів, де інвестори й розробники будуть мати можливість співпрацювати, при цьому їхнє спілкування буде супроводжуватися підтримкою акредитованих консультантів. Особливість такого біржового проекту в тому, що в його основі буде лежати державно-приватне партнерство» [5, с. 59].

«Завдання держави в цьому випадку – інституційно забезпечити виконання умов контрактів, укладених на біржі; забезпечити формування найповнішої бази інноваційних проектів, для яких потрібне інвестування

(тому що є налагоджена комунікація з науково-дослідними організаціями, патентними відомствами тощо); забезпечити однакові умови доступу до інформації про ліцензування, патентування й інші нормативно-правові аспекти процедур захисту прав інтелектуальної власності; виступити за необхідності інвестором або співінвестором проекту; забезпечити пільговий доступ до біржового ресурсу для пріоритетних цільових аудиторій (студенти, молоді вчені, молоді підприємці) і в пріоритетних галузях (інформаційно-комунікаційні технології, біотехнології, сільське господарство)» [4, с. 31].

Список використаних джерел

1. Руководство Осло (Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mgimo.ru/files2/y10_2010/166239/ruk.oslo.pdf.

2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів / [упор.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилияєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко]. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

3. Доклад Всемирного экономического форума “Глобальная конкурентоспособность 2013” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.weforum.org/gcr.

4. Ляшенко В.И. Использование биржевых механизмов для активизации инновационного предпринимательства / В.И. Ляшенко, Я.И. Тульки, С.В. Охременко // Матеріали міжрегіональної науково-практичної конференції [“Впровадження сучасних методів та інструментів управління в діяльність органів місцевого самоврядування”] / Державний фонд сприяння місцевому самоврядуванню в Україні. – 2012. – С. 27–32.

5. Liashenko V.I. Quasi-tangible assets of modern neo-industrialism / V.I. Liashenko, Y.I. Tulku // Dialogue. – 2012. – № 4. – P. 52–61.

Суша Аліна Павлівна

студентка III курсу

Коледжу економіки права та інформаційних технологій

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ОСНОВІ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕРНЕТ

Анотація: Робота присвячена дослідженню маркетингової діяльності на основі технологій Інтернет.

Ключові слова: Інтернет-реклама, Веб-Комерція

Інтернет-реклама — реклама, що розміщується в мережі Інтернет, переважно на добре зарекомендованих і популярних веб-сайтах (наприклад Google); представлення товарів, послуг або підприємства в мережі Інтернет, адресована масовому клієнту і має характер переконання.

Інтернет реклама дозволяє вирішувати практично всі завдання, що стоять перед комерційним web-сайтом, будь це Інтернет магазин, сервісні послуги або дистриб'ютори. Інтернет-реклама стає більш доступною для малого бізнесу.

Інтернет-реклама має, як правило, двоступеневий характер:

1. Зовнішня реклама, що розміщується рекламодавцем у видавців, — рекламний носій. Види цієї реклами: банери, текстові блоки, байрікі, міні сайти, Interstitials.

2. Така реклама зазвичай має посилання безпосередньо на сайт рекламодавця.

Ключовою відмінністю Інтернет-реклами від будь-якої іншої є можливість відстеження рекламних контактів. За рахунок можливості відслідковування реакції і дій користувача мережі Інтернет рекламодавець може швидко вносити зміни до чинної рекламної кампанії.

Сьогодні людство живе в період практичної реалізації цифрової революції, наслідки якої вплинуть на розуміння головних законів економіки та маркетингу. Особливістю сучасного розвитку сфери торгівлі у цілому, і особливо торгівлі послугами, є пряма залежність між рівнем інформатизації й інноваційності комплексу маркетингу на підприємстві та ефективністю його діяльності. Це означає неминуче збільшення ємності ринку інтерактивних медіа і реклами, а також віртуальної форми ведення бізнесу в усьому світі. Першоосновою таких змін є поширення інформаційних технологій на планеті. Проникнення інформаційних технологій у сферу життєдіяльності людей та підприємств тісно пов'язане із фізичними можливостями їх доступу до Інтернету.

Виник новий напрям маркетингу - інтернет-маркетинг, який включає традиційні елементи (товар, розподіл, просування, маркетингові дослідження), реалізовані за допомогою інструментів мережі інтернет у дистанційному, інтерактивному режимі, і тому забезпечує можливість прискорення, здешевлення і більш якісного здійснення всіх маркетингових процесів.

Це не нова фаза розвитку маркетингу: залишилися ті ж інструменти, а новий спосіб реалізації традиційних інструментів за допомогою Інтернет. Основою інтернет-маркетингу є комп'ютерна мережа Інтернет і сайт компанії. За допомогою дистанційного режиму взаємодія між продавцем і покупцем може проводитися на великій відстані та в режимі реального часу. Інтернет-технології дозволяють створювати відеоконференції, чати, електронні пошти, тощо. Якщо ж у продавця немає можливості постійно знаходитися в мережі інтернет, можлива реалізація сайту компанії, за допомогою засобів програмування, який буде працювати в автономному режимі: збирати замовлення, оформляти операції, відповідати на питання, тобто відвідувач завжди зможе отримати потрібну йому інформацію або продукт.

Веб-Комерція - це бізнес, у якому продумана, перспективна ідея дає потужну фінансову віддачу. Це процес, що вимагає невеликого штату фахівців, проте є можливість легко масштабувати бізнес й вести по всій країні, виводити на загальносвітовий ринок.

З розвитком мережі Інтернет поступово міняються підходи до управління компанією і відповідно маркетинговою діяльністю. Весь комплекс маркетингу можна розглядати з позицій застосування його в середовищі Інтернет.

Зокрема можемо виділити основні переваги інтернет-реклами: швидкий зворотний зв'язок з цільовою аудиторією, значний візуальний канал впливу на людину, можливість оперативного отримання додаткової інформації про товар, вартість кампанії в Інтернеті на порядок дешевше, ніж у традиційних ЗМІ. Проте слід зважати і про ряд недоліків, таких як: досить невелика кількість користувачів мережі все менше довіряє рекламі в Інтернеті через бурхливий розвиток фіктивних пропозицій у перші роки існування такої послуги; власники сайтів або банерних мереж статистику за допомогою різних прийомів штучно підвищують статистичну кількість відвідувань інтернет-ресурсів. Як бачимо, наявні як позитивні, так і негативні сторони використання інтернет-реклами, і кожне підприємство має право вибору застосовувати її чи ні у їх маркетинговій

діяльності. Але, слід зазначити, що «ряд» переваг використання такої реклами досить значний.

Список використаних джерел

1. Воронов В. Организация электронной Коммерции./ Маркетинг./ В. Воронов, В. Лазарев, О. Павленко – 2006
2. Литовченко І.Л., Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: навч. посіб./ І.Л.Литовченко, Л.В. Пилипчук - К.: центр учбової літератури, 2008. - 182 с.
3. Балабанова Л.В. Маркетинг / Л.В. Балабанова - Донецьк, 2002. - 310 с.
4. Деменков М., інтернет-технології / М. Деменков // . - 2009. - №1. - С. 58-64.
5. Олександр М.А., Литовченко І.Л. Комплекс Інтернет-комунікацій у маркетингу / М.А. Лук'янець, І.Л. Литовченко// Маркетинг в Україні. - 2008. - №10. - С.29-35.

Тевс Катерина Володимирівна

студентка Дніпропетровського
національного університету ім. О. Гончара

ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ БІЗНЕС-КЛІМАТУ УКРАЇНИ

Анотація. В доповіді розглядаються основні проблеми розвитку бізнесу України, а також наводяться дієві та обґрунтовані засоби подолання цих перешкод й очікувані результати їх реалізації.

Ключові слова: бізнес-клімат, підприємництво, дерегуляція, оподаткування.

Основний текст.

Розвиток підприємництва в Україні відбувався під час перехідного періоду, який характеризувався нестабільністю, нестачею досвіду та ресурсів. На даний час українська економіка переживає дуже складний і суперечливий етап свого розвитку. Покращення бізнес-клімату України є принциповим для посилення економічного зростання держави, а також подолання кризи.

Бізнес-клімат –це інституційні, політичні та регулятивні умови, в яких діє підприємство. Зараз діловий клімат України є не сприятливим, що обумовлено тривалим занепадом підприємництва, а також економічною кризою та війною на Донбасі.

Основні перешкоди ведення бізнесу:

- обтяжливість оподаткування;
- недостатність кредитних ресурсів;
- інвестиційна непривабливість України
- адміністративно-правові перешкоди;

Держава відіграє ключову роль в розвитку підприємництва в країні. Держава повинна всіляко сприяти розвитку бізнесу, особливо середнього та малого, співпрацювати з підприємцями та захищати їх інтереси.

Нажаль в Україні впродовж багатьох років державна політика щодо підприємництва навпаки гальмує його розвиток, перешкоджає модернізації бізнесу та покращенню його конкурентоспроможності як на світовому так і на вітчизняному ринку. Особливо потерпає від наслідків державної політики малий та середній бізнес.

Які ж є шляхи для поліпшення бізнес-клімату України?

1) Полегшення податкового тягаря

Недосконалість системи оподаткування полягає в великій кількості податків, їх високих ставках, нестабільності законодавства. Крім цього в Україні система оподаткування базується на принципі оподаткування намірів, а не результатів діяльності. У такому випадку оподаткуванню підлягає не отримані реально кошти, очікуваний прибуток. Така система оподаткування гальмує розвиток підприємницької діяльності та в багатьох випадках призводить до розорення підприємств.

Зміни податкової системи мають включати зменшення кількості податків, зниження ставок податків для малих і середніх підприємств, спрощення системи нарахувань та сплати податків, удосконалення системи обчислення податкових зобов'язань.

2) Деретуляція підприємницької діяльності

Регулятивна політика нашої держави щодо підприємництва характеризується надмірним тиском на бізнес та занадто складними процедурами і правилами. В результаті виникають адміністративні бар'єри, які збільшують витрати на створення і функціонування бізнесу, ведуть до зниження рівня конкуренції і відповідно загальної ефективності економіки [5, с.277]. Таким чином, цілком закономірно, що в Україні вкрай складно вести бізнес, а також започаткувати новий. Одним з результатів адміністративних бар'єрів стало таке негативне, але характерне явище вітчизняного підприємництва, як «тіньова» економіка.

05 квітня 2015 року набрав чинності Закон України № 191-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (деретуляція)». Законом спрощується ведення бізнесу у багатьох галузях економіки через скасування засобів державного регулювання, гармонізацію законодавства з нормами ЄС, зменшення адміністративного навантаження на підприємства та зниження корупційних ризиків у існуючих процедурах, скорочено терміни надання адміністративних послуг у сфері державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, удосконалено інформаційну взаємодію між Єдиним державним реєстром юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців та інформаційними системами органів державної влади, а також документами в електронній формі [4].

Етапи деретуляції:

- I. Ліквідація надмірних регулятивних бар'єрів для бізнесу;
- II. Скорочення кількості контролюючих та регулюючих органів та їх функцій;
- III. Створення превентивного механізму.

Заходи щодо деретуляції:

- Спрощення ліцензійних та дозвільних процедур регулювання господарської діяльності;
- Удосконалення процедури технічного регулювання господарської діяльності;
- Удосконалення процедури державного нагляду щодо регулювання господарської діяльності;
- Спрощення митного та податкового регулювання господарської діяльності;
- Покращення позицій України в рейтингу легкості ведення бізнесу;
- Вдосконалення правового регулювання у сфері інформаційних технологій;
- Полегшення умов для здійснення бізнес-діяльності у сфері телекомунікацій;
- Спрощення умов здійснення підприємницької діяльності різних галузях економіки (аграрна, харчова, будівельна, нафтова, електроенергетика).

Отже в Україні вже розпочався процес деретуляції підприємницької діяльності і вже незабаром з'являться позитивні зрушення.

3) Стимулювання бізнесу шляхом дешевих кредитів і податкових стимулів

Вагомою перешкодою розвитку українського підприємництва є складність отримання кредитів, особливо для малого та середнього бізнесу. Недосконала методологія визначення вартості застави, рівня відсоткових ставок на надані кредити, а також неприйнятні умови отримання кредитів роблять цей процес вкрай обтяжливим і навіть неможливим. Також держава має створити набір стимулів насамперед для заохочення представників малого та середнього підприємництва, наприклад податкові. Суть цього засобу полягає в підтримці не тільки привілейованого крупного бізнесу, а й менших підприємств задля підтримки і розвитку конкуренції і боротьби з монополізацією.

Таким чином, зараз, коли наша держава має підтримку ЄС та інших розвинутих держав, саме час використати їх досвід для подолання відсталості вітчизняного підприємництва. Та цей процес зрушить з місця тільки тоді, коли законодавці на перше місце будуть ставити інтереси саме підприємців, з яких особливу увагу буде надано представникам малого та середнього бізнесу, тому що саме вони є найменш захищеними. Результатами вдосконалення системи підприємницької діяльності наведеними шляхами стануть збільшення доходів за рахунок розвитку бізнесу, зростання ролі малого та середнього бізнесу в структурі економіки, розвиток справедливої конкуренції, модернізація національного бізнесу, поява нових робочих місць, покращення інвестиційного клімату тощо. Саме такі позитивні наслідки сприятимуть покращенню бізнес-клімату України та прискоренню розвитку української економіки в цілому.

Список використаних джерел

1. Гой І. В. Підприємництво: навч. посіб. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. - К.: "Центр учбової літератури", 2013. - 368 с.
2. Господарський Кодекс України: за станом на 20 вересня 2015 р. / Відомості Верховної Ради України. – 2003. - №18. – С.144.
3. Державне регулювання підприємницької діяльності в Україні: (підсумки науково-практичної конференції «Державне управління та місцеве самоврядування: сучасні вектори розвитку») [Електронний ресурс]/ О. С. Білошицька //Харківський регіональний інститут державного управління – 2014. - Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2014-3/>.
4. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua>.
5. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: монографія / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін.; НАН України. – Донецьк: Інститут економіки промисловості, 2011. – 326 с.
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція) [Електронний ресурс]. Закон України від 12.02.2015 № 191-VIII - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/191-19>.

Ткач Крістіна Олександрівна

студентка Ізмаїльського державного університету

ВПЛИВ ФАЗИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОЕКТУ НА ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЮ

Анотація: Розглядається структура життєвого циклу проекту, акцентована увага на вплив фази життєвого циклу проекту на ефективність його реалізації.

Ключові слова: проект, цикл проекту, фаза, життєвого циклу проекту.

Цикл проекту є базовими елементом концепції проектного аналізу. Термін «проект» спеціалісти трактують як креслення, пояснювальна записка і кошториси, на основі яких можна збудувати літак, споруду чи завод; або це текст, що передує документу – плану, договору, угоді. Кінцевими цілями проектів є створення та освоєння нової техніки, технології та матеріалів та ін., що сприяє виходу вітчизняної продукції на світовий ринок [1].

Життєвий цикл проекту – це час від першої витрати до останньої вигоди проекту. Він відображає розвиток проекту, роботи, які проводяться на різних стадіях підготовки, реалізації та експлуатації проекту. До поняття циклу проекту входить визначення різних стадій розробки й реалізації проекту. Цикл проекту являє собою певну схему або алгоритм, за допомогою якого відбувається встановлення певної послідовності дій при розробці та впровадженні проекту [2, с. 25].

В результаті комплексних економічних перетворень, що відбуваються в Україні, створюються нові, впроваджуються існуючі моделі та механізми побудови сучасних економічних відносин як в державі, так і на підприємстві. Відповідно будь-який

підприємець розуміє, що для подальшої прибуткової діяльності, насамперед, необхідно досконало управляти виробничо-господарською діяльністю, важливе місце при цьому належить проектному управлінню [3, с. 43].

За нашими дослідженнями планування життєвого циклу проекту передбачає відповідь на 2 основних питання. По-перше, яка робота має бути зроблена на кожній фазі? Це питання дуже важливе у формуванні та реалізації фази проекту. Та по-друге, хто має бути залучений до проекту у кожній фазі? Це питання дозволяє оцінити вартісну та ефективну сторону реалізації проекту.

Основна частина: Під проектом розуміють комплекс науково-дослідних, проектно-конструкторських, соціально-економічних, організаційно-господарських та інших заходів, що пов'язанні ресурсами, виконавцями та строками, відповідно оформлені і направленні на зміну об'єкта управління, що забезпечує ефективність вирішення основних завдань та досягнення відповідних цілей за певний період [1].

Зазначимо, що розробка проекту як проміжок часу з моменту появи проекту до моменту його закінчення може бути представлена у вигляді циклу, який складається з окремих фаз, стадій та етапів. Змінюючи один одного у часі, вони характерні для будь-якого проекту незалежно від його виду, складності та обсягу здійснюваних робіт. Ця послідовність процесів дістала назви «життєвий цикл проекту».

Життєвий цикл проекту є базовим, вихідним поняттям для дослідження проблем реалізації проекту, фінансування робіт, прийняття рішень про доцільність капіталовкладень та деталізації проекту. Незалежно від розміру, обсягу й вартості виконуваних операцій будь-який проект у власному розвитку проходить періоди задуму, підготовки, реалізації, закінчення та ліквідації.

Теоретичний аналіз наукової літератури показав, що як правило проектний цикл поділяють на три фази: передінвестиційну, інвестиційну та експлуатаційну, які, у свою чергу, розгалужуються на стадії.

Передінвестиційна фаза включає такі стадії: передідентифікація, ідентифікація; підготовка; розробка та експертиза; детальне проектування.

Інвестиційна фаза охоплює роботи, які можна об'єднати у такі стадії: підготовка і проведення тендерів; інженерно-технічне проектування; будівництво; виробничий маркетинг; навчання персоналу.

Зазначимо, що основними стадіями експлуатаційної фази є: здача в експлуатацію (є граничною між інвестиційною та експлуатаційною фазами, тому може перебувати і в одній, і в іншій); виробнича експлуатація; заміна та оновлення; розширення та інновації; заключна оцінка проекту [4, с. 85].

Передінвестиційна фаза об'єднує вивчення прогнозів і напрямків розвитку фірми, регіону, країни; аналіз умов для втілення початкового задуму; розробку концепції проекту; розробку бізнес-плану та попереднє обґрунтування інвестицій — оцінку життєздатності проекту; вибір і обґрунтування місця розміщення проекту; екологічне обґрунтування; аналіз і експертизу; попереднє інвестиційне рішення; розробку попереднього плану реалізації проекту. Розглянемо детальніше окремі етапи передінвестиційної фази.

Аналіз наукових джерел дав змогу визначити, що інвестиційна фаза містить чотири великих блоки робіт: розробку проектної документації та підготовку проекту до матеріалізації (будівництва); проведення торгів, укладення контрактів, організацію закупівель і поставок; матеріалізацію проекту (будівельно-монтажні роботи); завершення проекту.

Під реалізацією проекту розуміють виконання необхідних робіт для досягнення його цілей. На стадії реалізації провадиться контроль і нагляд за всіма видами робіт чи діяльності в міру розвитку проекту. Порядок проведення контролю та інспекції має бути погоджено на стадії переговорів.

Зауважимо, що завершальна оцінка передбачає ретроспективний аналіз проекту. Вона провадиться переважно тоді, коли проект після здійснення перебував в експлуатації від двох до трьох років. Важливим моментом проведення такої завершальної оцінки є встановлення причин успіху або провалу проекту. Це дає змогу з'ясувати такі особливості, які можуть з успіхом використовуватися в інших проектах [3, с. 41].

Отже, реалізація проекту вимагає виконання певної кількості різноманітних заходів і робіт, які для зручності розгляду можна поділити на дві групи: основна діяльність і діяльність із забезпечення проекту. Такий поділ є поділом процесу реалізації проекту на фази і стадії, оскільки ці види діяльності часто не співпадають у часі. Деякі керуючі проектом вважають корисним використовувати життєвий цикл проекту як наріжний камінь для управління проектами. Життєвий цикл означає, що проекти мають обмежений відрізок часу існування, і що існують передбачувані зміни в рівні зусиль і уваги до життя проекту. У літературі з аналізу та управління проектами використовуються різні підходи при поділі реалізації проекту на фази [5, с. 57].

Список використаних джерел

1. Баум У. Цикл реализации проекта / У. Баум. – Вашингтон: Ин-т эконом, развития Всемирного банка, 1982.
2. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П.М. Хавранек; пер. с англ. – М. : АОЗТ "Интер-эксперт": ИНФРА-М, 2005. – С. 25–43.
3. Ковалев В. Введение в финансовый менеджмент / В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 41– 57.
4. Онікієнко С. Постаудит інвестиційних проектів / С. Онікієнко // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 85– 89.
5. Финци У. Всемирный Банк и анализ проектов / У. Финци. – Вашингтон : Ин-т эконом, развития Всемирного банка, 1991.–С. 57–68.

Фатун Анна Сергіївна

студентка Національного університету державної податкової служби України
Науковий керівник: Суханова Алла Валеріївна, ст. викладач

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БІЗНЕС – ПЛАНУВАННЯ

Анотація. В статті йдеться про економічну сутність бізнес-планування та процес розробки бізнес-плану. Визначено ефективний шлях оцінювання якості планування в компанії та проаналізовано основні бізнес-процеси.

Ключові слова: бізнес-план, бізнес-планування, управління, новації.

Відмінною рисою підприємництва нині в Україні є впевнений перехід від нецивілізованих форм бізнесу до сучасних форм з використанням методів і засобів бізнес-планування. Бізнес-планування, або планування ділового розвитку фірми та його реалізація – це досить потужний інструмент ведення підприємницької діяльності. Воно здійснюється з метою стимулювання розробки, обґрунтування та впровадження нових бізнес-ідей. Від того, наскільки грамотно організовано цей процес, багато в чому залежать і кінцеві результати діяльності підприємства. Відповідно до результатів досліджень західних економістів між успішністю функціонування організації і ставленням у ній до планування є дуже тісний зв'язок. При чому це однаковою мірою справедливо як для великого, так і для малого та середнього бізнесу. Сучасний ринок пред'являє серйозні вимоги до підприємства. Складність і висока рухливість процесів, що відбуваються на ньому, створюють нові передумови для серйознішого застосування планування [1].

Питанням бізнес-планування присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Серед них І.В. Ліпсіц, В.В. Ковальов, І.М. Волков, А.С Пелих, В.П. Савчук, С.І. Прилипко, В.П. Буров, В. Руделиус та інші.

Процес розробки бізнес-плану є одним з напрямів планування. Бізнес-план – це документ, в якому описується конкретна бізнес-ідея та можливі шляхи її реалізації [4, с. 15]. Відповідно, у бізнес-плані інноваційного проекту описується інноваційна бізнес-ідея, тобто задум вкласти кошти у впровадження та комерціалізацію новацій. Бізнес-план є робочим інструментом, за допомогою якого забезпечується комплексне бачення цілей та способів їх досягнення, а також всіх ризиків, які супроводжують реалізацію інноваційного проекту. Бізнес-план дозволяє найбільш ефективно оцінити бізнес-ідею, її реальність, потенційну прибутковість та можливі ризики. Успішна реалізація інноваційних проектів в процесі ведення бізнесу дозволяє досягати конкурентних переваг, підвищувати прибутковість діяльності підприємства та розвиватися у довгостроковій перспективі.

На сьогоднішній день для складання бізнес-планів поширеним є застосування міжнародних стандартів, зокрема TACIS, KPMG, ЄБРР, UNIDO, BFM Group [2].

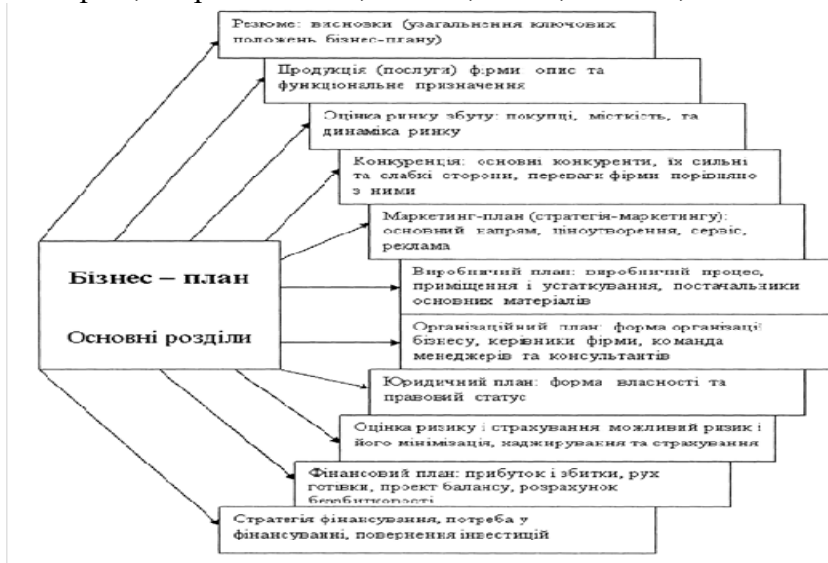


Рис. 1. Типова структура бізнес-плану, [2]

Сутність планування полягає в конкретизації цілей розвитку всієї фірми та кожного підрозділу зокрема на установлений період; визначенні господарських завдань та способів їх досягнення, строків та послідовності реалізації; виявленні матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, необхідних для вирішення поставлених завдань [1]. Планування спрямоване на оптимальне використання можливостей фірми, в тому числі найкраще використання всіх видів ресурсів та передбачення помилкових дій, що можуть призвести до зниження ефективності діяльності фірми [4]. Планування – це один із самих складних та нелегких видів розумової діяльності, властивих людині [5]. Складність полягає в тому, що управління – це практична діяльність, а що і як робити, визначається до того, коли потрібно діяти. З погляду менеджменту функція планування полягає в розробці змісту та послідовності дій для досягнення сформульованої мети, відображеної в економічних планах [1].

Аналізуючи бізнес процеси суб'єкта господарчої діяльності переслідуються такі цілі планування як зовнішні цілі – обґрунтувати необхідність залучення інвестицій, переконання можливих інвесторів в безпрограшності інвестиційного проекту. З іншого боку, інвестор бажає оцінити вигідність інвестування в пропонуваній інвестиційний проект і оцінити співвідношення віддачі і ризику вкладу, для того й вивчається і аналізується бізнес-план інвестиційного проекту. Внутрішні цілі – розуміння управлінським персоналом ринкового середовища і реального положення підприємства на ринку й перевірка його знань [4]. А ще порозуміння адміністрації з інвестором стратегічних цілей, конкурентного середовища, його слабких і сильних сторін. аналіз теоретичних аспектів бізнес- планування та практичних підходів до розробки бізнес-плану, маркетингове обґрунтування бізнес-плану забезпечує розробку ефективного плану виробництва та фінансового плану бізнес-плану, визначає потребу в інвестиціях.

Відповідальне ставлення та ґрунтовна підготовка бізнес-планів інноваційних проектів дозволяє досягнути поставлених цілей з мінімальними ризиками та у найкоротші терміни, що забезпечує підвищення ефективності реалізації проектів, досягнення підприємствами конкурентних переваг та можливості їхнього подальшого сталого розвитку в умовах змін навколишнього середовища.

Список використаних джерел

1. Бескровна Л.О. Бізнес-планування підприємства: навч. посіб. [з курсу «Бізнес-планування оператора зв'язку»] / Бескровна Л.О. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012 – 124 с.
2. Бізнес-план: стандарти бізнес-планирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://biznes-planu.blogspot.com/p/blog-page_12.html
3. Барінов В. А. Бізнес-планирование : [Учебное пособие] // В. А. Барінов. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013. – 272 с.
4. Економічна безпека національної економіки: інвестиційно-інноваційний аспект : [Монографія] / І. М. Грищенко, М. П. Денисенко, А. П. Гречан, В. В. Лойко та ін.; за заг. ред. чл.-кор. НАПН України, д.е.н., проф. І. М. Грищенко, д.е.н., проф. Денисенка, д.е.н., проф. Гречан А. П., к.е.н., доц. Лойко В. В. – Донецьк : РВВ.ДВНЗ «ДонНТУ», 2012. – 430 с.
5. Князь С. В. Бізнес-планування інноваційних проектів: сутність технологій, переваги і недоліки / С. В. Князь, Н. Г. Георгіаді, Я. С. Богів // Маркетинг і менеджмент інновацій. – № 2, 2013. – С. 199-207.

Хруль Анастасія Андріївна

студентка ВНЗ

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

Науковий керівник: Токар І.В. викладач

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Анотація. Сучасний стан економіки підприємств України на макро- і мікро рівні характеризується деформованою структурою виробництва. Спад та кризові явища в економіці посилюють негативні процеси, а саме: знижується купівельна спроможність і відповідно попит на товари широкого вжитку, значна кількість підприємств стає збитковими та неплатоспроможними.

Ключові слова: конкурентоспроможність, нові технології, санація, інновація.

Дуже часто, єдиною причиною кризи підприємства менеджери вищої ланки вважають відсутність грошей: відсутність коштів на придбання сировини та комплектуючих, на виплату заробітної платні, тощо. Хоча насправді, відсутність оборотних коштів є не причиною, а наслідком, атрибутом кризового становища. Щоб знайти вихід із цієї кризової ситуації, переважно керівники виконують наступне, залучають на підприємство кошти (через кредити, вітчизняні та зарубіжні інвестиції), здійснюють випуск різноманітних цінних паперів, тощо. Але не факт, що криза не повториться через деякий час, або підприємство знову опиниться у кризовому становищі, навіть коли припустити, що підприємство отримає кредит і зможе виплатити зарплату, закупити матеріали та комплектуючі щоб випускати продукцію. Досвід українських підприємств, що знайшли інвестиційні кошти (у тому числі і зарубіжні), свідчить, що більш-менш успішно працюють лише ті підприємства, які здійснили певні перетворення: змінили чи скорегували стратегію, переорієнтувалися на випуск тих товарних груп, які знаходять свій попит на ринку, здійснили деякі структурні перетворення, змінили систему управління.

Основними рисами сучасного економічного становища України є:

- значна заборгованість держави, окремих галузей і підприємств зарубіжним країнам;

- відставання сектору економіки, який виробляє товари, від сектору економіки, який їх споживає;
- надмірний контроль економіки з боку українського уряду, що має ефект придушення того її сектору, що виробляє товар;
- криміналізація стосунків між державним установами і бізнесом, розподілення між кланами найприбутковіших секторів економіки України;
- «відірваність» України від світової економіки.

Можна сказати, що основними умовами виходу зі складної фінансової ситуації є такі вимоги:

- 1) конкурентоспроможність продукції як основа прибуткової діяльності;
- 2) використання нових технологій, що стимулюють економічний розвиток;
- 3) проведення санаційних заходів.

Конкурентоспроможність підприємства - це його здатність до ефективної діяльності. Вона включає сукупність споживчих властивостей виробу, що характеризують його відмінність від виробу конкурента. Таким чином, конкурентоспроможний товар є базою діяльності підприємства, оскільки він забезпечує відтворювальний процес і через нього здійснюється зв'язок підприємств один з одним та споживачами.

В умовах жорстокої конкуренції та ситуації, що склалась в Україні, підприємства повинні зосереджувати свою увагу на внутрішньому стані справ, а також розробляти довгострокову стратегію поведінки, що дасть змогу встигати за змінами, які відбуваються зовні. Адже зростає конкуренція за ресурси, розвиваються інформаційні мережі, що дає можливість швидко поширювати та отримувати інформацію, формувати й реалізовувати стратегії та цілі діяльності.

Інновація - це нова категорія, яка з'явилась в економічному розвитку нашої країни на етапі формування ринкових відносин.

Її можна вважати одним з етапів відновлення економіки, оскільки вона потребує використання комплексу науково-технічних і промислових факторів, що визначають ринкове середовище. Щодо інновацій у промисловості, то основними її ознаками можна вважати дослідження, розробки та створення нових зразків продукції, товарів чи послуг.

Санація - це система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника

Якість товарної продукції також має велике значення, адже від цього залежить подальша діяльність суб'єктів господарювання. Практично всі технологічні характеристики підвищують цінність продукції.

На сьогодні економіка нашої держави потребує нових підходів і моделей інноваційного розвитку. Держава має приймати в цьому активну участь.

В період економічної кризи відбувається різке зниження національного доходу та виробництва промислової і продовольчої продукції. З метою запобігання подальшим ускладненням в економіці нашої держави необхідно вживати профілактичних заходів у діяльності підприємств.

При збільшенні конкурентоспроможності, збільшується попит на товар, що означає збільшення прибутку, тобто профіцит.

Впровадження інформаційних технологій у процес управління підприємством здатне забезпечити його конкурентоспроможність, а отже здатність зайняти найбільш вигідну позицію в маркетинговому середовищі, що постійно змінюється та формується під впливом різноманітних факторів.

Головною стратегічною метою санації є відновлення ефективної діяльності підприємства в довгостроковому періоді.

В Україні внаслідок недосконалого законодавства, відсутності необхідного техніко-методичного забезпечення процесів санації, дефіциту кваліфікованих спеціалістів велика кількість потенційно життєздатних підприємств стають потенційними банкрутами.

Список використаних джерел

1. Виговська В.В. Малий бізнес України: сучасний стан і тенденції розвитку //Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 1. - С. 59-64.
2. Другов О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні //Стратегічні пріоритети. - 2008. - № 4. - С. 115-120
3. Кириченко О.А. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні //Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 1. - С. 103- 118.

Худякова Лідія Костянтинівна

викладач-методист Технологічного-економічного коледжу
Білоцерківський національний аграрний університет

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ВИХОДІ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Анотація. Модернізація сучасного бізнесу шляхом ефективного використання маркетингових комунікацій дає перспективу виходу підприємства з економічної кризи на сучасному етапі.

Ключові слова: бізнес, маркетингові комунікації, комунікаційний мікс, інтегровані маркетингові комунікації.

В сучасних економічних умовах бізнес став невід'ємною частиною життя майже кожної людини. Сучасний бізнес – це не верстати та лопати, це в першу чергу, люди. В зв'язку з цим, на перший план виступає потреба в налагоджуванні міцних контактів з діловими партнерами, в забезпеченні взаєморозуміння та взаємної довіри, які здатні забезпечити гарне підґрунтя для здійснення серйозних бізнес-проектів, пошуку взаємовигідних бізнес-інтересів.

Сучасний інструментарій, який застосовується для підвищення ефективності бізнесу, характеризується наявністю значної кількості різноманітних методів, які можуть забезпечувати вдосконалення системи управління бізнесом, підвищення конкурентоспроможності, поліпшення ринкових позицій. До речі, слід зазначити, що більшість цих методик мають комплексний характер і передбачають їх взаємодію в єдиній системі управління бізнесом.

Коли мова йде про будь-який бізнес-проект на перший план постає питання «Хто отримає від нього вигоду?» Серед можливих вигодо набувачів слід зазначити власника бізнесу, персонал, державу та суспільство, тобто безпосередніх споживачів, задоволення потреб яких і визначає соціальну доцільність існування підприємства.

Взаємозв'язок між виробниками і споживачами товарів в умовах ринкової економіки забезпечують маркетингові комунікації.

Маркетингові комунікації – це сукупність сигналів, що входять від підприємств на адресу різноманітних аудиторій: посередників, конкурентів, споживачів, постачальників, акціонерів, органів державного управління, власного персоналу [1, с. 408].

Підвищення рівня комунікативного впливу є одним із методів модернізації сучасного бізнесу на шляху виходу економіки із кризи.

Комплекс маркетингових комунікацій (комунікаційний мікс) – це поєднання особливих складових: рекламування, стимулювання продажу, робота з громадськістю (паблік рилейшнз), персональний продаж і синтетичних засобів (прямий маркетинг,

виставки та ярмарки, реклама на місці продажу, упаковка товару) для досягнення маркетингових цілей [1, с. 411].

Для досягнення максимального ефекту, як було зазначено вище, доцільно використовувати інтегровані маркетингові комунікації, тобто, узгодження різних інструментів комунікації. Це дасть змогу досягти вищого загального результату – швидше й ефективніше забезпечувати стабільний, довгостроковий контракт із цільовою аудиторією, широку поінформованість та прихильність споживачів [3, с. 211].

Важливим моментом використання маркетингових комунікацій є правильний розподіл витрат на окремі його елементи, адже, надаючи перевагу одному засобу – приносять в жертву інший. Тому, приймаючи рішення на що більше витратити коштів, слід враховувати покупця, позицію фірми на ринку, мінливість ринку, цілі комунікаційних заходів тощо [1, с. 417].

Інтегровані маркетингові комунікації вимагають багато зусиль, але надають підприємству і багато переваг:

- забезпечують переваги перед конкурентами;
- підвищують обсяги продажів і доходів;
- економлять час і гроші;
- покращують імідж перед споживачами;
- викликають довіру партнерів і покупців.

Однак слід пам'ятати про деякі недоліки, як то: негнучкість, конфлікти часу (довго тривалість і короткочасність), стримання творчого початку тощо.

Узагальнюючи, можна констатувати, що ефективне використання основних інструментів маркетингових комунікацій дозволяють підприємству задовольнити його основні цілі: збільшити обсяги продажу, знизити товарні запаси, вивести на ринки нові товари, створити позитивний імідж підприємства і, як результат, вивести підприємство з кризи.

Список використаних джерел

1. Гаркавенко С. С. Маркетинг. Підручник. – 7-е вид. – Київ: «Лібра», 2010. – 720 с.
2. Маркетинг: бакалаврський курс: підручник / за ред. д. е. н. С. М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2009 – 1131, [2] с.
3. Маркетинг: навчальний посібник / Н. М. Раздайбіда, М. Р. Муц, Л. С. Полянська, Ю. М. Булега. – К.: Аграрна освіта, 2011. – 326 с.
4. Н. В. Бутенко Маркетинг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: pidruchniki.com/1685030340056/
5. Приймак Т. О. Маркетинг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: readbooks.com/book/146/4120.htm

Хуторна Діана Миколаївна

студентка Київського національного торговельно-економічного університету

СПІЛЬНІ ПРОГРАМИ УКРАЇНИ ТА ЄС В АВІАКОСМІЧНІЙ ГАЛУЗІ

Анотація. Розкрито значення та особливості розвитку авіакосмічної галузі України. Розглянуто спільні програми та проекти України та ЄС в авіакосмічній галузі.

Ключові слова: космічна діяльність, космічна галузь, космічні програми, Україна, ЄС.

Україна входить до числа космічних держав світу та володіє потужним науково-технічним, виробничим та кадровим потенціалом для реалізації проектів у галузі авіакосмічної діяльності.

В сучасних умовах розвиток української космічної промисловості значною мірою залежить від достатнього та належного фінансування космічних проектів, ефективності

функціонування вітчизняних підприємств космічної промисловості [1, с.206]. Важливим аспектом для розвитку авіакосмічної галузі є запозичення досвіду космічних держав світу (США, Бразилія, Китай). Не менш важливим є залучення додаткових інвестицій у галузь. У цьому контексті важливе теоретичне й практичне значення мають сучасні світові програми та проекти, в яких Україна має змогу брати участь.

Сьогодні перспективними світовими програмами для України є: створення спільної з США ракети-носія «Таурус-2», стартового комплексу для ракети-носія «Циклон-4» на Бразильському космодромі «Алкантара», робота над наносупутником (спільно з Японією).

На сучасному етапі найбільш активними учасниками багатьох міжнародних космічних проектів є космічні підприємства Дніпропетровської області, що є центром процвітання України на міжнародному інвестиційному ринку. Найбільш відомі українські підприємства галузі: ДП «КБ «Південне», ВО «Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова», «Комунар», «Хартрон», «Київприлад» та інші. Вони беруть участь у таких проектах, як «Морський старт», «Наземний старт», «Дніпро», «Циклон-4», «Вега», «Антарес».

ДП «Конструкторське бюро «Південне» налагодило співпрацю з країнами ЄС за напрямками: виготовлення й конструкторського супроводу експлуатації двигуна верхнього ступеня нової європейської ракети-носія легкого класу Vega, а також спільних науково-дослідних проектів програм ЄС. На сучасному етапі Конструкторське бюро «Південне» в рамках ЄС займається створенням нових зразків теплозахисту для багаторазових космічних апаратів та розробкою нових способів відведення космічного сміття.

Державне космічне агентство України (ДКА) розпочало проект технічної допомоги ЄС «Twinning». Мета: забезпечення поступового впровадження європейського досвіду роботи у авіакосмічній галузі України. У вересні 2013 року розпочалася реалізація проекту (тривалість 26 місяців). Впровадженням займається Національний інститут аерокосмічних технологій Іспанії (INTA) і Державне космічне агентство України. Бюджет проекту складає 1,5 млн. євро та фінансується Європейським Союзом.

Завдання проекту:

- поширення європейської системи супутникової навігації «EGNOS» на територію України;
- активізація процесів входження України до європейської програми дистанційного зондування Землі «Copernicus»;
- участь українських підприємств та установ в програмі ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020»;
- інтеграція України в Європейське космічне агентство [4].

Європейська система супутникової навігації «EGNOS» являє собою геостационарну службу навігаційного покриття, яка призначена для поліпшення роботи систем GPS, ГЛОНАСС і Galileo на території Європи.

Європейська програма дистанційного зондування Землі «Copernicus» (раніше «GMES») – це програма Європейської Комісії, яка спрямована на досягнення автономного, багаторівневого оперативного спостереження Землі. Її вартість починаючи з 1998 до 2020 року оцінюється в 8,4 млрд. євро.

Також слід зазначити про Galileo. Це спільний проект супутникової системи навігації ЄС і Європейського космічного агентства, в якому бере участь Україна. Її призначення полягає у вирішенні геодезичних і навігаційних завдань.

«Горизонт 2020» (Horizon 2020) є найбільшою дослідницькою та інноваційною програмою ЄС із бюджетом в майже 80 млрд. євро на період з 2014 до 2020 року. Україна є асоційованим учасником програми із серпня 2015 року завдяки чинній угоді про асоціацію з ЄС. Бюджет Робочої програми «Горизонт 2020» на 2016 – 2017 роки, представлено у табл.1.

Таблиця 1

Бюджет Робочої програми «Горизонт 2020» (космічні технології) на 2016-2017 рр. [5]

	Бюджет на 2016 рік, млн. євро	Бюджет на 2017 рік, млн. євро
Проекти:		
H2020-EO-2016	21,85	
H2020-COMPET-2016	65,85	
H2020-GALILEO-GSA-2017		33
H2020-EO-2017		19,5
H2020-COMPET-2017		41,5
H2020-FTIPilot-2016	3,4	
H2020-SMEInst-2016-2017	11,37	12,6
Інші дії	63,2	74,8
Загальна сума	165,67	181,40

На сучасному етапі в Україні є можливість залучення до проектів Німецького аерокосмічного центру (DLR), що є перспективним в рамках програми ЄС «Горизонт-2020», а саме у сфері космічних технологій, дистанційного зондування Землі та спільного створення ракетної техніки.

Програма ЄС «Горизонт 2020» дозволить підвищити рівень залучення українських науковців, науково-дослідних організацій, університетів і установ до спільних європейських наукових досліджень та проектів, забезпечить їхнє фінансування, залучить додаткові інвестиції, сприятиме розвитку інноваційної складової України та економіки в цілому. Одним із завдань сьогодення є розширення співробітництва та членство України в Європейському космічному агентстві.

Виходячи із вищезазначеного, Україна має розвивати наявний науково-технічний, виробничий та кадровий потенціал авіакосмічної галузі за допомогою міжнародних програм та проектів.

Список використаних джерел

1. Бухун Ю. В. Особливості фінансування космічної галузі в Україні / Ю. В. Бухун // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2013. - Вип. 42. - С. 206-210.
2. Гавриш О. А. Особливості інноваційного розвитку космічної галузі України на початку XXI ст. / О. А. Гавриш, С. В. Войтко, Ю. В. Бухун // Економіка України. - 2014. - № 8. - С. 34-46.
3. Сазонець І. Л. Управління інноваційними процесами та розвиток космічної галузі України / І. Л. Сазонець, І. А. Суходольский // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. : Менеджмент інновацій. - 2013. - Т. 21, вип. 2. - С. 16-24.
4. Державне космічне агентство України [Електронний ресурс]: офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/>.
5. Європейська комісія [Електронний ресурс]: офіц. веб-сайт European Commission. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/>.

Чабанюк Анастасія Геннадіївна

студентка ВНЗ «Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського»

Науковий керівник к.е.н. старший викладач Клименко О.С.

РОЗВИТОК ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Анотація. У тезах розглянуто розвиток обліково-контрольного забезпечення розрахунків підприємства з оплати праці, запропоновано напрямки вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з нарахувань за виплатами працівникам.

Ключові слова: розрахунки з оплати праці, обліково-контрольне забезпечення, зарплатний проект.

Відповідно до законодавства України форми, системи і розміри оплати праці встановлюються підприємствами самостійно у колективному договорі. Правильний бухгалтерський облік розрахунків з оплати праці сприяє підвищенню трудової дисципліни, мобілізує робітників на якісне виконання робіт і пошук резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Розвитком облікового забезпечення господарської діяльності підприємств плідно займаються С.Ф. Голов [1], В.М. Жук [2], М.О. Корягін [3], Л.П. Нищенко [4], Р.Л. Хом'як [5], Ю.С. Цал–Цалко [6] та інші. Але особливості обліку кожного підприємства вимагають розробки власного обліково-контрольного забезпечення та адаптації досвіду інших підприємств.

Мета доповіді – вивчити обліково-контрольне забезпечення розрахунків з оплати праці підприємства.

На досліджуваному підприємстві ТОВ «Аверон» необхідно розробити систему стимулювання, яка буде підвищувати мотивацію до праці як на рівні своєї власної праці так і підприємства в цілому. Для забезпечення стимулюючого впливу систем преміювання на ефективність праці робітників в ТОВ «Аверон» треба дотримуватися наступних вимог: встановити показники преміювання, які залежать від результатів праці тих або інших груп чи категорій робітників; визначити мету преміювання, яка може полягати у підвищенні технічного рівня та якості продукції та обсягів реалізації, зниженні собівартості продукції через економію усіх видів витрат; умови та показники преміювання не повинні суперечити один одному, щоб покращення одних не викликало погіршення інших. Облік розрахунків з оплати праці ТОВ «Аверон» потребує вдосконалення, основними напрямками якого можуть бути наступні (рис.1). Облік утримань із заробітної плати та нарахувань на фонд оплати праці можна спростити завдяки включенню в робочий план рахунків підприємства додаткових субрахунків, тим самим розділивши нарахування та утримання. У ТОВ «Аверон» запровадити до субрахунку 651, на якому ведеться облік єдиного соціального внеску додаткові розмежування: 651.1 – на якому буде відображатися утримання ЄСВ, 651.2 – нарахування ЄСВ на заробіток працівника [7]. Таким чином, ввівши в застосування ці субрахунки можна буде полегшити роботу із закриттям рахунків при проведенні операцій по розрахункам з фондами соціального страхування. Для прикладу наведемо кілька господарських операцій із застосуванням нових субрахунків у табл.1.

Таблиця 1 Рекомендована кореспонденція субрахунків з обліку розрахунків з оплати праці у ТОВ «Аверон» [7]

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
Утримано із заробітної плати працівника підприємства єдиний соціальний внесок	661	651.1
Нараховано єдиний соціальний внесок на заробіток працівника підприємства	91, 92, 93	651.2

Використовуючи ці субрахунки, можливо буде полегшити роботу із закриттям рахунків при проведенні операцій по розрахункам з фондами соціального страхування. У ТОВ «Аверон» бувають випадки, коли працівник не використовує за відпрацьований рік щорічну відпустку, таким чином створюючи зобов'язання товариства перед цим працівником щодо забезпечення йому збереження заробітної плати на період відпустки у майбутньому. Тому доцільно створити резерв на оплату відпусток з метою усунення негативного фактора, пов'язаного з додатковими витратами на оплату праці. В першу чергу, до витрат виробництва в бухгалтерському обліку необхідно включити щомісячні відрахування на створення такого резерву. Суму щомісячних відрахувань до резерву можна визначити за формулою 1:

$$РВ = ЗПф * (ВР: ФОПр) * КН \quad (1)$$

де РВ – резерв відпусток; ЗПф – фактична заробітна плата за місяць; ВР – річна планова сума оплати відпусток у майбутньому році; ФОПр – загальний запланований річний фонд оплати праці; КН – коефіцієнт нарахувань до фондів. При цьому коефіцієнт нарахувань для ТОВ «Аверон» визначаємо за формулою 2:

$$КН = (37,04+100%): 100 = 1,37 \quad (2)$$

де 37,04 % – тариф ЄСВ при нарахуванні на заробітну плату працівників товариства.

Основною метою створення та використання резерву є рівномірний розподіл витрат на оплату відпусток для працівників ТОВ «Аверон» протягом року, то виходячи з того, що формули розрахунку закладено дані про заплановані витрати на рік, можна зробити висновок: створений резерв коригується порівняно з фактично понесеним протягом року витратами на відпустки. Оскільки таку інформацію можна отримати лише за підсумками року, то й залишок на субрахунку 471 «Забезпечення виплат відпусток» коригують раз на рік. Доцільно рішення про створення резерву відобразити у наказі про облікову політику товариства.

Проведений аналіз обліку праці та його оплати показав, що на підприємстві мають місце неточності в заповненні документів, складанні бухгалтерських поводок, застосовуються громіздкі облікові регістри. Запропоновано підсилити контроль за заповненням усіх реквізитів в первинних документах (табелях обліку робочого часу, видаткових касових ордерах та інших), за розрахунком ПДФО.

Список використаних джерел

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Практичний посібник., 2006. – 880 с.
2. Жук В. М. Інституціональний підхід до розв'язання проблем бухгалтерського обліку в Україні - 2009. - №7. – С. 100 -113.
3. Корягін М. Актуальні питання визнання та обліку еквівалентів грошових коштів в Україні, 2009. - №2. – С. 27 – 34.
4. Нищенко Л. П. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами в процесі гармонізації економічних взаємозв'язків-2008. - № 9. С. 24 – 28.
5. Хом'як Р. Л. Бухгалтерський облік в Україні. Навч. посібник. / За ред. Хом'яка Р.Л., Лемішовського В. І. – 7-ме вид., доп. і перероб. - Львів: Національний університет —Львівська політехніка, —Інтелект-Захід, 2008. – 1224 с.
6. Цал–Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: Підручник для студентів вищих навчальних закладів/ Цал–Цалко Ю. С. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
7. Автори статті Діордіца І.В., Клименко С.О. «Розвиток обліково-контрольного забезпечення розрахунків підприємства з оплати праці»

Чигир Олена Петрівна

магістрантка Житомирського державного
технологічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЯМИ З ОБЛІГАЦІЯМИ

Анотація. На основі характеристики облігації як цінного паперу визначені її особливості, які мають вирішальний вплив на облікове відображення. Здійснено аналіз узагальнення інформації про облігації у фінансовій звітності, наведено пропозиції щодо формування внутрішньої звітності за даним об'єктом

Ключові слова: облігація, цінний папір, облік У процесі управління інвестиціями підприємства основна увага акцентується на виборі та реалізації найбільш ефективних форм реальних і фінансових інвестицій з метою забезпечення високих темпів його розвитку, розширення економічного потенціалу підприємства. За останні роки крім традиційних джерел фінансування суб'єктів господарської діяльності – кредитних ресурсів, векселів, акцій – підприємства вибирають інші засоби залучення фінансових ресурсів, а саме, випускають облігації.

У світовій практиці широко поширені операції з облігаціями, проте в Україні вони проводяться недостатньо активно. Тим часом емісія облігацій дозволяє залучати додатковий довгостроковий позиковий капітал.

Як відзначають М. Орлов і С.Середа, одним істотним недоліком використання облігацій є те, що їх успішні продажі залежать від мінливих ситуації на ринку і настроїв покупців [5, с. 12]. На українському ринку цінних паперів у зв'язку з наслідками економічної кризи також ще недовикористовуються можливості інвестиційних операцій з облігаціями. Порівняно з 2013 роком обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 13,46 млрд грн або на 31,69 % [3, с. 26].

Облігація визначається як довгострокове боргове зобов'язання та цінний папір з фіксованим доходом, за яким емітент зобов'язується виплатити держателю фіксовану суму капіталу в зазначений момент у майбутньому або виплатити відсотки за півріччя чи щорічно [1, с. 40]. Облігації, на відміну від акцій, опосередковують відносини позики і їх випуск є одним із джерел фінансування компанії. Крім того, облігація надає право на отримання певного фіксованого відсотка, який може бути виплачений з пайового капіталу [6, с. 134-135]. Деякі науковці [4, с. 220; 6, с. 134-135] відносять чи опосередковують правовідносини між емітентом облігації і його власником як правовідносини позики та визначають їх облігаційною позикою.

Що ж до форми існування, то облігації в Україні існують виключно у бездокументарній формі. Бездокументарна форма існування облігації запроваджена на законодавчому рівні тільки в 2011 р. шляхом внесення змін Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо облігацій» від 2 червня 2011 р. № 3461-VI до ч. 2 ст. 7 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок». Як наслідок, ця норма виключила можливість випуску облігацій у документарній формі, як це було раніше, та позбавила можливості запровадження паралельно двох форм існування облігацій (документарної і бездокументарної) [2, с. 122]. Особливістю цінних паперів як об'єктів цивільних прав є існування як права на цінний папір, так і права з цінного паперу. Практично всі види цінних паперів зобов'язані своїм існуванням наявності адекватних їм господарських договорів, одним з можливих свідчень або однієї з форм існування яких вони виступають.

Облігація як цінний папір має подвійну природу (рис. 1).

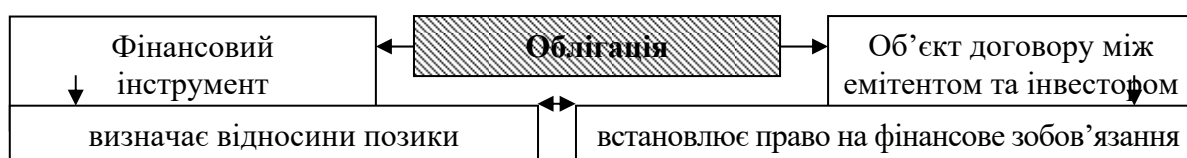


Рис. 1. Подвійна природа облігацій як цінного паперу

З одного боку, вона є фінансовим інструментом, який визначає відносини позики; з іншого – це об'єкт договору між емітентом та інвестором, який встановлює право на фінансове зобов'язання. Проте більшість визначень «облігацій підприємств» не розкривають в повній мірі сутність цього поняття. В економічній літературі останнім часом воно ототожнюється з терміном «корпоративні облігації». З цим погодитися не можна, оскільки в закордонній практиці корпоративна облігація самим поняттям вказує на організаційно-правову форму підприємства, яке випустило таку облігацію, тобто корпорацію (акціонерне товариство).

Врахування наведених положень щодо особливостей обігу облігацій необхідно для забезпечення ефективного управління операціями з облігаціями, основним інформаційним джерелом для якого виступає звітність. Правильне формування вимог до звітності є передумовою її підготовки на належному рівні для відповідного розуміння відображеної інформації. Саме таким чином забезпечується отримання достовірного джерела інформації, який сприяє покращенню діяльності підприємства у результаті раціонального використання усіх видів ресурсів.

Бухгалтерський облік операцій з облігаціями в повній мірі повинен забезпечувати необхідною інформацією заінтересованих користувачів. Дана ділянка обліку охоплює значний перелік облікових робіт, зокрема щодо випуску облігацій, відображення їх номінальної вартості, дисконту або премії, операції з нарахування відсотків за облігаціями, конвертація облігацій, погашення облігацій, сплата відсотків за облігаціями. Значна частина роботи облікового персоналу повинна бути спрямована на забезпечення аналітичною інформацією управлінського персоналу з метою прийняття ефективних рішень щодо необхідності фінансування за допомогою випуску облігацій. Надання внутрішньої звітності про облігації дозволить емітентам стежити за виконанням своїх зобов'язань за випущеними облігаціями, а також оцінити ефективність використання такої форми фінансування.

Проте інформація, яка міститься у фінансовій звітності, є досить узагальненою та фактично не розкривається саме в частині даного об'єкту обліку. Саме тому ми вважаємо доречним формування внутрішньої звітності за випущеними облігаціями.

Кількість та змістове наповнення такої звітності залежить від обсягів операцій з облігаціями на підприємстві, проте ми вважаємо, що в ній повинна бути відображена інформація за такими розрізами, як структура та етапи випусків облігацій, інвестори, надходження грошових коштів від розміщення облігацій (суми, дати), витрачання грошових коштів, отриманих від випуску облігацій (напрями, обсяги). Застосування запропонованих рекомендацій щодо форм внутрішньої звітності допоможе підприємства-емітентам більш ефективно здійснювати аналіз та контроль за використанням залучених коштів шляхом випуску облігацій.

Список використаних джерел

1. Балабанов В. С. Рынок ценных бумаг: коммерческая азбука / В. С. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 126 с.
2. Вавженчук С. Я. Правове регулювання фондового ринку: навч. посіб. / С. Я. Вавженчук; Київ. нац. екон. ун-т ім. Гетьмана. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2013. – 582 с
3. Звіт НКЦПФР за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua>
4. Нерсесов Н. О. Избранные труды по представительству и ценным бумагам в гражданском праве / Н. О. Нерсесов ; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, каф. гражд. права юрид. ф-та. – М. : Статут, 1998. – 286 с.
5. Орлов М. Кредитування: що треба знати підприємцям : практичний посібник / М. Орлов, С. Серєда. – Центр комерційного права, 2004. – 95 с.
6. Полковников Г. В. Английское право о компаниях: закон и практика : учеб. пособие / Г. В. Полковников. – М. : НИМП, 1999. – 240 с

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ КРИЗИ

Алексєєва Руслана Олегівна,
Мережна Валерія Русланівна
студентки Університету митної справи та фінансів
Науковий керівник – Ж.В. Піскова

ДЕВІАНТНА ПОВЕДІНКА ПЛАТНИКА ПОДАТКІВ ПРИ ЇХ СПЛАТІ

Анотація. В роботі досліджено девіантну поведінку платника податків та окремі аспекти запобігання ухиленню від порушень податкового законодавства. Досліджено найбільш загальні способи ухилення та порушення податкового законодавства.

Ключові слова: девіантна поведінка, ухилення від сплати податків, податкове правопорушення, незаконне використання пільг.

Кожній державі для виконання покладених на неї функцій необхідні фінансові ресурси, а в умовах кризи тим паче. Функціонування економіки в першу чергу тісно пов'язане з оптимальним та стабільним наповнення дохідної частини бюджетів усіх рівнів. В нашій країні одним із факторів в умовах кризи, який впливає на наповнення бюджетів протягом тривалого часу, залишається таке явище як уникнення або ухилення від сплати податків. Адже, виконання платниками податків податкового обов'язку щодо повної та своєчасної сплати податків виконується не завжди усіма суб'єктами оподаткування і їх фіскальна поведінка не завжди є адекватною.

У процесі формування особистості з соціально негативною позицією все активніше здійснюється інтеріоризація (присвоєння) девіантних цінностей, прискорюючи тим самим і одночасно поглиблюючи соціальну дезадаптацію, проявляючи форми поведінки, що відхиляються від соціально прийнятих в суспільстві, які в свою чергу поділяються на девіантні, деліквентні та кримінальні.

У системі ринкових відносин ухилення від сплати податків - це протиправні дії суб'єктів господарювання, спрямовані на мінімізацію податкових зобов'язань усіма допустимими способами, наслідками яких у випадку їх виявлення, може бути відповідальність за порушення податкового законодавства [5, с. 49].

На нашу думку, ухилення від сплати податків безпосередньо пов'язане з незаконними діями, котрі націлені на приховання реальних доходів та несплати податкових зобов'язань.

Сам податок як форма примусу впливає на вибір між сплатою і її уникненням, але для окремих платників податків це виступає азартною ризикованою грою, учасник якої порівнює шанси отримати більший дохід перед загрозою можливого викриття, діючи таким чином як раціонально мисляча "економічна людина", що в гонитві за особистою вигодою передбачає наслідки своєї поведінки, порівнюючи суму винагороди з розміром покарання у випадку невдачі [1, с.255].

Аналіз практики дає змогу виділити найбільш загальні способи ухилення від сплати податків:

- неподання документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків, зборів і обов'язкових платежів до бюджетів чи державних цільових фондів (наприклад, декларацій, бухгалтерських звітів і балансів тощо);
- приховування або заниження об'єктів оподаткування;
- заниження сум податків, зборів, обов'язкових платежів, які підлягають сплаті у відповідний бюджет чи фонд;
- приховування втрати підстав на пільги з оподаткування [4, с.78].

Поряд із загальними способами ухилення від сплати податків є і ряд специфічних способів здійснення злочинів у галузі оподаткування:

1. Ухилення від сплати шляхом завищення витрат на виконання робіт.

2. Ухилення від сплати податків шляхом виконання товарообмінних операцій без відображення їх у бухгалтерському обліку.

3. Ухилення від сплати податків шляхом реалізації продукції на адресу фіктивних фірм без передплати і переведення сум на дебіторську заборгованість.

4. Ухилення від сплати податків з використанням розрахунків у готівковій формі і приховування розрахунків за допомогою вексельного обігу [2, с.326].

Боротьба з порушеннями податкового законодавства та ухиленням від сплати податків головним чином повинно ґрунтуватися на забезпеченні стабільності розвитку держави, спокою та безпеки суб'єктів оподаткування, на дотриманні та забезпеченні основним чином свобод та законних інтересів громадян та суспільства. Тобто, головним напрямом боротьби з податковими правопорушеннями є їх профілактика, яка розглядається як багаторівнева система державних заходів, що спрямовані на виявлення та усунення причин правопорушень, що відповідає принципам гуманності, справедливості та демократизму. Наша держава використовує різноманітні заходи боротьби з порушеннями податкового законодавства, але значне місце займають заходи кримінальної відповідальності осіб, що ухиляються від оподаткування. Адже, саме чинний Кримінальний кодекс України містить низку норм, за якими кваліфікуються окремі різновиди ухилення від оподаткування, проте наявність кількох норм, за якими може наставати відповідальність за ухилення від оподаткування, не засвідчує наявності системи, а навпаки характеризує фрагментарність законодавства у сфері оподаткування.

Вивчення зарубіжного досвіду показує, що питанням удосконалення діяльності у сфері оподаткування приділяється багато уваги. Так, в США велика увага приділяється співробітництву правоохоронних органів з іншими державними відомствами з метою збору, аналізу і обробки інформації про можливі податкові злочини і правопорушення. Як джерела інформації, використовуються матеріали аудиторів і податкових інспекторів, громадських організацій, правоохоронних органів зарубіжних країн, банківських і інших фінансових установ США, а також громадяни США.

Основу інформаційного забезпечення контрольної і оперативної діяльності підрозділів Національної дирекції податкових розслідувань Франції складають дві інформаційні системи, що дозволяє також завчасно реагувати на порушення податкового законодавства. В Італії головною зброєю у наступі держави на „тіньову” економіку стала Фінансова гвардія. Вона підірвала та на законних підставах анулювала фінансові ресурси кримінальних формувань [3, с. 245].

Тому, можна сказати, що основними причинами та факторами, які сприяють ухиленню від сплати податків є: слабка фінансова дисципліна платників податків внаслідок низької податкової культури в суспільстві; недосконалість законодавчої бази, що не дозволяє залучати до повної відповідальності злісних неплатників; надлишкова фіскальна орієнтація податкової політики тощо. На сьогодні фінансовий ризик та покарання при свідомому порушенні податкового законодавства значно нижчий від можливого надприбутку, одержаного за таких умов. Отже, в даному випадку, ми бачимо, що несплата державі належних податкових зобов'язань має реальне економічне підґрунтя, а ухилення від сплати податків та порушення податкового законодавства є своєрідною реакцією платників податків на посилення податкового навантаження та недосконалість законодавства.

Список використаних джерел

1. Мудряк Т.О. Криміналістичне забезпечення розслідування шахрайства з фінансовими ресурсами // Науковий вісник НУДПСУ. – 2012. -№3. – с. 255-260.

2. Онишко О. В. Місце і значення взаємозв'язку правових категорій „податковий обов'язок” і „податкове зобов'язання” для забезпечення ефективності податкових правовідносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2015/3_2015/part_3/25.pdf

3. Тимченко О.М. Дієвість методів управління податковим боргом у контексті

новацій Податкового кодексу// Фінанси України. – 2011. - №3. – с.54-62.

4. Шевчук О. Теоретичні засади розвитку податкового контролю /О. Шевчук // Вісник КНТЕУ.Фінанси та банківська справа. – 2012. – №2. – с. 74-83.

5. Сидоренко Т.О. Сутність та причини ухилення від сплати податків / Т.О. Сидоренко // Економічний часопис ХХІ. –2010.–№5-6.–С.48-52.

Арендар Лілія Миколаївна

студент Національний авіаційний університет

Ковтуненко Вікторія Миколаївна

асистент Національний авіаційний університет

АНТИКРИЗОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СВІТОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Анотація. Розглянуто особливості антикризового регулювання економіки в умовах світових економічних криз та перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямку.

Ключові слова: антикризове регулювання, економічне зростання сталий розвиток.

Дослідження економічних криз дозволяє визначити, що головною метою антикризових перетворень й одночасно умовою стійкого розвитку економіки є регулювання процесів змін елементів і взаємозв'язків економічної системи в напрямку забезпечення їхньої синхронізації і збалансованості. Провідна роль у вирішенні цього завдання належить державному регулюванню.

У цьому сенсі важливою проблемою теорії криз є те, що, як свідчить практика, до цього часу не вироблено чітких, ефективних механізмів антикризового регулювання економіки, спрямованих на подолання, утримання поширення та прогнозування розвитку кризових ситуацій у глобальній економіці з огляду на потреби її розвитку.

Найбільш істотним недоліком сформованих думок про підходи до антикризових впливів на економіку є недооцінка стратегічного менеджменту, який за самою своєю суттю покликаний створювати найбільш загальну методологічну основу антикризового регулювання. Саме недолік стратегічності прийнятих рішень приводить до безсистемності, відсутності загальної спрямованості й спадкоємності проведених заходів, ігноруванню істотних взаємозв'язків між елементами й процесами.

Важливий внесок у пізнання економічних криз вносять дослідження, присвячені різним аспектам економічних криз в контексті економічного розвитку, таких учених, як С. Бобильов, Е. Гірусов, Б. Кабаці [3], Г. Фетісов [5].

Незважаючи на численні дослідження різних аспектів антикризового регулювання економіки, у науці не склався цілісний підхід до напрямків і способів подолання економічної кризи шляхом формування комплексної системи передбачення, зниження негативних проявів та прискорення виходу з економічних криз.

Антикризове регулювання – це процес, за допомогою якого здійснюється вплив держави на економіку з метою скорочення строків і зменшення глибини кризи, а також пом'якшення його негативних соціально-економічних наслідків. Державне антикризове регулювання виконує наступні функції: вироблення заходів стабілізації економіки під час кризових потрясінь; захист ключових підприємств, що перебувають у стратегічно важливих галузях, від кризових процесів, що відбуваються в економіці [4].

Вперше антикризове регулювання на державному рівні проводилося в США під час Великої депресії 1930-х років за наступними напрямками: фінансування й субсидування корпорацій, що опинились на межі банкрутства; примусове картелювання підприємств; державне регулювання кризового сільського господарства; організація суспільних робіт і надання допомоги з безробіття. Надалі державне регулювання еволюціонувало від антикризового до антициклічного [1].

Одна з найбільш значимих рис системи стратегічного управління, якій на сьогоднішній день також не надають достатньої уваги, є її здатність до самонавчання, заснована на вивченні й обробці попереднього досвіду. Не викликає сумнівів, наприклад, те, що глибокий і всебічний аналіз результатів проведення ринкових перетворень у світовій та вітчизняній економіці міг би істотно підвищити якість і результативність заходів державного регулювання в умовах світової економічної кризи, яка розпочалася у 2008 р.

Стабільний економічний розвиток, економічне зростання повинні бути основною метою антикризового регулювання. З огляду на це, антикризове регулювання повинне здійснюватись з урахуванням стратегії економічного розвитку країни. На нашу думку, підходи до антикризового регулювання економіки мають бути орієнтовані не лише на подолання наслідків кризи, але, в першу чергу, на забезпечення трансформаційних змін в економіці як наслідок ефективної поведінки держави до та під час економічної кризи. У першу чергу це стосується світової економічної кризи, зважаючи на неможливість в умовах глобалізації уникнути її впливу для конкретної держави.

Оскільки криза – форма руху, це потрібно враховувати в процесі регулювання розвитку економіки. На макрорівні необхідна наявність власного, діючого антикризового підрозділу, групи експертів. У періоди кризи цей підрозділ відповідав би за вживання оперативних заходів з її пом'якшення. Основним завданням, що має стояти перед антикризовим підрозділом держави в сприятливий період, є коротко- й довгострокове прогнозування можливих кризових ситуацій і розробка заходів, спрямованих на своєчасну діагностику кризи, що зароджується, і її блокування ще на ранніх стадіях виникнення [2].

Державна політика регулювання кризових ситуацій полягає в мінімізації економічного й соціального збитку, викликаного дією світової економічної кризи. При цьому важливо відзначити, що руйнування неефективних підприємств є найважливішим чинником ринкової економіки, що забезпечує її зростання і розвиток.

Необхідність орієнтації антикризового регулювання економіки на реалізацію стратегії економічного розвитку в умовах світових економічних криз є науково обгрунтованою та обумовленою практикою часто неефективного державного втручання до та під час кризи.

Перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямку передбачають формування наукових рішень щодо створення міжнародних та національних програм сталого економічного розвитку, що потребує вирішення глобальних завдань: подолання негативних наслідків світових економічних криз, вирішення проблем бідності, голоду, перенаселення, екологічних проблем тощо із застосуванням нових інструментів аналізу й бачення проблем і засобів їх вирішення з врахуванням особливостей і проблем кожного конкретного регіону країни.

Список використаних джерел

1. Антикризисное управление [Текст] / под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2005, 620 с.
2. Баринов. В. А. Антикризисное управление [Текст] / В.А. Баринов. – М. : Фин-пресс, 2005, 352 с.
3. Кабаці, Б. І. Еволюція теоретичних поглядів на джерела та можливості державного регулювання динаміки економічного зростання [Текст] / Богдан Іванович Кабаці // Науковий вісник: збірник науково-технічних праць. – Л. : НЛТУУ. – 2007. – Вип.17.3. – С. 189-202.
4. Ковалев, В. В. Проблемы предупреждения кризисов на финансовом рынке [Текст] / В. В. Ковалев ; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Г. Красавиной. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 184 с.
5. Фетисов, Г. Г. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансово-экономической системы [Текст] / Г. Г. Фетисов // Вопросы экономики. – 2009. – №4. – С. 31-41.

Балита Ольга Вікторівна

старший викладач ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ОСВІТИ

Анотація: Узагальнені переваги та недоліки банківського кредитування освіти, що розглядається як альтернатива державного освітнього кредиту і має перспективи розвитку в Україні.

Ключові слова: кредит, фінансування, кредитування освіти.

Здобуття вищої освіти виступає індикатором якості життя як особистості окремо, так і добробуту суспільства в цілому. В Україні здобути вищу освіту можна за державні та приватні кошти.

Зростає частина студентів, які навчаються на контрактній основі. Платна освіта передбачає регулярні, зазвичай раз на півроку, виплати грошових сум вузу згідно з договором. Загальні правила надання освітніх послуг регламентує держава.

Багато зарубіжних країн ввели систему освітніх кредитів для того, щоб зменшити бюджетні видатки на вищу освіту і поступово перейти до ситуації, коли вузи будуть фінансуватися за рахунок плати за навчання. Кредити студентам для оплати за навчання надаються державою, самими навчальними закладами, приватними організаціями. В двох останніх випадках держава, як правило, виступає гарантом повернення кредитів.

У законодавстві України надання державних пільгових довгострокових кредитів для здобуття освіти має широке правове регулювання.

Правові аспекти кредитування на здобуття освіти досліджували Р. В. Якубовський, К. Г. Грищенко, А. С. Кравченко [3], питання фінансово-правового регулювання банківського кредитування - Г. Ю. Шемшученко, Н. Маслак [4], У. В. Владичин [6], основи механізмів кредитування освітніх послуг - В. М. Андрієнко, Т. В. Белопольська, Г. В. Пашенко, Д. Шиян [5]. Однак, існуючі підходи не створюють доступності державного кредитування освіти широким верствам населення та не дають в повній мірі реалізувати матеріальну підтримку держави і задовольнити суспільні потреби особистості у здобутті освіти.

Поряд з державним пільговим кредитуванням в Україні повинно функціонувати банківське кредитування освіти комерційними банками. Освітній кредит – продукт відносно новий для вітчизняних банків. Найчастіше кошти на навчання пропонують зайняти в рамках універсального споживчого кредиту, розрахованого на фінансування будь-яких побутових потреб (купівлі товарів, ремонту квартири і т.п.).

Правові засади кредитування для здобуття освіти закріплені у нормативно-правових актах України. Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» одним із принципів, на яких ґрунтується державна політика у сфері освіти, є принцип доступності та конкурсності отримання вищої освіти кожним громадянином України. Потрібно врахувати і той факт, що відповідно до постанов Кабінету Міністрів України «Деякі питання запровадження зовнішнього незалежного оцінювання та моніторингу якості освіти» від 25 серпня 2004 р. № 109510 [1, с. 54] та «Про невідкладні заходи щодо запровадження зовнішнього незалежного оцінювання та моніторингу якості освіти» від 31 грудня 2005 р. № 131211 [2, с. 123] у нашій державі діє зовнішнє незалежне оцінювання навчальних досягнень випускників навчальних закладів системи загальної середньої освіти, за результатами якого проводиться конкурсний відбір для навчання у вищих навчальних закладах та яке є вступними випробуваннями до даних закладів.

З метою заохочення одержувачів кредиту до успішного навчання необхідно запровадити систему пільг особам, що мають вагомні навчальні здобутки. Це буде стимулом для більш якісного засвоєння навчального матеріалу особами, що здобувають вищу освіту та отримують кредит.

Потрібно також передбачити дострокове повернення кредиту, умови його відтермінування та відповідальність при ухиленнях від сплати.

Практика свідчить, що до послуг банків частіше вдаються студенти державних, а не приватних університетів, що цілком зрозуміло: у разі невдалої участі у конкурсному відборі на бюджет, вони неготові оплачувати навчання за контрактом власними силами. Аналіз фінансового ринку дозволяє стверджувати про поступове зростання популярності позик на навчання, особливо серед бажаючих отримати другу вищу освіту.

Держави, які зацікавлені в рівному доступі громадян до вищої освіти, покращують умови надання кредитів. Проведені дослідження дозволяють виділити наступні види освітнього кредитування:

- комерційне кредитування банками – на загальних умовах;
- комерційне кредитування банками разом з вузами-партнерами – на пільгових, порівняно з загальними, умовах;

- кредитування освіти в окремих вузах з використанням благодійних коштів.

Переваги кредитів порівняно з іншими формами фінансування освіти:

- дана форма фінансування дає можливість отримати освіту особам із сімей з низьким доходом;

- використання кредитів зменшує видатки держави на освіту та зменшує навантаження на бюджет;

- необхідність взяття кредиту на освіту стимулює відповідальність студентів до навчання;

- існує можливість підготувати спеціалістів для "малопривабливих" сфер діяльності;

- освітні кредити забезпечують справедливість, так як за навчання сплачує той, хто отримав освіту, а не платники податків.

Проте, необхідно визнати, що для банків існують наступні недоліки при наданні освітнього кредиту:

- ймовірність неповернення суми кредиту;

- труднощі із забезпеченням кредиту;

- невисокий прибуток;

- важке встановлення привабливих та доступних для студента процентних ставок і т.п.

Розглянуті «плюси» і «мінуси» банківського освітнього кредитування вимагають розробки оптимального механізму задоволення суспільних потреб у здобутті освіти.

Список використаних джерел

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання запровадження зовнішнього незалежного оцінювання та моніторингу якості освіти» від 25.08.2004 р. № 1095 // Офіційний вісник України. - 2004. - № 34. - С. 54. - Ст. 2262.

2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про невідкладні заходи щодо запровадження зовнішнього незалежного оцінювання та моніторингу якості освіти» від 31.12.2005 р. № 1312 // Офіційний вісник України. - 2006. - № 1. - С. 123. - Ст. 34.

3. Кравченко А.С. Оптимізація банківських кредитних ставок : автореф. дис. канд. екон. наук / А.С. Кравченко. – К., 2011. – 21 с.

4. Маслак Н. Відновлення банківського кредитування в Україні / Н. Маслак, О. Маслак // Пропозиція. – 2010. – № 9. – С. 20–24.

5. Шиян Д. Банківське кредитування та економічна динаміка / Д. Шиян // Банківська справа. – 2009. – № 1. – С. 27–38.

6. Владичин У.В. Банківське кредитування [Електроний ресурс] : навч. посіб. / У.В. Владичин ; за ред. С.К. Реверчука. – К. : Атіка, 2008. – 648 с. – Режим доступу: http://mobile.pidruchniki.ws/1584072045689/bankivska_sprava/bankivske_kredituvannya_-_vladichin_uv.

Бараш Аліна Юрїївна

Студентка Національного технічного університету
України
«Київський політехнічний інститут»

БЕЗРОБІТТЯ У СТОЛИЦІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ

Анотація: У статті досліджено безробіття міста Києва та подано шляхи його подолання.

Ключові слова: безробіття, рівень безробіття у м. Києві, шляхи подолання безробіття.

Проблема безробіття є важливою на сьогодні не тільки в Україні, а й у інших країнах. За даними ООН сьогодні в світі кожний третій працездатний не має роботи взагалі або має випадковий чи сезонний заробіток (750млн.чол.). Тому безробіття є центральною соціальною проблемою сучасного суспільства.

Безробіття не може бути доцільним ні в економічному, ні в соціальному плані, оскільки його зростання створює цілий комплекс проблем: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків. Зростають ризик соціального напруження, додаткові витрати на підтримку безробітних.

Всі країни світу прикладають багато зусиль для подолання безробіття, але жодній ще не вдалося ліквідувати його повністю.

Щодо Києва, то сьогодні рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці (МОП)) серед економічно активного населення віком 15–70 років становив 6,5%, а працездатного віку – 6,9%.

Завданням дослідження є дослідити безробіття та шляхи його вирішення у місті Києві.

Безробіття є явищем, що показує певні економічні відхилення щодо вимушеної незайнятості населення працездатного віку. На погляд американського економіста І. Оукена, безробіття породжується за умов, коли ринок праці не бажає поглинути осіб, здатних працювати, і тих, що бажають працювати. На його думку, на ринку праці існує порушений баланс між попитом і пропозицією. Такі категорії, як зайнятість та безробіття, займають важливе місце в аналізі ринку праці. У розвинутих країнах світу безробіття вважається результатом високих темпів зростання НТП.

Така економічна категорія, як безробіття, є однією з найбільших соціально-економічних проблем, адже її високий показник призводить до морального занепаду суспільства і, як наслідок, до підвищення рівня злочинності.

Економічна криза, спричинена відсутністю чітких програм суспільного розвитку держави, зумовила різке скорочення виробництва, яке, у свою чергу, викликало такі негативні явища, як зниження рівня життя населення, безробіття див. Таблиця 1), зростання соціальної напруги і, врешті-решт, загрозу державній безпеці України.

Таблиця 1

Безробітне населення у місті Києві (за методологією МОП 2010-2014рр.) [1]

	У віці 15-70 років		Працездатного віку	
	в середньому, тис. осіб	у % до економічного активного населення	в середньому, тис. осіб	у % до економічного активного населення
2010	85.9	5.8	35.1	6.4
2011	82.5	5.6	81.9	6.1
2012	81.5	5.5	80.4	6.0
2013	77.5	5.2	77.5	5.7
2014	98.7	6.7	98.7	7.2

Розглянемо сучасний стан безробіття у місті Києві. Середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років становить 1450,9 тис. осіб, з яких 1356,7 тис. осіб зайняті економічною діяльністю, а решта (94,2 тис.) – безробітні, тобто особи, які не мали роботи, але активно її шукали як самостійно, так і за допомогою державної служби зайнятості. Рівень зайнятості населення становить: у віці 15–70 років – 62,0%, а в працездатному віці – 68,2%. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15–70 років становить 6,5%, а працездатного віку – 6,9% [1].

З урахуванням реалій сьогодення, стан ринку праці характеризується наявністю низки проблем, які заважають ефективному розвитку країни. До таких проблем ми можемо віднести: по-перше, український ринок праці отримав значні втрати в результаті анексії Криму, бойових дій в Луганській та Донецькій областях. Локальні підприємства та регіональні офіси компаній на цих територіях зазнали серйозну руйнацію або знищення, що призвело до скорочення персоналу або ж навіть до закриття підприємств; по-друге, збільшується рівень міграції. Сьогодні ми маємо справу не тільки з трудовою міграцією, а й з міграцією біженців із нестабільних регіонів. Внутрішня міграція вносить додаткове навантаження на ринок праці центральних та західних регіонів України, що впливає що впливає на рівень безробіття [2].

Заходи для вирішення проблеми безробіття [3,4]:

- Створення нових робочих місць паралельно з вже існуючими.
- Розширення сфери послуг. Через значне падіння рівня життя попит на послуги скорочується. Ростуть лише послуги державного сектора, що є негативним явищем.
- Дотації на створення робочих місць, пільги при найманні, допомога малому і середньому бізнесу.
- Перенавчання або підвищення кваліфікації кадрів. Ці заходи допомагають, коли одні галузі вгасають, а інші розвиваються, тобто при структурній перебудові господарства. Зараз же йде спад у всіх галузях, що обумовлений суспільною кризою.
- Інвестиційні фонди міністерств і відомств.

Держава має розробляти певні заходи для боротьби з таким явищем як безробіття, а також приймати певні закони, які б допомогли зменшити соціальне напруження в Україні.

Наведені у статті шляхи подолання безробіття допоможуть зменшити рівень безробіття у місті Києві завдяки збільшенню робочих місць, наданню допомоги молоді, збільшенню кількості спеціальних центрів зайнятості тощо.

Список використаних джерел

1. Данні державного комітету статистики України <http://kiev.ukrstat.gov.ua/>
2. Вороніна А.В., Ніколаєва К.М. Економічний вісник Young Scientist № 2 (17)
3. Чурилова О.А. Безробіття в Україні: причини, види, наслідки // Наукові доробки молоді – вирішення проблем європейської інтеграції: зб. наук. статей у 2 т. – Х.: Континент, 2010. – №12. - С. 182-184
4. Баланда А.А. Соціально-економічні ризики та наслідки безробіття в Україні // Економіка та держава. – 2009. – №4. – С. 75-78

Безпала Олена Василівна
викладач Технологічно-економічний коледж
Білоцерківський національний аграрний університет

ПЕНСІЙНИЙ ФОНД УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. В статті визначено проблеми та перспективи розвитку пенсійної системи України, обґрунтовано та проаналізовано функціонування Пенсійного фонду.

Ключові слова: Пенсійний фонд, пенсійне забезпечення, пенсіонер, пенсійна реформа.

В умовах формування соціально-економічної відповідальності держави перед громадянами, які закінчили трудову діяльність у зв'язку зі своїм віком, питання пенсійного забезпечення є одним з найактуальніших. Тому формування оптимальної моделі пенсійного забезпечення, що враховує соціальні та економічні аспекти життя суспільства, є важливим завданням багатьох держав.

Невід'ємним інструментом накопичувального рівня пенсійного забезпечення є державні пенсійні фонди, вони акумулюють грошові внески застрахованих осіб в економіку країни через довірче управління, для подальшого їх збільшення. Необхідно відзначити, що, на сьогоднішній день, в порівнянні з іншими західними країнами, питання про необхідність вдосконалення пенсійної системи в Україні є досить актуальним. Незважаючи на тривалий термін існування реформи, державою було реалізовано лише третина поставлених цілей: коефіцієнт заміщення (відношення пенсії до заробітної плати) знижується, дефіцит бюджету Пенсійного фонду України зростає, а кількість осіб, які використовують недержавні пенсійні системи, покликані виправити ситуацію, що склалася, росте дуже повільно. Пов'язано це як з відсутністю механізмів, що дозволяють посилити відповідальність працівника за майбутню пенсію, так із незнанням тих пенсійних продуктів і послуг, які пропонують недержавні пенсійні фонди. Таким чином, в Україні є необхідність проведення аналізу аналогічних систем інших країн, що мають більший досвід їх використання, виявлення позитивних і негативних результатів діяльності в даній сфері з метою можливості застосування даного досвіду щодо ситуації, що склалася в системі недержавного пенсійного забезпечення в Україні.

Нинішня система пенсійного забезпечення передбачає, що всі відрахування з заробітних плат працюючого населення спрямовується до ПФ, а потім іде розподіл цих коштів серед пенсіонерів. Тобто, вона передбачає, що діти утримують своїх батьків, а не те, що працюючий відраховує кошти на свою пенсію, як дехто вважає. Попри це система дає серйозні збої в наявних умовах. Наразі в Україні чисельність населення зменшується, народжуваність падає, і, відповідно, зменшується кількість працюючого населення.

На сьогоднішній день один працюючий повинен утримувати одного пенсіонера. Навіть при середній пенсії в 1,5 тис. грн. – це є само-собою неможливим, адже середня заробітна плата в Україні становить трохи більше 3 тис. грн. Тобто, навіть якщо кожен відраховуватиме в ПФ половину своєї заробітної плати, цього буде недостатньо для виплати всіх пенсій [5].

Ця проблема почала набувати таких масштабів 10 років тому. Саме з 2014 року уряд запровадив використання пенсійних виплат як політичного інструменту. Це логічно, адже 30% виборців – це пенсіонери і, на відміну від інших категорій, їх явка на виборах, ніколи не давала підстав сумніватись в сукупності інвестиції. За 12 років розмір середньої пенсії збільшився в 10 разів, все це все одно не є показником порівняно з іноземною діяльністю у сфері пенсійного забезпечення. Порівнявши рівень життя пенсіонерів в Україні та за кордоном можна зробити висновки, що при переході на ринкову модель ми не врахували деякі нюанси, до них відносяться і недоліки сучасної політики ПФ [4].

Актуальність теми дослідження полягає в необхідності вивчення проблем пенсійного забезпечення населення, зокрема, діяльності Пенсійного фонду України, оскільки світова практика ринкових відносин переконує в тому, що значення цієї галузі

фінансової системи країни є дуже великим для нормального функціонування економіки та відповідного рівня життя населення, це проминуло межу працездатного віку.

Серед вчених економістів, котрі досліджували питання фондів фінансових ресурсів цільового призначення в своїх наукових працях, були наступні: Адамик О. В., Шевчук Л. П., Бондар І. К., Романенко О. Р., Гнибіденко І. Ф., Шклярський Ю. О., Лондар С. Л., Науменкова С. В., Корсетті Д. Б., Шмідт-Хебель К., Демінг У. Е..

Метою проведення дослідження є: дослідження теоретико-методологічних основ діяльності Пенсійного фонду України, а також шляхи, методи та пропозиції реформування системи пенсійного забезпечення, пенсійної системи України.

Об'єкт дослідження: стан та перспективи розвитку пенсійної системи України, особливості функціонування Пенсійного фонду.

На нашу думку, до основних проблем функціонування Пенсійного фонду можна віднести недостатність реального фінансування. Сучасний стан економічної ситуації в Україні нестабільний, а це призводить до втрати стабільного основного джерела фонду – нарахування на фонд заробітної плати.

Проблема формування Пенсійного фонду може бути вирішена за допомогою новітніх підходів. В цьому контексті першочерговим завданням є проведення повномасштабної пенсійної реформи, оскільки тільки так можна докорінно поліпшити становище сьгоднішніх пенсіонерів при стимулюванні економічної активності населення працездатного віку.

Необхідно стимулювати населення реєструвати свої доходи і сплачувати внески до пенсійних фондів, щоб забезпечити необхідний зв'язок між характером трудової діяльності (тривалістю стажу і сумою внесків до пенсійних фондів) та матеріальним забезпеченням на старість.

В результаті проведеного дослідження бачимо, що для забезпечення стабільного функціонування пенсійної системи необхідно:

- посилити платіжну дисципліну стосовно сплати страхових внесків до Пенсійного фонду України;
- забезпечити встановлення адекватності, обґрунтованості та прийнятності рівня фіскального навантаження на фонд оплати праці;
- розширити базу нарахування страхових внесків, у тому числі за рахунок легалізації зарплати та підвищення її рівня, скорочення неповної зайнятості та безробіття;
- вдосконалити законодавство в частині повноважень здійснення державного нагляду в системі накопичувального пенсійного забезпечення, а також посилення ролі Мінекономіки у запровадженні обов'язкової накопичувальної пенсійної системи;
- сприяти підвищенню інвестиційної привабливості боргових зобов'язань і ліквідності акцій вітчизняних емітентів;
- розширити напрями інвестування пенсійних активів за наявності сприятливих умов на фондовому ринку та макроекономічної стабільності.

Список використаної літератури

1. Кремень О. І. Фінанси : навчальний посібник / О. І. Кремень, В. М. Кремень – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
2. Кудряшов В. П. Фінанси : навчальний посібник / В. П. Кудряшов Херсон: Олді-плюс, 2011. -352 с.
3. Пилявець В. М. Фінанси : навчальний посібник / В.М. Пилявець, М. Т. Пилявець. – К.: «Аграрна освіта», 2010. – 306 с.
4. Журнал проблеми економіки : www.problecon.com
5. Журнал «Економіка розвитку» : www.ed.ksue.edu.ua

Борисова Анна Олександрівна

Студентка 3 курсу

Коледж економіки, права та інформаційних технологій

Науковий керівник: к.е.н., доцент Плетенецька С.М.

МАЙНОВЕ СТРАХУВАННЯ ТА ЙОГО РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

Анотація: Розглянуто і проаналізовано динаміку основних показників діяльності страхових компаній в галузі майнового страхування. Визначено основні тенденції та напрямки оптимізації майнового страхування в Україні.

Без розвинутої системи страхування економіка успішно функціонувати не може. Майнове страхування має стати одним із основних механізмів поновлення порушених майнових інтересів осіб у випадках непередбачуваних природних, техногенних та інших явищ, що позитивно впливає на зміцнення фінансів держави [2, с.147]. Слід зауважити, що сучасний стан правовідносин з майнового страхування на страховому ринку України свідчить про серйозні суперечності та прогалини в чинному законодавстві. У зв'язку з цим створення системи фінансових гарантій, розвиток майнового страхування в Україні як механізму захисту майнових інтересів є і необхідним, і особливо значимим.

Ключові слова: майнове страхування, страхування майна юридичних осіб, страхування майна фізичних осіб, політика.

Значення даного страхування зумовлене тим, що майно служить обов'язковим елементом господарської діяльності юридичних осіб і життєдіяльності людей, тому забезпечення страхового захисту майна є пріоритетним в системі страхових відносин. Економічне призначення майнового страхування полягає у відшкодуванні збитків, заподіяних страхувальнику внаслідок пошкодження або знищення майна при настанні страхових випадків [2].

Окремі аспекти майнового страхування України та визначення проблем розглядаються в працях В.Базилевича, К.Базилевича, К.Воблого, О.Вовчак, Н. Внукової, В.Грушка, О.Заруби, М.Клапківа, В.Малько, С.Осадця, А.Таркуцяка, Я.Шумелди [1].

Метою роботи є розкриття економічної природи та сутності страхування майна в сучасних ринкових умовах і визначення шляхів прискорення розвитку страхування майна в Україні.

Важливим напрямом розвитку для України було і буде впровадження зарубіжного досвіду організації страхування і ефективного функціонування страхового ринку, оскільки страхові компанії в розвинутих країнах добре знають сильні і слабкі сторони клієнтів, мають певний досвід ринкових перетворень, вимушені постійно оцінювати ризик і прогнозувати страхові події, розробляти рекомендації по підвищенню ефективності роботи страховиків і страхувальників та по виконанню страхових зобов'язань по заключених договорах [4].

За договорами майнового страхування може бути застрахована будь-яка частина майна. Юридичні та фізичні особи можуть застрахувати майно як у повній його оцінці, тобто за дійсною, реальною вартістю, так і в певній частці. При страхуванні майна страхова сума не може перевищувати його дійсної вартості на момент укладання договору. Під дійсною вартістю майна найчастіше розуміється відновлювальна (балансова) вартість. Договори страхування майна можуть бути укладені на один рік і на невизначений термін зі щорічним перерахунком вартості майна і суми річних платежів. Договір, укладений на невизначений строк, вважається продовженим на наступний рік за умови внесення до закінчення поточного року певної частини (зазвичай 20- 25 %) страхових платежів , розрахованих на наступний рік.

При недотриманні вимог законодавства і укладанні договору майнового страхування з недоліками суб'єктного складу, форми, волі та змісту, ЦК України, а також Закон України "Про страхування" передбачає визнання таких правочинів недійсними з моменту укладання, що тягне для сторін (або для винної сторони) невігідні наслідки.

Безперечно, договір майнового страхування вважається недійсним і не підлягає виконанню, якщо його укладено після страхового випадку або, якщо об'єктом страхової охорони є майно, яке підлягає конфіскації на підставі судового вироку або рішення, що набуло законної сили.

Відсутність деяких елементів категорії страхового інтересу спричиняє різного роду негативні наслідки для страхувальника (відмову від страхового відшкодування, договірну відповідальність тощо). У деяких випадках страховик має право вимоги визнання договору недійсним. Так, якщо страхувальник з моменту укладання договору майнового страхування не мав страхового інтересу, про що страховик не знав: у страхувальника не було майнового зв'язку з об'єктом страхової охорони, він мав інтерес на отримання вигоди після настання страхового випадку, провокував настання страхової події тощо, – договір був укладений з пороком волі та волевиявлення. За загальним правилом, такий договір вважається недійсним.

Страхувальниками у майновому страхуванні можуть бути юридичні й (або) фізичні особи. Залежно від того, хто виступає у ролі страхувальника, ця галузь страхування охоплює дві підгалузі:

1. Страхування майна юридичних осіб (виробничого майна): нерухоме майно; обладнання; устаткування; транспортні засоби; вантажі; інструменти; інше майно підприємств.

2. Страхування майна фізичних осіб (особистого майна): будівлі та квартири громадян; домашні тварини; транспорт; домашнє майно та майно на садибі; інше майно [5].

Страхове відшкодування виплачується залежно від розміру страхового збитку та системи (методу) страхування.

Збитком при страхуванні майна вважається:

- у разі його знищення чи крадіжки — його дійсна вартість з урахуванням зносу на момент настання страхового випадку або дійсна вартість, виходячи із ринкових цін;
- у разі пошкодження — різниця між заявленою (вказаною, визначеною) дійсною вартістю і вартістю цього майна з урахуванням знецінення в результаті страхового випадку.

Страховий збиток при страхуванні основних і оборотних активів включає:

- вартість знищеного майна за страховою оцінкою; вартість пошкодженого майна з урахуванням його знецінення;
- витрати, пов'язані з рятуванням майна, запобіганням та зменшенням збитків (переміщення майна в безпечне місце, відкачка води тощо);
- вартість робіт з приведення застрахованого майна в належний вигляд (прибирання, сушіння, сортування тощо).

Із розміру страхового збитку вираховуються:

- вартість придатних для використання частин майна;
- вартість придатних для використання, але знецінених частин майна (дошки, цегла, запчастини, інструменти тощо)

Житлова та комерційна нерухомість в Україні в більшості своїй продовжує обходитися без страхового захисту. Почастішання природних катаклізмів поки не приводять клієнтів-фізичних осіб в страхові компанії. Рядові громадяни не поспішають проявляти активний інтерес до майнового страхування, незважаючи на резонансні страхові випадки. Страхування майна не є потребою споживача, яка задовольняється в першу чергу. Однією з перешкод, є недостатній рівень добробуту більшої частини населення.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2015 становила 374, у тому числі СК "life"¹ – 52 компанії, СК "non-life" – 322

компанії, (станом на 30.06.2014 – 400 компаній, у тому числі СК "life" – 58 компаній, СК "non-life" – 342 компанії). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так за I півріччя 2015 року порівняно з аналогічним періодом 2014 року, кількість компаній зменшилася на 26 СК.

Протягом аналізованого періоду зросла кількість договорів на 27 937 тис. одиниць (або на 43,3%), при цьому на 33 346,9 тис. одиниць (або на 273,7%) зросла кількість договорів з добровільного страхування, в тому числі: кількість укладених договорів страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ збільшилася на 13 096,4 тис. одиниць (або на 1058,1%); кількість укладених договорів страхування майна збільшилася на 12 915,6 тис. одиниць (або на 879,6%); кількість укладених договорів страхування від нещасних випадків збільшилася на 3 376,7 тис. одиниць (або на 67,1%).

Обсяг валових страхових виплат/відшкодування у порівнянні з I півріччям 2014 року збільшився на 657,3 млн. грн. (27,4%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 628,5 млн. грн. (26,7%). Страхові резерви станом на 30.06.2015 зросли на 17,7% у порівнянні з аналогічною датою 2014 року, при цьому технічні резерви – на 11,5%, а резерви зі страхування життя – на 29,9%.

Показники загальних активів страхових компаній та обсягу сплачених статутних капіталів незначною мірою відхиляються від аналогічних показників минулого року. Так, загальні активи страховиків у I півріччі 2015 року зменшилися на 3,9%, з них активи, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів збільшилися на 2,5%, а обсяг сплачених статутних капіталів зменшився на 2,4% [6].

Страховики намагаються конкурувати за нечисленних корпоративних клієнтів за допомогою цінової політики, однак занижені ціни не стимулюють як якісний, так і кількісний ріст ринку майнового страхування. Наприклад, на ринку є випадки, коли тариф становить лише 0,015% (іншими словами, мільйонна відповідальність за кілька тисяч гривень). Ризики при цьому несе не тільки СК, але й самі клієнти, які можуть не дочекатися відшкодування в разі настання страхового випадку.

По суті, ціни на поліси ростуть тільки при страхуванні заставного майна, оскільки банки вимагають від страховиків великі комісійні, які закладаються у вартість страховки. Ціни на ринку страхування житлового майна мають незначну тенденцію до зменшення. За житлової іпотеки умови визначають банки і не завжди готові знижувати розмір надходжень від страхування [5].

Не розраховуючи більше на підтримку банків і в не зможі знайти нових клієнтів, компанії намагаються переманити страхувальників один у одного. При цьому головним аргументом часто слугує не якість страхового покриття, а вартість страховки.

Розвиток ринку в цілому багато в чому залежатиме від розвитку роздрібного страхування. Компанії, які вже зараз почали вибудовувати агентську мережу, володіють безперечною конкурентною перевагою. Основні функції, які виконує обізнаний страховий агент – це реклама страховика, інформування та консультування страховика. Першочерговими завданнями для оптимізації розвитку майнового страхування в Україні мають стати:

- 1) з метою усунення причин можливості низької якості страхових послуг є потреба насамперед у розробці та затвердженні Національним банком, Уповноваженим органом та Фондом державного майна України національного стандарту визначення ліквідної вартості заставного майна (майнових прав), та вартості майна з метою страхування;

- 2) щоб страховий ринок функціонував стабільно, а страховики були спроможні виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками необхідно розробляти і впроваджувати систему кодексів, та створення сукупності законодавчих актів, які б охоплювали усі сектори ринкової економіки, сприяли упорядкуванню взаємовідносин між суб'єктами ринку на всіх фазах процесу відтворення;

3) підвищення ефективності страхової діяльності можливе лише шляхом проведення ефективної державної політики, направленої на регулювання страхового ринку в Україні.

Список використаних джерел

1. Грушко В.І Фінансова політика держави на макрорівні: Монографія 6 том – Університет економіки та права «КРОК», 2012 – 295 с.
2. Марценюк-Розарьонова О.В. Financial space - № 3 (15) 2014 – 151 с.
3. Осадець С.С. Страхування: Підручник / С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
4. Барновський О.І. Розвиток страхового бізнесу в Україні // Фінанси України. – 2004. – № 8. – С.85.
5. Вовчак О. Д. Страхова справа : підручник / О. Д. Вовчак. — К. : Знання, 2011. — 391 с.
6. <http://nfp.gov.ua/> - сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг

Гайдаржийська Ольга Миколаївна,
к.е.н., доцент Національного авіаційного університету
Білковська Дар'я Ігорівна,
студентка Національного авіаційного університету

ПРОБЛЕМА ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

Анотація. Дослідження проблеми проектного фінансування, досвіду його застосування, шляхів його реалізації та можливостей підвищення ефективності його використання.

Ключові слова: проектне фінансування, інвестування, фінансові інструменти.

В сучасних умовах розвитку економіки проектне фінансування є ефективним інструментом формування інвестиційних ресурсів, що дозволяє залучати тимчасово вільні кошти з різних джерел і елімінувати ризики інвестиційного проекту шляхом їх перерозподілу між його учасниками. Передбачаючи фінансування під заставу майбутнього грошового потоку, даний інвестиційний інструмент надає можливість акумулювати фінансові матеріальні та нематеріальні активи і формувати необхідні ресурси в умовах нестачі власних коштів і обмеженості доступу до традиційних форм банківського кредитування [4].

Доцільно зазначити, що згідно з принципами проектного фінансування, інвестори, насамперед, оцінюють здатність проекту стабільно генерувати грошові потоки, які стають джерелом коштів для обслуговування боргу. Гарантією для інвестора в проектному фінансуванні виступає економічний ефект від реалізації проекту [2].

Враховуючи дослідження вчених-економістів, можна стверджувати, що реалізація проектного фінансування на практиці не є ефективною через нестачу практичного досвіду його застосування і ряду проблем, таких як: ринок проектного фінансування перебуває на стадії формування; проектне фінансування залежить від рівня розвитку корпоративного і майнового права, а його ефективність визначається загальною ефективністю судової та виконавчої системи; недостатність досвіду і знань для оцінки проектного ризику; низькій рівень кваліфікації учасників проектного фінансування [1, 5].

Також, слід зазначити, що необхідним є вивчення можливостей адаптації досвіду світової практики проектного фінансування до умов нашої країни, що, в свою чергу, сприятиме розвитку проектного фінансування у тому числі в області розробки методичних підходів, які зможуть забезпечити ефективність аналізу можливостей інвестора щодо мобілізації власних і позикових джерел, інвестиційної привабливості зовнішнього середовища, вибору об'єктів інвестування з метою визначення прийняттого рівня ризику при досягненні необхідної прибутковості.

Узагальнюючи вищезазначене маємо можливість констатувати той факт, що проблема проектного фінансування в сучасних дослідженнях вчених-економістів є не достатньо вивченою і потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Dealogic Global Project Finance Review 2009 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.dealogic.com
2. Бугай В. З. Проектне фінансування як інструмент залучення інвестиційних ресурсів / В. З. Бугай, М. С. Євтушенко, А. В. Комісарова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С. 205–210. – (Серія «Економічні науки»)
3. Йєскомб Э. Р. Принципы проектного финансирования. – М.: Вершина, 2014. – 488 с.
4. Пересада А. А., Майорова Т. В., Ляхова О. О. Проектне фінансування. – К.: КНЕУ, 2005. – 741 с.
5. Ховалко Г. Р. Майбутнє за проектним фінансуванням [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/orgsrc/~/1/1/192/112915>

Гнатко Дмитро Анатолійович

студент ВНЗ Київський національний торговельно-економічний університет

ЄВРОПЕЙСЬКІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. Здійснено аналіз інвестиційного клімату в Україні на сучасному етапі розвитку. Досліджено структуру надходження прямих іноземних інвестицій в національну економіку з країн ЄС.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість, іноземні інвестиції.

У процесі дослідження даного питання я акцентую увагу на тому, що формування сприятливого інвестиційного клімату є одним із стратегічних завдань, що сьогодні стоять перед українською державою, від реалізації якого залежить можливість стабілізації національної економіки та її подальша соціально-економічна динаміка. Україна має значний інвестиційний потенціал, зокрема: є одним з найбільших потенційно містких ринків в Європі; володіє багатими природними ресурсами; має високий рівень науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та значний науково-технічний потенціал; володіє значним сільськогосподарським потенціалом (вигідне географічне розташування, сприятливий клімат, родючі ґрунти); має добре розвинену інфраструктуру. Окрім того, привабливість української економіки для іноземних інвесторів ґрунтується на наявності відносно дешевої кваліфікованої робочої сили.

Однак, попри ці суттєві переваги, інвестиційна привабливість України сьогодні залишається низькою, оскільки інвестиційний клімат в Україні є досить ризикованим. Збройний конфлікт на Сході України, звуження або закриття ринку Росії мали вкрай негативний вплив на платіжний баланс країни. З початку 2014 року Україна втратила 13592,1 млн. дол. інвестицій, у той час як приплив капіталу становив лише 2451,7 млн. дол. США.

За країнами походження найбільшими інвесторами України, на яких припадає майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, є: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія та Великобританія. Відповідно найбільшими надходженнями з України у країни ЄС є Кіпр, Латвія, Польща.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) між Україною та країнами ЄС на 01.07.2015

Країна	Обсяг, млн дол.	у % до підсумку	Обсяг, млн дол.	у % до підсумку
	з країн ЄС в економіку України		з України в країни ЄС	
Всього з / у країн ЄС-28	33154,9	100	6015,4	100
Кіпр	12274,1	37	5817,6	96,7
Німеччина	5489	16,6		
Нідерланди	5108	15,4		
Австрія	2354,3	7,1		
Велика Британія	1953,9	5,9		
Франція	1539,2	4,6		
Італія	966,6	2,9		
Польща	790,8	2,4	51,3	0,9
Угорщина	561,9	1,7		
Люксембург	377,1	1,1		
Латвія			76,9	1,3
Інші країни ЄС	1740	5,3	69,6	1,1
Довідково:				
Всього	42851,3	x	6254,4	
Всього з / у країн ЄС-15	18778,4	x		23,7

Джерело: складено автором за даними [2].

Активне залучення іноземних інвестицій з Кіпру говорить нам про те, що Україна має досить гостру проблему із діяльністю офшорних зон та за їх допомогою відмивання брудних грошей.

Серед прямих іноземних інвестицій, найбільша частка надходить у промисловість, ще третина іноземних вкладень приходить на фінансову діяльність, яка хоч і є вкрай необхідною для здійснення всіх видів господарської діяльності.

Лідерами щодо залучення інвестицій в регіональному розрізі багато років поспіль є місто Київ, Дніпропетровська, Донецька і Харківська області. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Щодо стану інвестиційного клімату в Україні за міжнародними рейтинговими оцінками, то за результатами досліджень Європейської бізнес асоціації 85% підприємців незадоволені станом інвестиційного клімату в Україні [3]. Згідно оцінки Всесвітнього економічного форуму, Україна посіла 76 місце зі 144 у рейтингу Індексу глобальної конкурентоспроможності – 2014, піднявшись за рік на вісім позицій. Прогрес був досягнутий за рахунок більш позитивного сприйняття інститутів та ефективності ринків, а також кращих результатів в освіті (Насамперед завдяки входженню в ТОП-500 до найкращих університетів світу Києво-Могилянської академії, національного університету ім. Тараса Шевченка). За результатами досліджень Європейської бізнес асоціації (ЄБА) показник індексу інвестиційної привабливості за I квартал 2015 року склав 2,51 і так і не перевищив докризовий рівень 2011 року, залишаючись в негативній площині. Найголовнішим чинником для України та показником для іноземних інвесторів є те, що за результатами Індексу сприйняття корупції 2014 від Transparency International Україна лишається однією з найбільш корумпованих країн світу і найкорумпованішою країною Європи, займає 142 місце зі 175 позицій.

Підсумовуючи усе вищезазначене можна зробити висновок, що аби покращити дану ситуацію у міжнародному середовищі, необхідно підвищити рівень стабільності та прозорості політичної системи України, зменшити рівень її корумпованості, подолати тенденції криміналізації суспільства, враховувати визначення пріоритетних галузей економіки (аграрний сектор, сферу високих технологій, ІТ-індустрію, машинобудування, нафтогазову та енергетичну галузі) та розробити обґрунтовану державну стратегію залучення іноземних інвестицій таким чином, щоб задовольняти вимоги та потреби як на національному ринку, так і на іноземному.

Список використаної літератури

1. Гайдучький А. Не за крихти. Україні потрібна якісно нова стратегія залучення іноземного капіталу / А. Гайдучький [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribnayakisno-nova-strategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu_.html
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua>.
4. Офіційний сайт проекту Doing business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org>.
5. Третьяк Н.М. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні / Н.М. Третьяк// Фінансовий простір. – №3 (11). – 2013.- С. 165-170.
6. Index of economic freedom 2015. Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index>.
7. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports>.
8. Звіт Transparency International Corruption Perceptions Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.transparency.org/country/#UKR>.

Гнищевич Татьяна Андреевна

Студентка 3-го курса

Колледж экономики, права и информационных технологий

Научный руководитель: к.э.н., доцент

Плетенецкая С.М.

ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: Данная работа раскрывает проблемы с которыми столкнулось государство в современных условиях при проведении денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, деньги, заготовительные резервы.

Цель исследования: Изменение политической ситуации в Украине, четкое понимание неотложной необходимости проведения экономических реформ, накопление собственного опыта и изучение мировой практики дали возможность кардинально изменить подходы к разрешению проблем денежно-кредитного регулирования. Возникла необходимость с учетом особенностей экономического развития Украины систематизировать накопленный опыт, выявить основные тенденции и закономерности денежно-кредитного регулирования, четко определиться с выбором методов и инструментов и обосновать теоретические и практические мероприятия и перспективы формирования и развития монетарной политики в Украине.

Денежно-кредитное регулирование- это совокупность конкретных мероприятий центрального банка, направленных на изменение количества денежной

массы в обращении, объёма кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов. [6,с.68]

Денежно-кредитная политика является основной стратегией, управляющей всем банковским сектором, структурой и динамикой денежной массы, инфляционными и валютными процессами, золотовалютными резервами и объемами инвестиций. Главная цель любой государственной политики, в том числе и денежно-кредитной – улучшение благосостояния населения.

В условиях становления в Украине новых экономических отношений, трансформации экономических и социальных процессов, формирования и развития финансовой и банковской систем исключительно важное значение приобретает усиление роли центрального банка страны в стимулировании соответствующих процессов путем использования рыночных методов регулирования экономики и денежно-кредитного рынка.

За годы независимости Украины в соответствии с изменениями в ее экономической политике и банковской системе существенно изменились не только методы, но и инструменты реализации денежно-кредитной политики, постоянно совершенствовались денежно-кредитный, открытый, межбанковские рынки, условия использования соответствующих монетарных инструментов.

Путем обеспечения стабильности гривны и на ее основе – стабилизации и поднятия экономики состоят, прежде всего, в обеспечении стабильной политической ситуации, наличия системы законов, четкой экономической политики и механизмов ее реализации. Однако в связи с динамическими изменениями, которые произошли в экономике, финансово-кредитной сфере и банковской системе постоянно есть необходимость совершенствовать методы и инструменты реализации денежно-кредитной политики, оперативно решать проблемы сбалансирования денежного рынка, контроля за соблюдением коммерческими банками регулирующих нормативов, рефинансирование банков и т.д.[5, с.65]

Таблица 1

Динамика ВВП Украины (в млн. грн.)

Период	Номинальный ВВП (в фактических ценах)			Номинальный ВВП в USD(в млн. долл.)		
	ВВП	Изменение	Процент	ВВП	Изменение	Процент
2009	913345	-34711	-3.7%	117152	-62230	-34.7%
2010	1082569	+169224	+18.5%	136420	+19268	+16.4%
2011	1316600	+234031	+21.6%	165239	+28819	+21.1%
2012	1408889	+92289	+7.0%	176308	+11069	+6.7%
2013	1454931	+46042	+3.3%	182026	+5717	+3.2%
2014	1566728	+111797	+7.7%	130908	-51118	-28.1%

Согласно прогнозу МВФ, украинская экономика в этом году сократится примерно еще на 5,5%. Но уже в 2016 году украинская экономика вырастет на 2%, затем прогнозируется рост в среднем на 4% в год.

Экономический прогноз Кабмина включает в себя три сценария, согласно которым на 2015 год прогнозируется падение ВВП на уровне 5,5%, 8,6% или 11,9%. В 2016 году ВВП прогнозируется на уровне роста на 2%, падения на 2,5% и падения на 7%, в 2017 году - рост 3,5%, 1% и падение на 3% соответственно.

ВВП - это показатель системы национальных счетов, который характеризует стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами страны за тот или иной

период. ВВП используется для характеристики результатов производства, уровня экономического развития, темпов экономического роста, анализа производительности труда в экономике.

Необходимо отметить, что ВВП для Украины, как и для всех стран мира, играет важнейшую роль, так как ВВП обеспечивает экономическое процветание страны и определяет ее положение в мире.[1]

Золотовалютные резервы - это запасы иностранных финансовых активов и золота, которые принадлежат государству и находятся в распоряжении органов денежно-кредитного регулирования и могут быть реально использованы на регулятивные и другие потребности, имеющие общеэкономическое значение. Эти потребности определяют цели накопления золотовалютных резервов. Основными из них являются:

- Обеспечение страны достаточным запасом международных платежных средств, с тем чтобы государство, его отдельные структуры и негосударственные экономические агенты могли своевременно рассчитаться по своим внешним обязательствам.;

- Обеспечение государству возможности проводить интервенции на валютном рынке и рынке денег, с тем чтобы поддерживать на нужном уровне на них спрос и предложение и обменный курс национальной валюты. Это так называемое интервенционное назначения резервов, направленное на поддержку внешней и внутренней стоимости национальных денег.

Достижение этих целей зависит от достаточности объема золотовалютных резервов и эффективности механизма их использования. В связи с этим возникает ряд проблем с использованием этого регулятивного инструмента:

- Проблема оптимизации объема золотовалютных резервов;
- Проблема интервенционного их использования;
- Проблема размещения резервов и другие (табл. 2).

Таблица 2

Размер золотовалютных резервов Украины

Период	Размер ЗВР, млрд. дол. США	Прирост (к предыдущему году)	
на 01.01.2009	34,57	+2,78	+8,74
на 01.01.2010	26,5	-8,07	-23,34
на 01.01.2011	34,58	+8,08	+30,49
на 01.01.2012	31,8	-2,78	-8,04
на 01.01.2013	24,546	-7,254	-22,81
на 01.01.2014	20,415	-4,131	-16,83
на 01.01.2015	7,533	-12,88	-63,1

Таким образом можно сделать вывод: оптимизация размера золотовалютных резервов имеет важное экономическое значение потому, что заниженный их объем ухудшает платежеспособность страны на мировом рынке и ограничивает регулятивные возможности государства в монетарной сфере, а завышенный - приводит к замораживанию значительной части национального богатства страны на длительный период. Практическое решение этого вопроса оказалось гораздо сложнее, чем это может показаться на первый взгляд. Широкий круг факторов, определяющих необходимость формирования резервов и влияют на объемы этих резервов, практически исключает выработки универсального правила их оптимизации, пригодного для любой страны и в любых условиях. [2]

Большое влияние на регулирование денежно-кредитной системы оказывают законодательные меры, осуществляемые центральным правительством, местными органами, а также законодательной властью. Они разрабатывают пакеты законов и инструкций, регламентирующих различные сферы деятельности таких институтов.

Основними напрямками удосконалення державного регулювання економіки України є: подолання існуючої деформації ринкових відносин, завершення формування ринкової інфраструктури, розробка стабілізаційних програм, концентрація уваги держави на розвитку соціальної сфери.

В подальшому для підвищення ефективності грошово-кредитної політики необхідно рішення ряду завдань, а саме:

1. продовжити активно використовувати операції по рефінансуванню банків з метою забезпечення відповідності грошової пропозиції попиту на гроші;

2. удосконалити інструментарій грошово-кредитної політики, збереження регулювання валютного курсу і відслідковування показників фінансової стабільності;

3. збалансувати застосування інструментів грошово-кредитної політики, спрямованих на комплексне вплив на економічний ріст, зайнятість, цінову стабільність, стійкість фінансового ринку, макроекономічну стабільність.

4. відновлення економічного рісту країни за рахунок підвищення внутрішнього попиту на продукцію вітчизняних підприємств;

5. стримування інфляції через стимулювання рісту пропозиції з боку вітчизняних виробників;

6. забезпечення зайнятості населення.

Список використовуваної літератури

1. <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>- фінансовий портал Міністерства фінансів України
2. <http://index.minfin.com.ua/index/assets/>- фінансовий портал Міністерства фінансів України
3. Гроші та кредит під ред. Грушко В.І. : Учебник– Київ: Либідь. – 2012 р.
4. Ільяс А.А.. Грошово-кредитна політика: Учебне посібня. - 2-е изд., стереотип. - Алматы: НИЦ КОО, 2009. - 116 с
5. Стельмах В.С., Спіфанов А.О., Гребенік Н.І., Міщенко В.І. Грошово-кредитна політика в Україні/ за ред. Міщенко В.І. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К., Т-во "Знання", КОО, 2003. – 421с.
6. Учебное пособие. 2-е изд. / сост. Горина Т. И. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2010. – 152 с.

Греснюк Катерина Андріївна

студентка ВНЗ „Університет економіки та права
„КРОК”

Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: НАСЛІДКИ РЕФОРМУВАННЯ, СУЧАСНИЙ СТАН І НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Анотація. Проведення соціально-економічних та правових реформ в Україні потребує дослідження діючої податкової системи з метою підвищення ефективності функціонування та створення стимулюючого механізму її реалізації..

Ключові слова: податкова система, податок, податкове навантаження, реформування, концепція.

Втручання держави в економічне життя суспільства відбувалося протягом усього існування цивілізації. В різні часи погляди на роль та місце держави в регулюванні економічних відносин постійно переосмислювалися. На сьогоднішній день податки як форма відносин держави й суб'єктів економічної діяльності є інструментом перерозподілу ВВП, яким потрібно користуватися дуже обережно. Адже при зменшенні податкової частини ВВП зменшуються можливості держави вирішувати соціальні завдання; при збільшенні – зменшуються можливості економічного зростання країни. Пошук балансу у цьому питанні – одне із головних завдань державної податкової політики, яка є

універсальним регулюючим механізмом, за допомогою якого можливо або стимулювати економічне зростання, або привести економіку до стагнації.

Дослідженням стану податкової системи та способами її вдосконалення займалися такі вчені як Свєрдан М., Онишко С., Огоновський А., Савчук Н., Тулуш Л., Крисоватий А. та інші. Але при такій великій кількості наукових праць, система оподаткування залишається малоєфективною у своєму розвитку та дієвості від багатьох розвинених країн.

Метою роботи є аналіз принципів функціонування, наслідків реформування, розвитку та регулювання податкової системи та способів її покращення у сучасних економічних умовах.

Згідно даних Державної казначейської служби України за 2012-2014 рр. податки мають тенденцію до зростання. У 2014 р. їх абсолютна сума складала 334,01 млрд. грн., що на 51,55 млрд. грн. більше, ніж у 2013 р. та на 25,52 млрд. грн. більше, ніж у 2012 р. Найбільшу питому вагу у податкових надходженнях займає податок на додану вартість 55,25% у 2014 р. На 0,66 млрд. грн. збільшились у 2014 р. у порівнянні з 2013 р. надходження податку з доходів фізичних осіб, на 8,56 млрд. грн. зменшилось надходження податку на прибуток і на 3,7 млрд. грн. зросли поступлення від акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів.

У кінці грудня 2014 р. Верховною Радою України був прийнятий пакет реформ, щодо реформування податкової системи. По-перше, слід зазначити, зменшення кількості податків з 22 до 9, але деякі податки не скасовані повністю, а в основному об'єднані. Також реформуватимуться самі податки.

Для платників податку на прибуток фінансовий результат буде розраховуватися за стандартами бухгалтерського обліку. Тут також зміниться кількість податкових різниць та 95% платників податків (з доходом до 20 млн. грн. на рік) не вестимуть облік та не застосовуватимуть різниць.

Щодо реформування єдиного податку, відбулось спрощення системи оподаткування. Від колишніх шести груп платників єдиного податку залишиться тільки три, більшість суб'єктів потрапляє в 3-ю групу, 4-я група являє собою фіксований сільськогосподарський податок. Збільшені межі доходів для підприємців : 1-а група – до 300 тис. грн. замість 150 тис. грн., 2-а група – до 1,5 млн. грн. замість млн. грн., 3-а група – до 20 млн. грн. замість 3 млн. грн. для фізичних осіб і 5 млн. грн. для юридичних осіб. Також для платників єдиного податку 3-ї групи знижені ставки єдиного податку: до 2% з ПДВ або 4% без ПДВ. Доходом платників єдиного податку, які працюють за договорами комісії, буде вважатися тільки їх винагорода.

Також запропоновано в рамках податкової реформи встановити нульову ставку ПДФО на весь розмір мінімальної зарплати з 1 січня 2016 року. Як повідомляє Міністерство фінансів, на сьогоднішній день в Україні не оподатковується тільки 50% мінімальної зарплати (609 грн. обкладається ПДФО за ставкою 0%), а з 1 січня повна мінімальна заробітна плата взагалі не буде оподатковуватися. Наголошується, що це пов'язано в першу чергу зі зниженням навантаження на фонд заробітної плати, яка на сьогодні 50%.

Так само планується знизити і розмір єдиного соціального внеску (ЄСВ), середнє значення якого на сьогодні становить 41%. Міжнародний валютний фонд запропонував знизити ставку по ЄСВ до 28%, але Мінфін може знизити ще більше, якщо будуть знайдені компенсатори. У міністерстві пояснили, що зниження ЄСВ на 1% призведе до зниження надходжень до бюджету на 5 млрд. грн. і компенсувати зниження ставок планується за рахунок скасування спеціального режиму з ПДВ для сільгоспвиробників (що дозволить залучити додатково майже 11 млрд. грн.), легалізації грального бізнесу, боротьби з контрабандою та податковими ямами.

Однак, як стверджують у самому Міністерстві фінансів, після податкової реформи не очікується швидкого ефекту у детінізації економіки, оскільки бізнес займе

вичікувальну позицію. У зв'язку з цим Міністерство фінансів у ході податкової реформи буде пропонувати, принаймні, на три роки ввести заборону на будь-які зміни в Податковий кодекс.

Отже, для вирішення проблем та визначення перспектив розвитку існуючої системи оподаткування необхідно вирішити наступні завдання:

1. Удосконалити середовище оподаткування. Створити середовище, сприятливе для активізації підприємницької діяльності. Забезпечити рівність усіх платників перед законом та поступово сформувати відповідальне ставлення платників до виконання своїх податкових зобов'язань.

2. Поетапне зниження податкового навантаження на національну економіку з урахуванням збалансованості бюджетної системи.

3. Перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва (праці й капіталу) на споживання, екологічні та ресурсні платежі.

4. Зменшення майнової нерівності через запровадження податку на нерухоме майно.

5. Спрощення податкової системи шляхом скорочення кількості податків та зборів.

6. Підвищення фіскальної ефективності обов'язкових платежів за рахунок удосконалення системи адміністрування, оптимізації податкових пільг та розширення податкової бази за рахунок зменшення масштабів ухилення від оподаткування.

Отже, не дивлячись на всі зміни, які були проведені, податкова система потребує подальших змін, якщо Україна прагне стати розвиненою європейською державою. Серед основних напрямків реформування податкової системи, слід зазначити зниження податкового навантаження на бізнес, скорочення кількості податків, зміна співвідношення прямих та непрямих податків. Окрім реформування податкової системи, треба покращувати стан інших соціально-економічних систем для розвитку економіки України в цілому.

Список використаних джерел

1. Закон України „Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” від 28.12.2014 р. #71-VIII.

2. Конституція України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>

3. Сідельникова Л.П., Костіна Н.М. Податкова система: навчальний посібник. / Л.П. Сідельникова, Н.М. Костіна - 2-ге видання, перероб. і доп. – К: Ліра-К, 2013. – 579 с.

4. Тулуш Л.Д. Земельна рента як джерело плати за землю / Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2010. – №6. – С. 68-76.

5. Тулуш Л.Д. Функціонування податку на додану вартість у сільському господарстві: досвід ЄС / Л.Д. Тулуш // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 90-95.

Гричик Євгенія Миколаївна

студентка ВНЗ „Університет економіки та права
„КРОК”

Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ: СУЧАСНИЙ СТАН І МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ АГРОСЕКТОРУ

Анотація. Прагнучи стабільності на ринку та потенційного залучення додаткових інвестицій, Україна має розглянути укладання Угоди з ЄС. Це вимагає переорієнтації підприємств для вироблення високоякісної продукції з залученням великих фінансових вкладень. Тому важливо визначити доцільність Угоди з ЄС для різних секторів промисловості.

Ключові слова: євроінтеграція, агросектор, профільна асоціація, динаміка торгівлі, стандарти ЄС.

Тривалий час наша держава була на роздоріжжі. Ми не знали, який вибір нам краще зробити: рухатися в бік більш розвинених країн Європейського Союзу чи розвивати відносини з уже існуючими партнерами, країнами СНД. З однієї сторони, ЄС – це ринок із 500 млн. споживачів з високим рівнем доходу, він є логістично зручним, стабільним, а також існує потенційна можливість плідної співпраці в галузі технологій та залучення додаткових інвестицій. З іншого боку, це ще й неабияка конкуренція, високі вимоги до якості та безпечності продуктів харчування та потреба в переорієнтації своїх підприємств, що потребує чималих вкладень.

Мета роботи полягає в обґрунтуванні шляхів адаптування виробничих процесів та стандартів до вимог ЄС для посилення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку, а також збереження та розширення своїх позицій на внутрішньому ринку.

Координаційним центром зусиль держави, агробізнесу та профільних асоціацій, спрямованих на реалізацію Угоди виступає Міністерство аграрної політики. Завдання міністерства в процесі євроінтеграції – забезпечити реалізацію всіх домовленостей, закладених в Угоді про асоціацію з ЄС. В рамках координації дій Мінагрополітики виконує три основні функції:

- а) впливає на формування законодавчої бази;
- б) сприяє створенню прозорого конкурентного середовища;
- в) бере участь у практичному реформуванні агросектору (зокрема, розробляє і реалізує програми з підвищення конкурентоспроможності аграріїв і розвитку села).

Нещодавно були запропоновані поправки до закону про безпеку харчової продукції. Низка положень викликала значний суспільний резонанс. Ринок висловив занепокоєння тим, що деякі із запропонованих змін завдадуть шкоди приватним виробникам і селянам, для яких вирощування і продаж сільгосппродукції є основним джерелом доходу. Міністерство відреагувало, ініціювавши відповідні зміни до ухваленого законопроекту.

Цей випадок продемонстрував, як має проходити процес євроінтеграції з урахуванням інтересів усіх учасників ринку, коли їхню думку виражають профільні асоціації.

Економічна та політична нестабільність наразі формують основну перешкоду для розвитку відносин України з ЄС. Безумовно, ЄС з року в рік стає все більш вагомим зовнішнім контрагентом у торгівлі продукцією АПК, про що свідчить динаміка торгівлі. Так, якщо протягом 2011 року на територію Союзу українські експортери поставили аграрних товарів на суму 3,2 млрд. дол. США, то у 2014 році – на 3,8 млрд. дол. США, тобто експорт за вказаний період зріс на 20%. Попри зменшення обсягів постачання у валюті відносно 2012 та 2013 років позитивний тренд все ж зберігається.

За середніми цінами імпорту в ЄС з третіх країн сукупність «аграрних» квот можна оцінити приблизно в 1 млрд. євро. У 2014 році у вартісному виразі не було використано квот на 0,6 млрд. євро, а станом на березень 2015 року – на 0,8 млрд. євро. Аналізуючи структуру експорту до ЄС, варто відмітити, що основу її складає саме сировинна продукція, зокрема зернові та зернобобові культури складають близько 31% всього експорту в ЄС, олійні культури – 23%, плоди та овочі – 2% тощо.

Угода про асоціацію між Україною та ЄС була синхронно ратифікована Європейським Парламентом та Парламентом України 16 вересня 2014 року, двосторонню реалізацію торговельної складової було відкладено з політичних причин до січня 2016. Замість цього, ЄС запровадив преференційний торговельний режим у рамках широкого пакету економічної та фінансової допомоги Україні. Відповідний Регламент (ЄС N 374/2014) набув чинності з 23 квітня 2014 року. Торговельні преференції ґрунтуються на домовленості щодо лібералізації доступу на ринок ЄС згідно Угоди про асоціацію, яка мала бути запроваджена у перший рік режиму вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Автономні торговельні преференції передбачають скасування імпорتنих мит на більшість промислових товарів (25-97 товарних груп), а також сільськогосподарської продукції та продуктів харчування (1-24 товарних груп), запровадження нульових тарифних квот (ТК) для 16% сільськогосподарських та продовольчих товарів. Адміністрування тарифних квот здійснюється згідно двох процедур:

- у Додатку II регламенту представлено список з 27 товарних груп та обсяг нульових ТК, що надаються згідно принципу «перший прийшов – першого обслужено»;

- у Додатку III перелічено імпортні квоти для 6 товарних груп (включно з яловичиною, свининою, м'ясом птиці, яйцями і альбумінами, молочними продуктами та зерновими), що адмініструються на основі ліцензування імпортерів (економічних операторів країн-членів ЄС).

Варто зазначити, що вищезгадані ТК обмежують лише безмитний імпорт з України. Імпорт товарів понад встановлені ТК відбуватиметься згідно загальних торговельних умов. Спочатку нульові ТК було запроваджено з 23 квітня до 31 жовтня. Враховуючи, що імплементацію поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) було відтерміновано до 2016 року, ЄС вирішив продовжити дію автономних торговельних преференцій до кінця 2015 року та надав імпортні квоти на тому самому рівні, що і в 2014 році. Декілька нульових ТК було повністю використано у 2014 році, використання інших ще навіть не розпочалося, а деякі заповнюються дуже повільно.

Це відбувається через те, що, по-перше, ще не завершено апроксимацію українського законодавства щодо якості та безпечності харчових продуктів із законодавством ЄС. Відповідно, не всі види продукції можуть бути експортовані до ЄС. По-друге, українським виробникам потрібен час, щоб знайти зацікавлених партнерів і завоювати довіру до своїх продуктів. Слід зазначити, що окремі ТК значно нижчі за експортний потенціал деяких товарних груп, у той час як ТК для інших продуктів набагато вищі, ніж Україна зможе використати у найближчому майбутньому. Наприклад, ТК на баранину і козяче м'ясо становить 20 тис. тонн/рік, у той час як загальний обсяг виробництва в 2014 р. в Україні був 17 тис. тонн/рік.

До кінця першого періоду (31 грудня 2014 року) автономних торговельних преференцій, наданих ЄС Україні, було повністю використано тарифні квоти (за принципом «перший прийшов – першого обслужено») для експорту натурального меду, винограду і яблучного соку, зернових круп та оброблених помідорів. В той же час експорт продукції за 15 категоріями навіть не розпочато. Загалом ТК за 27 товарними категоріями в абсолютних величинах було використано приблизно на 25%. ТК на основі імпорتنих ліцензій були повністю використані лише для кукурудзи, пшениці та м'яса птиці, і лише на 9% - для ячменю. В цілому, 211 українських підприємств отримали дозвіл на експорт своєї продукції в країни ЄС на кінець 2014 р..

Згідно з оцінками АПД, скасування імпорتنих тарифів ЄС, передбачених у ВЗВТ, може призвести до зростання агропродовольчого експорту на 18-20% протягом перших десяти років лібералізації торгівлі з ЄС. Очікується, що найбільше зростання експорту буде спостерігатися для зернових, тютюну, м'яса та інших харчових продуктів. Скасування українських експортних мит може вдвічі збільшити експорт олійних протягом десяти років. Крім того, лібералізація торгівлі з ЄС може мати наслідком експорт продукції в обсязі 2,3 млрд. дол. США, яка наразі не експортується Україною. Це особливо актуально для молочної продукції і пташиних яєць, зернових та продукції з них, м'яса та м'ясних продуктів, морської продукції, фіксованих рослинних жирів та олій та спеціалізованої техніки. Таким чином, видається, що переваги, отримані Україною, швидше за все, будуть вищими, ніж для ЄС, принаймні в середньо- і довгостроковій перспективі.

Підсумовуючи, слід зауважити, що запровадження автономних торговельних преференцій принесло перші багатообіцяючі результати в плані зростання експорту до країн ЄС і також сприяло покращенню стандартів якості та безпечності харчових

продуктів, відкривши експортні можливості для України. Відтерміноване впровадження ПВЗВТ надає уряду більше часу для проведення всіх необхідних законодавчих змін. Український бізнес має адаптувати свої виробничі процеси та стандарти до вимог ЄС для посилення своєї конкурентоспроможності на цьому ринку ЄС, а також збереження та розширення своїх позицій на внутрішньому ринку.

Список використаних джерел

1. Огаренко Ю. Німецько-український агрополітичний діалог (APD) від березня 2015 року
2. Румик І.І. Продовольча безпека України: стан, проблеми, тенденції // Менеджмент XXI століття: проблеми та перспективи / Колективна монографія до 35-річчя створення економічного факультету Уманського НУС. – Умань, Редакційно-видавничий відділ УНУС, 2011. – С. 352-355.
3. Рутицька В. Газета «Українська правда» від 30 вересня 2015 року.
4. Rumyk I.I. Food security and sustainable resource use / I.I. Rumyk // Zbiór raportów naukowych. „Naukowe prace, praktyka, opracowania, innowacje 2013 roku,» (30.12.2013 – 31.12.2013) – Zakopane: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2013. - Str. 127-130.
- 5.http://www.ucab.ua/ua/ukab_proponue/doslidzhennya/agrisector_and_EU/

Гуменяк Лідія Володимирівна

студентка Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Анотація. Розглянуто передовий досвід формування та використання коштів місцевих бюджетів у країнах із розвинутою економікою. Виокремлено ключові аспекти його запозичення для системи місцевих фінансів України.

Ключові слова: місцеві бюджети, видатки місцевих бюджетів, надходження місцевих бюджетів, державний бюджет, інноваційна модель розвитку.

Основний текст. В Україні використання фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування багато в чому продовжує ґрунтуватись на старих засадах адміністративно-командної системи, що проявляється у відсутності реальних критеріїв, за якими можна оцінити якісне й ефективне функціонування місцевих бюджетів. Такий стан місцевих фінансів України зумовлює необхідність вивчення міжнародних стандартів формування та використання коштів місцевого призначення. А оскільки Україна прагне інтегруватися в європейське середовище, то особлива увага у дослідженні приділяється саме вивченню досвіду європейських країн.

Зарубіжний досвід свідчить, що однією з фундаментальних умов ефективного функціонування місцевих бюджетів є як повноцінне ресурсне забезпечення, так і їх достатність, що є гарантією самостійності та незалежності.

Досліджуючи досвід зарубіжних країн, можна відзначити, що характерною ознакою фінансової політики високорозвинутих держав є її стабільний, поетапний, прогнозований, виважений характер. В Україні ж потреба швидкої трансформації привела до обрання іншого шляху – радикального реформування, що виявилось у динамічних, навіть хаотичних щорічних зрушеннях структури бюджетів [1].

Надходження до місцевого бюджету від неподаткових доходів у країнах з розвинутою економікою коливаються в межах 10-25%. Частка доходів від користування місцевим транспортом, дорогами, водою, газом, електроенергією в усій сумі податкових надходжень звичайно невелика і складає в США і Франції лише 2%, у Німеччині і Японії – 6%, у Великобританії – 7%. Рівень доходів від комунальної власності перебуває у прямій залежності від її обсягу і характеру, а також від специфіки комунальних підприємств [5].

Видаткові статті місцевих бюджетів в тій чи іншій країні дещо подібні. Як правило, за рахунок коштів місцевих бюджетів фінансуються видатки на утримання органів місцевого самоврядування, причому фіксована частина залишається безпосередньо на підприємствах і використовується на розвиток виробництва, впровадження науково-технічних програм і розробок тощо. Цього, на нашу думку, поки не вистачає в Україні, адже бюджети розвинутих демократичних країн мають чітко виражений соціальний та «виробничий» характер, а бюджетні кошти в Україні, навпаки, більшою мірою спрямовуються на утримання та забезпечення діяльності бюджетних установ.

Показовим для України є приклад Угорщини, однієї з «нових» країн Євросоюзу, де намагаються розвивати інноваційні виробництва в депресивних регіонах. Варто зауважити, що для ефективного спрямування інвестиційних коштів великого значення набуває справедливий, прозорий та ефективний розподіл пріоритетів інноваційного розвитку.

У видатках місцевих бюджетів значну частину складають асигнування на соціально-культурні об'єкти. Це, насамперед, витрати на початкові і середні школи. У Німеччині ці витрати становлять 25% видатків місцевих бюджетів, у Японії і Франції – більше 33%, а у бюджетах Великобританії і США – понад 40%. У низці країн (Німеччині, США) за рахунок територіальних бюджетів покриваються витрати на вищі навчальні заклади. За рахунок місцевих бюджетів фінансується й охорона здоров'я, у Норвегії, Швеції, Фінляндії ці витрати становлять більше 50% бюджетних видатків [4].

Успішного економічного, екологічного і соціального розвитку України, її регіонів можна досягти тільки завдяки відповідним методам і формам мобілізації фінансових ресурсів у розпорядження держави та використання їх із метою розвитку економіки, забезпечення соціальних гарантій населенню, збереження навколишнього природного середовища тощо [1].

Господарська практика багатьох країн світу, особливо Польщі, Франції, США, Канади та Японії, свідчить про ефективність фінансової політики сталого розвитку і територіального управління в умовах високорозвинутих ринкових відносин. Місцеві органи там беруть активну участь у здійсненні політики, якої дотримуються і центральні органи управління [1]. Цей досвід, на нашу думку, варто використати і в Україні.

На відміну від розвинутих країн світу Україна ще залишається державою, в якій зберігаються екстенсивні методи розвитку економіки, що неминуче призводить до нераціонального природокористування та неефективної фінансової політики. Для країни характерні глибинні диспропорції загальнодержавних і регіональних економічних інтересів, невідповідність між розміщенням природно-ресурсного та соціально-економічного потенціалів, науково-технічна і технологічна відсталість, що зростає за таких умов стає очевидною необхідність розв'язання складної системи завдань, пов'язаних із вимогами оптимізації природокористування, оздоровлення стану природного середовища і фінансового забезпечення сталого розвитку [2, с. 32].

Важливе місце у вирішенні фінансових проблем розвитку окремих громад можуть зіграти фонди розвитку громади, що залучають кошти донорів, громадян, інколи держави та спрямовують їх на користь громади. Ідея фондів полягає в тому, щоб на певній території для населення працювала благодійна структура, якій довіряли б і яка була б ефективним механізмом вирішення загальних проблем. Особливостями такої форми благодійних установ є територіальна обмеженість діяльності й орієнтація на певну громаду та її потреби [5].

В європейських країнах питання формування державного бюджету і його розподілу між регіонами вирішується на основі справедливості та корисності за активної участі регіонів. Для цього їм надано більше самостійності, ніж в Україні, забезпечено відповідні юридичні права, які держава не може порушити.

У США, Німеччині, Франції, Японії та інших розвинутих країнах не більше третини фактичних надходжень спрямовується на статті державних управлінських витрат, оборону, організацію резервних фондів, для вирішення інших загальнодержавних проблем. Решта надходжень залишається на рівні регіонів у місцевому бюджеті, причому фіксована частина залишається безпосередньо на підприємствах і використовується на розвиток виробництва, впровадження науково-технічних програм і розробок, поліпшення соціальної інфраструктури тощо [1]. Цього, на нашу думку, поки що не вистачає в Україні.

Для практичного утвердження інноваційної моделі національної економіки в регіонах України поряд із техніко-технологічною складовою державного регулювання та стимулювання наукового прогресу, створення надійної системи прогнозування науково-технічного розвитку також необхідний ефективний економічний механізм, що має активізувати інноваційну поведінку суб'єктів господарської та підприємницької діяльності, працівників підприємств у всіх регіонах країни, а не лише у промислово розвинутих. На державному рівні необхідні також всебічна підтримка нарощуванню інтелектуального капіталу у виробництві та сфері управління, збільшення прошарку кваліфікованих кадрів у науці, заохочення молоді до участі в науковій та науково-технологічній діяльності, які зможуть забезпечити радикальні зміни розвитку продуктивних сил та активно сприяти впровадженню інноваційної моделі розвитку в регіонах України [3].

Отже, ознайомлення зі зарубіжним досвідом формування та використання коштів місцевих бюджетів дає підстави для певних висновків. Україна лише нещодавно долучилася до світового фінансового процесу та на сучасному етапі в державі триває процес становлення, обміну досвідом, навчання та розвитку. Проблеми економічного розвитку регіонів в Україні не мають аналогів у світовому процесі через відмінний від інших суспільно-політичний та соціально-економічний фон, тому шляхи їх вирішення не можуть бути запозиченими у чистому вигляді. Разом з тим, доцільно враховувати світовий досвід і наближувати його до наших реалій.

Список використаних джерел

1. Карлін М. І. Фінансова система України [Електронний ресурс]: навч. посіб. / М. І. Карлін. — Режим доступу: http://libfree.com/186835300_finansivikoristannya_zarubizhnogo_dosvidu_udoskonalenni_formuvannya_vikoristannya_mistsevih_byudzhativ.html.
2. Латинін М. Фінансово-економічне забезпечення функціонування органів місцевого самоврядування в Україні [Текст] / М. Латинін // Публічне управління: теорія і практика : зб. наук. праць. — Харків, 2010. — № 1. — С. 29—35.
3. Ніколаєва О. М. Місцеві фінанси [Електронний ресурс]: навч. посіб. / О. М. Ніколаєва, А. С. Маглаперідзе. — Режим доступу: http://pidruchniki.com/1079031754490/finans/mehanizmi_upravlinnya_mistsevimi_finansami#549.
4. Музика-Стефанчук О. Декілька нарисів про місцеві бюджети в зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / О. Музика-Стефанчук. — Режим доступу: <http://pravoznavec.com.ua/period/article/11959/%CC>.
5. Петленко Ю. В. Місцеві фінанси [Електронний ресурс]: конспект лекцій / Ю. В. Петленко, О. Д. Рожко. — Режим доступу: http://pidruchniki.com/14650803/finans/zarubizhniy_dosvid_zabezpechennya_samostiynosti_mistsevih_byudzhativ#330.

Денисенко Євгеній Сергійович
студент ВНЗ „Університет економіки та права „КРОК”
Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація. Проведено аналіз сучасного стану валютної системи та функціонування її основних складових. Визначено напрями стабілізації валютної системи з метою підвищення ефективності функціонування та створення стимулюючого механізму її реалізації.

Ключові слова: валютна система, ринок, дестабілізація, валютний курс, центральний банк.

Валютна система – це система організації валютних відносин країни з іншими країнами і міжнародними фінансовими організаціями, побудована на національному законодавстві з урахуванням норм міжнародного права.

Проблеми валютної системи України дослідженні в роботах Бреславської О., Головніної М., Ніздельської І., Савлука М., Мороза А., Пуховкіної М., Демківського А., Стельмаха В.

Нинішня ситуація на валютному ринку характеризується нестійкою рівновагою, що виявляється в постійних коливаннях курсів валют. Це коливання обумовлене тим, що рівень золотовалютних резервів Центрального банку залишається недостатнім для згладжування різких стрибків курсу долара. Купівля валюти Центральним банком на ринку йде не тільки на поповнення резервів, але і на обслуговування зовнішньої заборгованості. Чим більше потрібно засобів для обслуговування зовнішнього боргу, тим менше можливостей у Центрального банку проводити політику згладжування коливань курсу валют. До того ж, слабкий експортний потенціал не забезпечує достатніх валютних надходжень у країну, а відсутність нормальної економічної ситуації примушує експортерів утримувати валюту за кордоном, оскільки у них немає гарантій вільного розпорядження своїми валютними коштами й необхідних стимулів до їх інвестування в національну економіку.

Ключовими вимогами, які необхідні для успішного функціонування валютного ринку є:

1. Забезпечення відповідної ліквідності. Ця умова припускає існування офіційних резервів в урядах країн, які приймають участь у міжнародній торгівлі. Також потрібні стимули для того, щоб комерційні банки, які діють в якості дилерів, що торгують іноземною валютою, мали достатні резерви для забезпечення потреб приватного сектору.

2. Дія механізму вирівнювання (регулювання). Для реалізації цієї вимоги необхідно, щоб: окремі країни проводили економічну та фінансову політику, яка б сприяла підтриманню збалансованої міжнародної системи платежів; фінансові механізми забезпечували регулювання платіжного балансу; уряди сприяли збереженню рівноваги на ринках іноземної валюти.

3. Впевненість у міжнародній грошовій системі. Якщо фірми та інвестори приватного сектору будуть впевнені у тому, що уряди проводять політику, яка веде до збалансованої міжнародної системи платежів, вони будуть мати довіру до системи. Міжнародні організації, такі як МВФ, намагаються сприяти проведенню такої політики урядами. У доповнення до цього уряди здійснюють спільні зусилля для того, щоб викликати довіру.

Для стабілізації курсових коливань Національний банк України досить ефективно використовує певні обмеження на здійснення валютних операцій суб'єктами ринку, зокрема, комерційними банками. Наприклад, з метою забезпечення зниження ризиків банків за кредитними операціями НБУ посилив вимоги до порядку формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями. Це

обумовлено значним рівнем кредитного ризику в умовах знецінення національної валюти та посилення боргового навантаження на позичальників у іноземній валюті, які не мають постійних джерел надходження валютної виручки. Крім того, запроваджено вимогу обов'язкового моніторингу кредитів щодо їх цільового використання відповідно до умов кредитного договору. Це дозволило НБУ скасувати ряд обмежень за операціями на валютному ринку.

Підґрунтям валютної дестабілізації в Україні є системні суперечності, які пов'язані з:

- надмірною часткою споживання та недостатні обсяги нагромадження за умов нерозвиненості внутрішнього ринку, що призвело до необхідності покриття надлишку внутрішнього попиту за рахунок випереджаючого зростання імпорту, а відтак – погіршення сальдо зовнішньої торгівлі та ризиків валютної дестабілізації;

- інституційною нерозвиненістю фінансової системи та вузькістю механізмів рефінансування банківської системи, що обумовило надмірну вартість фінансових ресурсів всередині країни та, за стрімкого зростання попиту на кредитні ресурси, обумовило активний вихід комерційних банків на зовнішні ринки запозичень. Важелі НБУ, спрямовані на регулювання грошової пропозиції, виявилися неадекватними в умовах відкритості фінансових ринків, а антиінфляційні заходи монетарного характеру лише посилюють потребу в зовнішніх запозиченнях;

- несприятливі умови для довгострокового інвестування, що обумовило переважаючу інвестиційну привабливість секторів з високою ліквідністю та швидким обігом коштів.

Нині є принаймні три джерела, які стимулюють зростання інфляції: купівля валюти на міжбанківському ринку, «м'яка» бюджетна та грошово-кредитна політика. Тому забезпечення поточної стабільності валютної політики залежить від ефективного вирішення двох суперечливих завдань – забезпечення на належному рівні банківської ліквідності та підтримання курсу гривні.

Таким чином, на відміну від розвинених країн, де першочерговим завданням визнано максимально можливе забезпечення банків фінансовими ресурсами, в Україні рівноважливим завданням стало втримання курсової стабільності, що дещо обмежує можливості Національного банку України у врегулюванні ситуації. Адже одночасне проведення масштабних валютних інтервенцій і операцій з рефінансування може істотно виснажити міжнародні резерви Національного банку України та стимулювати грошову пропозицію.

Важливим кроком на шляху вдосконалення процесу валютного регулювання є підвищення гнучкості обмінного курсу, що передбачає посилення ринкових засад у процесі його формування та сприятиме запровадженню стратегії зниження темпів інфляції у сучасних умовах розвитку економіки України. Враховуючи світовий досвід, теоретичні та практичні переваги й недоліки валютного регулювання для України однією з фундаментальних запобіжних дій проти можливих валютних та фінансових криз є дотримання чіткого порядку: спочатку перехід до більшої гнучкості обмінного курсу, а згодом – поступова лібералізація контролю за рухом капіталу.

До основних заходів реорганізації валютної системи можна віднести:

- перехід до нових способів регулювання Національним банком України валютного курсу, основними ознаками якого має стати створення незалежних інституційно-організаційних умов для розвитку ринкових засад курсоутворення; раціональнішого використання валютних коштів, посилення мотивації суб'єктів валютних відносин до підтримання збалансованих валютних позицій і страхування валютних ризиків;

- вдосконалення політики валютних інтервенцій у напрямі підвищення її узгодженості з відсотковою політикою;

- активне використання гнучкого валютного курсу за призначенням для підтримки конкурентоспроможності товаровиробників;
- перехід у валютному регулюванні до фактичного курсу гривні до складу «кошика валют».

Ці інструменти спроможні модернізувати валютну систему України. Необхідно не лише посилити роль Національного банку у валютній політиці, але й узгоджувати з ним економічну політику держави.

Отже, на сьогоднішній день Україна має чимало проблемних питань у сфері валютних відносин, що пов'язані із глобалізацією та світовою фінансовою кризою. Тому зараз необхідно звернути увагу на швидке та ефективне вирішення проблем валютної системи, її стабілізацію. Саме здійснення вище перерахованих заходів допоможе нормалізувати валютний курс, зміцнити позиції банківської системи як всередині держави, так і на міжнародному рівні. Ефективна реалізація валютної політики в умовах глобалізації економічних процесів полягає у здійсненні валютного регулювання відповідно до стану економічного розвитку країни, що забезпечить мінімізацію негативного впливу внутрішніх та зовнішніх шоків і сприятиме її сталому економічному розвитку.

Список використаних джерел

1. Бреславська О. Актуальні проблеми курсової політики України / О. Бреславська // Вісник Національного банку України. – 2010. – №2. – С. 16–20.
2. Головнін М. Вплив фінансової глобалізації на грошово-кредитну політику: теоретичні аспекти і реакція на фінансові кризи. / М. Головнін // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 67-78.
3. Ніздельська І. Валютна політика: основні етапи та особливості її реалізації в Україні / І. Ніздельська // Банківська справа. – 2009. – №4. – С. 12–18.
4. Румик І.І. Вдосконалення системи грошового обігу в Україні // Збірник наукових праць “Вчені записки Інституту економіки та права “КРОК”. – Вип. 22. – К., 2010. – С. 66-74.

Жукова Маргарита Володимирівна

студентка ВНЗ „Університет економіки та права
„КРОК”

Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА У РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ ТА ЇЇ ІНСТРУМЕНТИ

Анотація. Проведення бюджетної реформи та соціально-економічних перетворень в Україні потребує дослідження діючої системи формування і розподілу фінансових ресурсів з метою підвищення ефективності функціонування бюджетного механізму.

Ключові слова: бюджетна система, бюджет, державні фінанси, реформування, бюджетні інструменти.

Важливу роль у розвитку державних фінансів відіграє бюджетна політика. Бюджетна політика – це комплекс заходів, спрямованих на залучення, розподіл і використання коштів державного бюджету. Мобілізація доходів до державного бюджету здійснюється за допомогою стягнення податків, зборів та обов'язкових відрахувань, залучення неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом, одержання трансфертів та ін. Розподіл ресурсів державного бюджету проводиться в процесі формування державних видатків. Задачами бюджетної політики є також забезпечення раціонального й ефективного використання коштів державного бюджету. Для їх вирішення встановлюють певні вимоги до фінансування витрат державного бюджету,

державні органи здійснюють контроль за використанням бюджетних коштів, запроваджують більш досконале податкове регулювання бюджетного процесу та ін.

До основних засад проведення бюджетної політики в Україні належать: збільшення обсягу грошових надходжень до доходів бюджету; скорочення взаємозаліків та інших негрошових витрат; оптимізація видатків державного бюджету; обмеження зростання державного боргу; скорочення дефіциту державного бюджету; зміцнення місцевих бюджетів та ін. Організація та ефективність проведення такої політики впливають на інфляційні процеси, валютний курс, обсяги і напрями використання кредитних ресурсів, залучення іноземних капіталів, державний борг, розвиток окремих галузей економіки, фінансування підприємницької діяльності та ін.

Бюджетна політика охоплює операції з формування, розподілу і використання коштів державного бюджету з метою досягнення необхідних результатів. Бюджетна політика проводиться на різних рівнях: загальнодержавному, республіканському і місцевому, на кожному з яких вона має певні особливості. Разом з тим, цей різновид політики на рівні окремого бюджету тісно пов'язаний з іншими бюджетами. Першочергове значення в розвитку бюджетної політики належить її проведенню на макроекономічному (загальнодержавному) рівні.

Перш за все така політика проводиться в процесі формування доходів бюджетів. У ході її здійснення визначають:

- перелік та межі податкових надходжень;
- пільги з оподаткування галузей, підприємств і певних груп населення;
- форми та обсяги неподаткових доходів;
- межі проведення операцій державних органів управління з капіталом;
- джерела формування доходів бюджетних цільових фондів;
- напрями і обсяги офіційних трансфертів;
- граничні величини державних внутрішніх та зовнішніх запозичень;
- умови надання, обсяги та стягнення державних гарантій за кредити;
- умови проведення управління державним боргом;
- порядок реструктуризації та списання заборгованості до бюджетів;
- джерела формування коштів установ і організацій, які утримують за рахунок державного бюджету.

У процесі розподілу коштів державного бюджету за допомогою бюджетної політики визначають і закріплюють видатки за основними розпорядниками. Таким чином фінансують державні витрати на утримання органів державного управління, оборони, розвиток освіти і науки, народного господарства, захист навколишнього середовища, обслуговування державного боргу та ін. Державні видатки відіграють важливу роль у проведенні структурної перебудови економіки, розвитку підприємницької діяльності, вирішенні соціальних проблем.

Бюджетна політика має за мету досягнення певних господарських результатів: економічного зростання, цінової стабільності, повної зайнятості, сприяння розвитку підприємницької діяльності, підтримки малозабезпечених верств населення, забезпечення однакових умов для розвитку територій та ін. Вибір орієнтирів для проведення бюджетної політики, по суті, передбачає і напрями її проведення. Так, акцент на економічному зростанні передбачає сприяння процесам надання суспільних благ, здійснення видатків на сферу освіти, науки та ін. Для забезпечення цінової стабільності та повної зайнятості уряд має проводити політику, спрямовану на збільшення обсягів видатків та зменшення рівня оподаткування в періоди (спаду, скорочення видатків і підвищення рівня оподаткування в періоди економічного зростання).

На кожному етапі розвитку країни бюджетна політика вирішує певні задачі, з-поміж яких:

1) формування достатнього рівня доходів для всіх елементів бюджетної системи. У процесі вирішення цього завдання застосовують такі інструменти: перелік і ставки податків і зборів, пільги з оподаткування, трансферти та ін.;

2) раціоналізація обсягів і структури видатків бюджету. Для цього використовують: розмежування загальних і капітальних видатків, визначення обсягів державних інвестицій і державного кредиту, досягнення раціональних розмірів державних гарантій за кредити та ін.;"

3) оптимізація кредиторської та дебіторської заборгованості бюджетів. Інструментами досягнення таких задач є скорочення бартерних операцій, використання вексельних розрахунків, поліпшення роботи виконавчих органів зі збору доходів і виконання видатків, списання і реструктуризація заборгованості та ін.;

4) досягнення бюджетної збалансованості. Інструментами, за допомогою яких реалізуються такі задачі, є державні позики, створення резервів, одержання кредитів та ін.;

5) збалансованість бюджетів всіх рівнів. Вирішення таких задач здійснюється з використанням таких інструментів, як бюджетне регулювання, проведення взаємозаліків між різними структурними елементами бюджетної системи та ін.

Напрями проведення бюджетної політики на загальнодержавному рівні визначають рішення Верховної Ради України і відображаються в законах і постановах, найважливішими з яких є Бюджетний Кодекс України, Бюджетна декларація, Закон про державний бюджет на поточний рік та ін. У процесі виконання бюджету зазначена політика реалізується урядом, а також іншими органами державного управління: НБУ, ФДМУ та ін. На місцевих рівнях – відповідними радами народних депутатів та виконавчими органами.

Список використаних джерел

1. Закон України „Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” від 28.12.2014 р. #71-VIII.

2. Румик І.І. Вдосконалення системи грошового обігу в Україні // Збірник наукових праць “Вчені записки Інституту економіки та права “КРОК”. – Вип. 22. – К., 2010. – С. 66-74.

3. Румик І.І. Фінансова політика держави на макрорівні: Колективна монографія 6 том / За редакцією д.ек.н., професора С.М. Лаптева – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 284 с.

4. Тулуш Л.Д. Державна бюджетна підтримка розвитку сільських територій // В кн. Розвиток сільських територій України: Посібник для голів сільських і селищних рад / За ред. Ю.О. Лупенка, М.І. Пугачова, О.Г. Булавки. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 130 с.

5. Тулуш Л.Д. Державна підтримка як невід’ємний механізм економічного зростання. Інституційні чинники розвитку підприємницьких структур. Під ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. – Умань: СПД Сочінський, 2013. – С. 36-44.

Захаров Дмитро Миколайович

студент ВНЗ «Житомирський державний технологічний університет»

Науковий керівник – к.е.н., доц. В.О. Іваненко

ФАКТОРИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Відображено сутність факторингу як особливого інструменту фінансування підприємств, а також важливість його розвитку в Україні.

Ключові слова: факторинг, фактор, боржник, клієнт, дебіторська заборгованість.

Однією з головних проблем економіки сьогодення є вихід на міжнародні ринки. Така ситуація вимагає використовувати такі фінансові інструменти, які могли б задовольняти всі потреби суб’єктів економічної діяльності, і що не менш важливо, бути

пристосованими до економіки зарубіжних країн. В даний час одним з подібних інструментів є факторинг.

Факторинг почав набувати популярності, коли традиційна схема роботи на умовах товарного кредиту стала надто обтяжливою для постачальників. Така обтяжливність проявляється в тому, що з нарощуванням оборотів, пропорційно зростає нестача обігових коштів через відстрочки платежів. Довгі періоди між витратами на закупівлю товару та одержанням доходу від реалізації завжди негативно впливають на виробничий процес. Сьогодні досить велика кількість вітчизняних підприємств виявилася неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору. При самостійному управлінні дебіторською заборгованістю для того, щоб прискорити її погашення необхідно проводити поглиблений аналіз платоспроможності клієнтів, своєчасно оформляти розрахункові документи, застосовувати передоплату, вексельні розрахунки та інші прогресивні форми [5, с. 80]. У випадку коли підприємство користується послугою факторингу, фактор бере на себе обов'язки моніторингу дебіторів, а головне аналіз їх платоспроможності, оскільки він також зацікавлений в погашенні заборгованості. Таким чином управління дебіторською заборгованістю стає ефективнішою і зменшує ризики в її непогашенні. Факторинг на відміну від страхових компаній на 100% виключає ризик несплати з боку покупця [4, с. 262].

Факторинг часто порівнюють з кредитом, але це порівняння не є доцільним, оскільки факторинг і кредит вирішують різні проблеми та не є схожими за своєю суттю. Головною відмінністю є те, що кредит видається на основі показників діяльності підприємства, які виникли в минулому, натомість факторингове фінансування націлене на майбутні досягнення, на перспективний розвиток підприємства. Також важливою відмінністю є те, що при факторингу погашення заборгованості відбувається з коштів дебіторів, а при кредиті позичальник зобов'язаний повертати кошти самостійно.

Головна перевага факторингу полягає в тому, що клієнт, реалізувавши свої боргові зобов'язання для фактора, одержує надзвичайно швидко кошти для запуску їх в оборот. Ця перевага і є ключовою ознакою популярності факторингу.

Факторинг є досить новою категорією для господарської практики України і, відповідно, мало вивченою і не до кінця розробленою, проте таке явище щорічно набуває все більшого розповсюдження, а також займає вагому нішу у провадженні господарського життя підприємства.

Учасниками факторингової операції є клієнт – постачальник товарів, робіт, послуг, який відступає фактору право грошової вимоги фактору до третьої особи (боржника); фактор – фінансова установа, яка має право здійснювати факторингові операції; боржник – покупець товарів, робіт, послуг, який є дебітором для постачальника. [3, с. 122]

Відповідно до договору факторингу, постачальник забезпечує процес переуступки факторинговій компанії неоплачених боргових вимог, що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів і послуг на умовах товарного кредиту в поєднанні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування постачальника [2, с. 226]. Для одержання переданого боргу клієнт повинен надати для фактора оригінали документів, які засвідчують відвантаження товару, той в свою чергу в найкоротші терміни перераховує грошові кошти на рахунок клієнта, але не більше 90% від всієї суми боргу. Сума відсотку боргу, яка буде перерахована залежить від надійності клієнта. Перераховуючи борг не в повному обсязі фактор страхує свої ризики. Решта сум переданих боргових зобов'язань здійснюється після одержання фактором коштів від боржника. Плата за факторинг переважно утримується із суми коштів, що перераховуються платником на погашення заборгованості в розрізі кожної накладної, переданої на факторингове обслуговування. Щомісячна сплата процентів не потрібна [1, с. 78].

Як і будь-який фінансовий інструмент, факторинг поділяють на різні види. В міжнародній та вітчизняній практиці виділяють два головних види факторингу: з правом регресу, та без права регресу. Головним критерієм при такому поділі є те, хто бере на себе ризики за погашення дебіторської заборгованості. Факторинг без права регресу можна також назвати «продажем дебіторської заборгованості», оскільки ризики переходять до фактора. При факторингу з правом регресу ризик непогашення бере на себе підприємство, тобто при несплаті дебіторської заборгованості, фактор може стягнути суму боргу зі свого клієнта. Слід зазначити, що факторинг з правом регресу є найбільш розповсюдженим як в Україні, так і за кордоном. Факторинг без права регресу надається досить рідко і лише надійним та перевіченим клієнтам.

Таким чином, головне завдання факторингу полягає в забезпеченні такої системи взаємовідносин покупця та постачальника товарів, за якої постачальник міг би надавати конкурентні відстрочення платежу своїм клієнтам, не відчуваючи при ньому дефіциту в обігових коштах. І це можливо завдяки достроковому фінансуванню постачань з відстроченням платежу фактором у зручному для постачальника режимі.

Не зважаючи на кризові явища в економіці країни, факторингові операції в Україні розвиваються. Безумовно, цей вид фінансових послуг недооцінений в нашій країні. Важливою перевагою факторингу є те, що він доступний не тільки великому бізнесу, а й малому і середньому. В умовах кризи, вартість цього ресурсу є сталою і не збільшується, на відміну від банківських кредитів. Основними факторами подальшого розвитку факторингових операцій в країні є зростання обсягів виробництва, підвищення платоспроможності фігурантів ринкових відносин, зниження темпів інфляції, удосконалення ресурсної бази.

Список використаних джерел

1. Зеленіна О.О. Бухгалтерський облік факторингу як елемента позикового капіталу підприємства / О.О. Зеленіна // Вісник ЖДТУ: зб. наук. пр. Сер. "Економічні науки". – Житомир:.. – 2010. – № 4 (54). – С. 78-81.
2. Левченко О.М. Факторинг: методика облікового процесу / О.М. Левченко //Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11 (113).
3. Макарович В.К. Особливості факторингових операцій в фінансовому та податковому обліку / В.К. Макарович // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – №3 (61). – С. 122-126
4. Непрядкіна Н.В. Переваги розвитку міжнародного факторингу в Україні / Н.В. Непрядкіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 45.
5. Орехова А.І. Особливості управління дебіторською заборгованістю // Матеріали науково – практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (20-29 квітня 2009р.). – В 3т./Т.ІІ. – Суми: Видавництво «Довкілля», 2009.

Зосіч Ірина Олександрівна

студентка-магістр Черкаського державного технологічного університету

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

Анотація. Досліджено діяльність банківських установ в умовах підвищеної ризикованості ринкового середовища та запропоновано перспективні напрями по підвищенню ефективності діяльності банківської системи України.

Ключові слова:банк, банківська система, НБУ, держава.

Банківська система України в сучасних умовах є однією з найбільш зарегульованих (серед інших галузей економіки), а на НБУ, крім функцій з банківського нагляду, покладено функції з підтримки стабільності національної валюти, управлінню

золотовалютними резервами і платіжним балансом, а також право законодавчої ініціативи у вище перерахованих та інших сферах.

Основними завданнями та перспективними напрямками розвитку банківської системи та вдосконалення її структури, на наш погляд, повинні бути: - прийняття стратегії розвитку вітчизняної банківської системи на довгостроковий період, виходячи з принципів, закладених в рекомендації Базельських комітетів I і II; - прискорення процесу забезпечення банківської системи всієї необхідної законодавчої та нормативної базою; - введення в банківській системі міжнародних принципів і правил управління і процедур нагляду, забезпечивши їх дотримання; - сприяння підвищенню рівня капіталізації банків за допомогою їх злиття і поглинань; - сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, середнього класу, який якраз і є головним вкладником, готовим віддати банку свої заощадження на розвиток інноваційних проектів.

Вирішення проблем має сприяти формуванню сучасної, прозорої та конкурентоспроможної банківської системи, здатної динамічно розвиватися, відповідати вимогам інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання [1].

На думку експертів, банківська система України має ряд серйозних проблем, НБУ робить маленькі кроки щодо їх подолання, але на сьогодні вони малоефективні, тому що банківська система України на стадії краху і вимагає повільного одужання і швидких дій уряду [2].

Проаналізувавши стан банківської системи на предмет її порівняльної ефективності, ми отримали підтвердження тези про те, що ця система не небезнадійна, і має серйозні вихідні передумови до вигіднішої інтеграції власників і менеджменту в глобальну фінансову систему.

Для держави найбільш правильною стратегією в даний час є, на наш погляд, зміцнення даної галузі, формування необхідних для неї системоутворюючих основ - механізму іпотеки, довгострокової фінансової бази, інститутів розвитку тощо. Треба розглядати банківську систему поряд з найважливішими для економіки галузями (сировинний сектор, в майбутньому - наукомісткі сектори) в якості першорядного чинника глобальної конкуренції, що забезпечує на основі можливостей, закладених у фінансовій сфері, довгострокові геостратегічні інтереси країни.

Рішення даного завдання в значній мірі буде залежати від паралельних і скоординованих зусиль держави та банківської системи, спрямованих на зростання її внутрішньої ефективності і на більш активну участь у вирішенні загальнонаціональних завдань [3, с.10].

Для відновлення ефективності діяльності українських банків важливий не тільки пошук шляхів нарощування ресурсної бази, а й впровадження стратегії диверсифікації та універсалізації за межами традиційного банківського бізнесу. Крім того, для скорочення залежності українських банків від зовнішніх джерел фінансування і забезпечення стабільної банківської ефективності в довгостроковій перспективі важливим є перехід від динамічних моделей банківської стратегії, орієнтованих на отримання короткострокового прибутку за допомогою спекулятивних фінансових інструментів і операцій у банківській стратегії довгострокового інвестування [4].

Враховуючи потенційне посилення банківської конкуренції банківській системі України потрібно збільшувати рівень капіталізації, розвивати банківські технології, розширювати спектр послуг, забезпечувати високоякісне обслуговування клієнтів, надавати пріоритети інвестиційними операціями, закріпити діяльність універсальних банків поряд зі збереженням спеціалізованих банків, ніші невеликих банків, розвивати конкуренцію. У той же час, розвиток банківської системи, її ефективність залежить від рівня розвитку економіки країни, в якій вона функціонує.

Отже, всі запропоновані шляхи підвищення ефективності функціонування банківської системи згруповані на рис. 1.



Рис. 1. Перспективні напрямки щодо підвищення ефективності функціонування банківської системи [2-5]

Таким чином, можна запропонувати широкий спектр напрямків для вирішення проблем, які спостерігаються зараз у фінансовому секторі України. Їх розумне і своєчасне застосування дозволить підвищити ефективність банківської системи і в перспективі досягти її фінансової стійкості.

Список використаних джерел

1. Кучеренко С.Ю. Основные тенденции развития банковской системы Украины [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 3. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2014/03/31643>.
2. Пути решения посткризисных проблем банковской системы страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://8cent-emails.com/puti-resheniya-postkrizisnyh-problem-bankovskoj-sistemy-strany/>.
3. Прасолова С.П. Ефективність банківської системи України : актуальні аспекти її регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://dspace.uccu.org.ua/bitstream/123456789/1376/1>
4. Ершов М.В., Зубов В.М. Эффективность банковской системы: актуальные аспекты / М.В. Ершов, В.М. Зубов // Деньги и кредит. – 2010. - №5. – С.3-10.
5. Понеділко О.В. Оптимізація структури банківської системи України / О.В. Понеділко [Електронний ресурс] // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» - 2011. - №7. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=644>

Капітула Тетяна Станіславівна

студентка IV курсу

Науковий керівник

Городенко Світлана Володимирівна

кандидат економічних наук, викладач-методист

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

ОСНОВНІ ЧИННИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Анотація. Досліджено та проаналізовано фінансову політику України. Виокремлено основні напрями удосконалення фінансової політики в період кризи.

Ключові слова: фінансова політика України, фінансова система, фінансовий механізм, грошово-кредитна політика.

За визначенням вітчизняних науковців, фінансова політика – це цілеспрямована діяльність держави з використанням фінансової системи, що спрямована на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподіл і використання для виконання державою своїх функцій.

Фінансова політика держави залежить від багатьох як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Зовнішніми факторами є фактори залежності держави від економічних взаємовідносин з іншими державами щодо поставок сировини, матеріалів, інших ресурсів, обміну технологіями, експортних можливостей самої держави, її інтеграції до світових економічних систем тощо. Внутрішні фактори – це форма власності на основні засоби виробництва, структура економіки, соціальний склад населення, рівень добробуту народу, інтелектуальний рівень населення, стан розвитку економіки і організація грошового обігу, стабільність грошової одиниці, розвиток форм кредитування тощо [5, с.472].

Фінансова політика має складний функціональний зміст, що визначається соціальними завданнями та єдністю цілі. Під час реалізації фінансової політики держави важливу роль відіграють способи правового регулювання фінансових відносин. До того ж сучасна практика державного управління свідчить про те, що чим більша варіантність правових способів, тим реальнішим є досягнення цілей державної політики з максимальною ефективністю.

До головних завдань державної фінансової політики слід віднести:

- підвищення обсягів залучення й ефективності використання фінансових ресурсів;
- оздоровлення і структурна перебудова національної економіки;
- досягнення більш високого рівня добробуту населення за рахунок підвищення соціальної спрямованості державної фінансової політики тощо [1, с.341-345].

Реалізація фінансової політики держави здійснюється у вигляді комплексу заходів, які втілюються через фінансове право, фінансову систему і фінансовий механізм з метою найбільш повного виконання фінансами своїх функцій. Через норми фінансового права та елементи фінансової системи і фінансового механізму здійснюється реалізація положень концепції економічного розвитку держави. Якщо остання відсутня, то напевно чим можна говорити про будь-яку фінансову політику в державі.

Дієвість державної фінансової політики залежить від ефективності її складових, а саме: бюджетної, податкової, грошово-кредитної, інвестиційної, боргової, цінової та митної політики. Основними напрями удосконалення

державної фінансової політики є наступні:

1. Заходи державної політики у фінансово-економічній сфері, тобто створення сприятливих умов для економічної діяльності, формування повноцінного ринкового середовища, реформування відносин власності.

2. Заходи бюджетної політики, які передбачають стабілізацію і зміцнення фінансової системи, ефективну реалізацію бюджетними засобами визначених пріоритетів державної політики.

3. Заходи податкової політики, що спрямовані на забезпечення: стабільності податкової системи, її справедливості шляхом скорочення пільг асоціального характеру; посилення захисту прав платників податків тощо.

4. Заходи грошово-кредитної та боргової політики.

5. Заходи щодо ефективного формування, використання та управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання, оптимізація структури активів підприємств; ресурсне збалансування процесу формування і відновлення основного капіталу тощо [3, с.59-73].

Суть фінансової політики держави може відповідати правовим ідеалам, а може рухатися зовсім у іншому напрямку. Через це фінансова політика держави може бути правовою, тобто базуватися на гармонійному поєднанні публічних та приватних інтересів, гарантуванні прав і свобод людини та громадянина, відповідальності державної влади за прийняті рішення, або, навпаки, неправовою, такою, що закріплює необґрунтовані примхи державної влади та реалізовує свавільні її рішення.

Особливе значення вибору форми фінансової політики проявляється в таких її ознаках як публічність, нормативність, поєднання методів переконання та примусу, з перевагою останнього, та безпосередній зв'язок політичних, правових, економічних механізмів [2, с.18-24].

Слід визнати, що фінансова політика безпосередньо пов'язана з державним регулюванням фінансових ресурсів з метою підвищення реального рівня життя громадян. При цьому фінансову політику необхідно розглядати не лише як науку чи систему наукових знань про фінанси, але як і мистецтво управління.

Висновок: Можна відзначити загальні позитивні тенденції у запровадженні заходів державної фінансової політики в рамках таких її складових як бюджетно-податкова політика і політика управління державним боргом. Зокрема, йдеться про скорочення дефіциту державного бюджету, реструктуризацію державного боргу за валютами, строками, ставками. Але ряд інших проблем потребують свого розв'язання в найближчій перспективі, а саме необхідність реструктуризації доходної і видаткової частини державного бюджету, остаточне усунення його дефіциту, зменшення абсолютного розміру державного боргу і його питомої ваги до ВВП. Важливим є узгодження цих видів державної фінансової політики із грошово-кредитною політикою НБУ, з метою виконання державою своїх функцій у відповідності зі стратегічними і тактичними цілями її економічного і соціального розвитку [4, с.600].

Список використаних джерел

1. Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни / І.П. Адаменко // Бізнесінформ. – 2014. – № 3. – с. 341–345.

2. Боронос В. Г. Місце і роль фінансового потенціалу регіону в дослідженні стійкості економічного розвитку території // Міжгалузевий науково-практичний журнал «Проблеми науки». – 2010. – № 11. – с. 18-24.

3. Запатріна І.В. Формування фінансової політики держави: євроінтеграційний вимір / І.В. Запатріна // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 2. – с. 59–73.

4. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: [моногр.] / Л. В. Лисяк. – К.: ДННУ АФУ, 2009. – с. 600.

5. Фінансова енциклопедія / О. П. Орлюк, Л. К. Воронова, І. Б. Заверуха [та ін.]; за заг. ред. О. П. Орлюк. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – с. 472.

Ковальчук Анастасія Вікторівна

Студентка III курсу

Коледж економіки, права та інформаційних технологій

Науковий керівник: к.е.н., доцент Плетенецька С.М.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Анотація: Споживче кредитування найдоступніший вид кредитування, що виступає стимулюючим фактором розвитку економіки.

Ключові слова: Кредитний портфель, фізичні особи, споживче кредитування, сучасний стан, криза.

Проблеми кредитної діяльності банків досліджуються багатьма науковцями серед яких перш за все необхідно відмітити таких українських учених як: Грушко В.І, Лагутін В.Д., Мирончук В.М., Воробйова О.І., та інші.

Метою роботи є розкриття соціально-економічної сутності банківського кредитування фізичних осіб, та дослідження проблем банківського кредитування в Україні й шляхів їхнього подолання.

Кредитування приватних осіб це – ринковий сегмент що динамічно розвивається. Зараз до нього входить усе більше банків і завдяки зростанню конкуренції умови кредитування стають привабливішими для клієнтів але й складнішими проблемами для надання банками кредитів фізичним особам є цільове призначення кредитів, кредитування населення відбувається в умовах існування тіньових доходів у значної частини населення що у свою чергу знижує об'єктивність оцінки платоспроможності позичальника.

Загалом для споживчого кредитування характерний вищий рівень заборгованості порівняно з корпоративним портфелем. І поки ринок споживчого кредитування в Україні розвивається активно, проблема неякісних активів є другорядною розбалансованості активів і пасивів за термінами. Тобто розмір наданих кредитів є більшим ніж зростання депозитів валютна незбалансованість кредитних вкладів.

Існує низка об'єктивних факторів, що перешкоджають активному розвитку кредитних операцій банків для населення. Серед цих факторів можна відокремити такі:

1. Недостатньо розвинута ринкова інфраструктура фінансового ринку щодо розвитку мережі філій.

2. Недостатньо розвинута загальна культура активного користування банківськими послугами населення.

3. Недостатня кількість кваліфікованого персоналу, спроможного ефективно взаємодіяти з клієнтами – фізичними особами, та грамотно дотримувати всіх необхідних технологічних вимог із надання роздрібних послуг.

4. Тенденції зі зниження прочентної маржі, що загострюють конкурентну боротьбу на ринку роздрібних послуг, де збільшення власної частки супроводжується зазвичай більшими витратами для банків, аніж на аналогічних сегментах ринку корпоративних банківських клієнтів.

5. Невисокий рівень доходів більшої частини населення, що не дає змоги банкам активно реалізувати повноцінні депозитні стратегії із широким розмаїттям відповідних послуг для фізичних осіб.

6. Наявність у населення тіньових доходів, що не дає можливості в повному обсязі оцінити кредитоспроможність позичальника.

7. Значне погіршення економічної ситуації в країні, яка зумовлена наслідками фінансової кризи.

Існування зазначених проблем обумовлює необхідність суттєвого коригування як кредитної політики самих банків так і методології регулювання їх діяльності з боку держави.

Таким чином, можна сформулювати наступні заходи щодо мін підвищення ефективності кредитування фізичних осіб:

- необхідно розробляти і впроваджувати нові програмні продукти, що сприятиме нарощуванню кредитного портфеля;
- розробка й уніфікація ефективних методик оцінювання кредитоспроможності фізичних осіб, прийнятих для всебічного аналізу діяльності клієнтів і спроможних на превентивному рівні сприяти вирішенню проблеми ненадійних позичальників;
- забезпечити відділи банку високопрофесійними кадрами, що забезпечить швидке та професійне прийняття рішень;
- забезпечення оперативного продажу роздрібних кредитів, для цього необхідно відділенням банку делегувати повноваження на прийняття рішень, підписання кредитних договорів, формування бази даних, підготовку платіжних документів.

Офіційна статистика Національного банку України демонструє зовсім невелике зменшення обсягу споживчих позик українців за 2014 року. За даними регулятора на кінець листопада-2014, кредитний портфель склав 137,3 мільярда гривень.

Експерти в сфері банкінгу впевнені, що зниження було набагато більшим, ніж показує статистика. Більше 40% споживчих позик видано в іноземній валюті, і падіння курсу гривні автоматично збільшує обсяг кредитного портфеля в національній валюті. Якщо проаналізувати статистичні дані тільки за споживчими позиками, виданих в гривні, то за 2014 вони знизилися на 9,5% - з 108,3 до 98 мільярдів гривень. Найменше скорочення кредитного портфеля торкнулося позик, виданих на термін до року. За підсумками року вони майже не змінилися в обсязі і склали 51 900 млн гривень. Найбільше внаслідок кризи скоротилися обсяги споживчих кредитів терміном від року до п'яти років – зменшилися в обсязі більш ніж на 5,3 мільярда – до 42,8 мільярдів гривень. Кредитний портфель споживчих позик строком більше п'яти років – збільшився на 6 мільярдів – до 42,6 мільярдів гривень. Очевидно, це відбулося за рахунок зростання сум іновалютних кредитів у гривневому еквіваленті.

За словами банкірів, сегмент почне відновлюватися, коли закінчиться банківська і валютна криза. Для цього необхідна стабільність і стійкість національної валюти. Якщо це трапиться, вкладники не будуть панікувати, а позичальники зможуть прогнозувати свої можливості.

Сьогодні на ринку з'явилась нова тенденція – адаптація умов кредитів до можливих проблем у позичальника у зв'язку з кризою. Наприклад, дозвіл без санкцій пропустити один місяць платежу, закріплене на рівні кредитного договору. На ринку вже з'явилися програми кредитування з грейс- періодом і кредитними канікулами. У нинішніх умовах необхідно «модернізувати» діючі програми на предмет підтримки клієнтів при виникненні фінансових проблем, а нові програми зорієнтувати на мінімізацію ризиків ще при видачі.

Споживче кредитування – найпоширеніший вид банківських операцій у розвинених країнах світу. В Україні обсяги споживчого кредитування зменшуються через негативний вплив фінансово-економічної та політичної кризи, яка зумовлює підвищення кредитних ризиків; зниження купівельної спроможності населення; зменшення довіри до банків; зростання вартості придбання товарів у кредит.

Майбутній розвиток споживчого кредитування багато в чому залежить насамперед від стабільності валютного курсу, покращенні якості активів банківської системи, збільшенні ресурсної бази та відновленні довіри населення. Саме тому важливо створити всі необхідні умови задля швидкого фінансового оздоровлення та відродження інвестиційного клімату в країні.

Список використаних джерел

1. Гостра криза: огляд ринку споживчого кредитування за 2014 [Електронний ресурс] // Режим доступу:

http://www.prostobank.ua/potrebitelskie_kredity/stati/ostryy_krizis_obzor_rynka_potrebitelskog_o_kreditovaniya_za_2014_god

2. Куртбедінова А.С.. Динаміка розвитку споживчого кредиту в Україні та шляхи його вдосконалення / А.С. Куртбедінова // Міжнародні науково-практичні конференції. – 2014ю – [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://asconf.com/rus/archive_view/95

3. Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

4. Грушко В.І Фінансова політика держави на макрорівні: Монографія 6 том – Університет економіки та права «КРОК», 2012 – 295 с.

Ковальчук Сніжана Сергіївна

Студентка Київського коледжу ПВНЗ “УСЗ”

ФІНАНСОВІ МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Анотація: У даній статті розглянемо методи державного регулювання економіки та запропоновані шляхи подолання економічної кризи.

В данной статье рассмотрим методы государственного регулирования экономики и предложены пути преодоления экономического кризиса.

In this article we consider methods of state regulation of the economy and the ways to overcome the economic crisis.

Ключові слова: економічний цикл, економічна криза, державне регулювання економіки.

Постановка проблеми : всім відомо, що суспільство прагне до поліпшення умов життя, які може забезпечити постійний економічний ріст. Проте вважати це довгостроковим економічним ростом не є правильним, адже воно не є рівномірним. Підйоми та спади рівнів економічної активності, що слідує послідовно прийнято називати економічним циклом. В періоди підвищення економічної активності в основному супроводжуються екстенсивним розвитком, а в періоди пониження – переважно початком інтенсивного розвитку.

Мета : пояснити що представляє собою економічна криза. Визначити роль державного регулювання економіки. Встановити найперспективніші аспекти подолання економічної кризи.

Економічна криза є надзвичайно складним явищем. Різке погіршення стану економіки в країні, зростання безробіття, порушення виробничих зв'язків і призвело до цієї проблеми .

Економічна криза, що триває, змушує вчених шукати адекватні відповіді, що виникли, і намагалися переконати уряди у правильності пропонує рекомендацій. Одні закликають до жорстокої економії, другі – навпаки, до стимулювання попиту, одні – до посилення державного втручання в економіку, другі до свободи ринкових сил, тощо.

Боротьбі з кризою як у світі, так і в Україні нерідко перешкоджає домінування політики над економікою на основі використання так званої “політичної доцільності”. В Україні теж нерідко приймаються рішення з використанням формули “політичної доцільності”, що завдає шкоди економічному розвитку нашої держави [1, с.5].

Економічне життя України є ірраціональним. Розглянемо цю тезу з позиції Дж. Акерлофа і Р. Шиллера, які виокремили п'ять проявів ірраціональності, що впливають на економічне життя країни: довіра; уявлення про справедливість; спокуси – зловживання та недобросовісність; грошова ілюзія; сприйняття історії.

Довіра – ми (громадяни України, бізнес, державні інституції) не довіряємо нікому. І в цьому випадку виконання контрактів як економічних, так і суспільних ставиться під сумнів. Бізнес не довіряє державі, держава – бізнесу, а тому вдається до надмірного контролю.

Банки не довіряють бізнесу і населенню, оскільки вони не довіряють банкам. Громадяни не довіряють державі, а тому порушують закони.

Недовіра породжує невизначеність, яка, у свою чергу, продукує ірраціональність нашої поведінки.

Справедливість – це, в першу чергу, легітимність приватної власності та її захист. Власність є фундаментом справедливості та вільного розвитку людини (Дж. Локк).

Спокуси – влада, яка стала у країні приватною власністю, породжує корупцію. Корупція стала системною основою суспільства, вона породжує недовіру та нищить справедливість.

Ілюзія – автори говорять про “грошову ілюзію” і пов’язують її з інфляцією та дефляцією. Але в нашому суспільстві ілюзія має іншу природу і пов’язана, насамперед, з ілюзорними надіями на ефективність державної влади, на те, що “вона почує кожного” та служитиме народові, на те, що вона поборе корупцію, на те, що вона буде “прозорою” у своїх діях.

Уявлення про дійсність, або історія – “націрнальний сюжет” економічного та соціального розвитку. Народ стільки разів обдурювали, що він не вірить у дернізацію, євроінтеграцію, реформи. Тотальна брехня викривала наше уявлення про дійсність [2, с.14].

Можна погодитися, що “економіка – це хаотичний, самоорганізований процес, який лише наближено демонструє впорядкованість” [3, с.86].

Нормативна програма, яка виросла з ідей поведінкової економіки, має назву “нового” патерналізму. Вона значно розсунула межі допустимого державного втручання в економічне та ширше – приватне життя людей порівняно з тим, що була готова санкціонувати традиційна неокласична економіка добробуту.

Щодо методів державного регулювання економіки можна сказати, що його роль в економіці України повинна бути набагато вища, ніж у країнах заходу. Сутність державного регулювання економіки комплексно розкривають його основні функції, які є, з одного боку, логічним продовженням функцій держави, їх конкретизацією, а з іншого — зумовлені неспроможністю ринкового механізму.

Для подолання економічної кризи є створення в економіці мотиваційного механізму піднесення виробництва. Шляхами подолання економічної кризи, можемо назвати:

- перехід до ринкової системи господарювання, створення акціонерних товариств, тощо;
- зближення світової економіки з світовим економічним простором з вразуванням національних особливостей нашої країни;
- введення національної грошової одиниці;
- розвиток економічних відносин з усіма країнами світу;

Національне експортне середовище пропонує різні моделі нашого розвитку. Наприклад, В. Тарасевич обґрунтовує модель “соціалізованого державного капіталізму”. Він пише: “Досвід країн другої і третьої хвилі модернізації говорить про те, що на етапі становлення та зміцнення національної незалежності успішним в економічному і соціальному відношеннях є державний капіталізм” [5, с.11].

Висновок :

Підсумовуючи сказане можна зробити висновок, що економічна криза є тимчасовим явищем, оскільки є частиною економічного циклу. З державного регулювання економіки можна стверджувати, що роль його в країні повинна бути вищою, ніж в Велико Британії, Німеччині, Франції тощо. Тому основними аспектами подолання економічної кризи є:

- перехід до ринкової системи господарювання.
- посилення конвертації національної грошової одиниці.
- встановлення тісних економічних зв’язків на міжнародній арені.

Список використаних джерел

1. В. М. Геєць, А. А. Гриценко. Вихід з кризи // Економіка України. – 2013. - №6. – с.4 – 18.
2. В. П. Онищенко. Онтологічний контекст економічної кризи // Економіка України. – 2014. - №4. – с.4 – 15.
3. Фоули Д. Математичний формалізм і політекономічний зміст // Питання економіки. – 2012. - № 7. – с.12 – 15.
4. Капелюшников Р. Поведінкова економіка та “новий” потерналізм // Питання економіки. – 2013. - №9. – с.66 – 90.
5. Тарасевич В. М. Про орієнтири і напрями виходу з кризи // Економіка України. – 2013. - №9 – с.4 – 17.

Кубельдзис Валентина Ігорівна

студентка ВНЗ, «Ізмаїльський державний гуманітарний університет»

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: розглянуто суть та вплив фінансової стратегії на діяльність підприємства, яка визначає напрями розвитку підприємства, способи досягнення конкурентної переваги на ринку.

Ключові слова: стратегія, фінансова стратегія, SWOT-аналіз.

Фінансова стратегія підприємства вирішує задачі, які забезпечують фінансову стабільність підприємства в сучасних ринкових умовах господарювання. Це досить ефективний інструмент, який дозволяє компанії розвиватися у чітко заданому напрямку і досягати все більш кращих результатів.

Актуальність теми даної роботи полягає в тому, що функціонування підприємств неможливо без чітко визначеної фінансової стратегії, яка регламентує фінансову діяльність підприємства.

В економічній практиці стратегія постає як система правил і способів реалізації концепції розвитку підприємства. Попри свою спрямованість у перспективу, вона є джерелом управлінських рішень, зорієнтованих на розв'язання суперечностей між метою і можливостями підприємства у певний час. Адже конкурентне середовище постійно ставить перед підприємством нові вимоги, до яких воно змушене пристосовуватися, а також змушує використовувати його особливості на свою користь, не втрачаючи своїх домінуючих характеристик, іміджу на ринку [1, с. 320].

Фінансова стратегія представляє собою визначення довгострокової мети фінансової діяльності підприємства, вибір найбільш ефективних способів і шляхів їх досягнення.

Добре продумана, правильно сформульована стратегія окреслює найраціональніший шлях, найпродуктивніші способи досягнення мети, забезпечує підприємству вибір перспективних видів діяльності, високий попит на його продукцію (послуги), вигідну, нерідко унікальну позицію на ринку. Кожне підприємство розробляє власну стратегію з огляду на свою мету та особливості ринку. Однак всім їм доводиться при цьому зважати на свої можливості, ресурси і розраховувати час, дбати про свою індивідуальність, успіх у суперництві з іншими підприємствами, які обрали цей ринок полем своєї діяльності [2, с. 28 - 32].

При розробці стратегії необхідно враховувати вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів: позиція на ринку, конкуренти, потенціал підприємства, економічні ризики, ефективність, ліквідність, фінансова стабільність та ін.

Не менш важливою є проблема координації діяльності підприємства, яка повинна здійснюватися з використанням різних моделей стратегічного планування. Для цієї мети, як правило, використовується SWOT-аналіз, за допомогою якого визначаються зовнішні

та внутрішні складові діяльності підприємства, сильні та слабкі позиції на ринку, зміни, що дозволяють досягти максимальних результатів.

Виробляючи правила і прийоми ефективної реалізації стратегії, необхідно враховувати, що при оцінці результативності слід приймати до уваги як вимірні кількісні показники (обсяг продажів і його структура; рівень витрат; прибуток та рентабельність; управління капітальними та поточними активами; грошові потоки; інвестиційна ефективність; фінансова стабільність тощо), так і практично невимірювані, серед яких можливості розвитку конкурентів, якість товарів та ін. Таким чином, правильно розроблена фінансова стратегія дозволяє досягти намічених результатів, сприяє оптимізації поточної діяльності, зростання економічної ефективності.

Призначення фінансової стратегії значно ширше, оскільки вона виступає ефективним інструментом перспективного управління усією фінансовою діяльністю організації, підпорядкованого реалізації цілей загального її розвитку в умовах істотних змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаної з цим невизначеності [3, с. 31-36].

У рамках стратегії фінансування здійснюється пошук джерел фінансування всіх видів ресурсів, способів використання резервів, вибір механізмів нарощування капіталу для підтримки виробничої, дослідницької, маркетингової та інших стратегій. Основними джерелами фінансування господарської діяльності є фонд накопичення; кошти від додаткової емісії акцій, облігацій; кошти інших підприємств і організацій, що мобілізуються в рамках договорів про спільну діяльність, інших форм горизонтальної, вертикальної та діагональної інтеграції; банківські кредити і позики, державні (пільгові) кредити, виділені в рамках централізованих інвестиційних програм; державні безповоротні капітальні вкладання. Особливе місце в рамках стратегії фінансування відводиться моніторингу фінансового ринку, аналізу динамічної кон'юнктури і набору переважних форм та умов отримання кредитів, моментів придбання і продажу цінних паперів, вибору різновидів цінних паперів з метою формування портфеля, що повною мірою відповідає в повній мірі стратегічним цілям підприємства. [4, с. 26-27].

Потенційна ефективність фінансової стратегії підприємства залежить від впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. У зв'язку з цим необхідно здійснювати моніторинг і аналіз подій, які визначають економіко-правові умови фінансової діяльності підприємства, і враховувати їх в процесі формування його фінансової стратегії. В основу класифікації факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, покладено різні види ризику і ступінь впливу на них менеджерів. [5, с. 13].

Формування фінансової стратегії пов'язане з постановкою цілей і завдань підприємства, підтримкою фінансових взаємозв'язків між підприємством і суб'єктами навколишнього середовища (фінансовим ринком, державними регулюючими органами, спеціалізованими фінансовими інститутами, діловими партнерами і т.д.). Підприємство досягає своїх стратегічних фінансових цілей, коли зазначені взаємозв'язки відповідають її внутрішнім фінансовим можливостям, а також дозволяють їй залишатися сприйнятливою до зовнішніх соціально-економічних вимог.

Список використаної літератури

1. Бланк І. А. Фінансова стратегія підприємства / І. А. Бланк. – К.: Ніка – Центр, 2008. – с.230.
2. Гончаров В. Д. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Східноукраїнський національний ун-т ім. В. Даля. – Донецьк: ТОВ «Альматео», 2008.- с,220
3. Дикань Л. В. Стратегічне управління фінансовими ресурсами промислового підприємства / Л. В. Дикань // Фінанси України. – 2008.-№5.-с.45
4. Клівець П. Г. Стратегія підприємства: Навчальний посібник – К.: Академвидав, 2007. – с.320
5. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю. В. Лукіна // Фінанси України. – 2008.-с.258

Кудряшов Євгеній Олександрович
студент ВНЗ „Університет економіки та права „КРОК”
Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

БОРГОВА ПОЛІТИКА І ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ

Анотація. Дана робота присвячена розгляду наступних питань боргової політики, її сутність та функції. Також досліджено поняття державного боргу, способи управління державним боргом, наведені приклади зі світової та вітчизняної економічної практики.

Ключові слова: державний борг, боргова політика, бюджет, бюджетна політика, стабілізація, економічний розвиток.

Обсяг і структура державного боргу відіграють важливу роль в макроекономічному розвитку країни, вирішенні соціальних проблем та динаміці міжнародних відносин. Зокрема, державний борг здійснює прямий і непрямий вплив на бюджетну політику, грошово-кредитний механізм, податкову систему, рівень інфляції, обсяги і напрями використання внутрішніх і зовнішніх заощаджень, залучення іноземних інвестицій та ін. На мікрорівні боргові зобов'язання держави впливають на величину залучення кредитних ресурсів підприємствами та установами, ціноутворення, формування процентних ставок, можливості мобілізації іноземних інвестицій для конкретних проектів тощо.

Метою роботи є дослідження проблем боргової політики та державного боргу, аналіз процесів їх формування та розгляд напрямів щодо ефективного управління державним боргом.

Боргова політика – це діяльність, спрямована на визначення засад та напрямів формування, використання, погашення та обслуговування ресурсів, залучених за умов боргу. Проведення державної боргової політики має за мету сприяння стабільному економічному розвитку, стимулювання приросту ВВП та досягнення повної зайнятості, стримування інфляційних процесів, забезпечення фінансування соціальних програм, формування достатніх обсягів кредитних ресурсів для розвитку підприємницької діяльності, залучення необхідних обсягів (і відповідної структури) інвестицій тощо.

Для досягнення поставлених цілей використовуються певні методи управління державним боргом. В умовах перехідної економіки завдання такого управління значно ускладнюються. Причиною є незбалансованість між різними елементами фінансової системи, хронічний дефіцит фінансових ресурсів як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях, нестійкість позицій держави на міжнародних ринках та ін.

Слід звернути увагу на те, що мета державної боргової політики має передбачити врахування державного боргу не тільки як зобов'язань, а і як активу, спрямовуватися на досягнення оптимальних обсягів і структури державного боргу та забезпечення ефективного їх використання.

Для забезпечення макроекономічної стабільності та зменшення боргового навантаження на видатки державного бюджету передбачено низку заходів. До них, зокрема, віднесено прийняття курсу на утримання обсягу державного боргу відносно ВВП на економічно безпечному рівні та збереження відношення витрат на обслуговування державного боргу до дефіциту державного бюджету на рівні, не більше одного до трьох. Важлива роль відведена зменшенню вартості внутрішніх запозичень та сприяння зниженню вартості зовнішніх державних запозичень. Для збільшення попиту на облігації зовнішньої державної позики пропонується спростити процес їх придбання для резидентів, зокрема недержавними пенсійними фондами, компаніями зі страхування життя тощо.

Ще одним напрямом підвищення ефективності боргової політики визначено удосконалення системи управління ліквідністю єдиного казначейського рахунку. До стратегічних завдань віднесено застосування в процесі управління державним боргом

операцій з дострокового погашення та інших активних операцій з управління державним боргом.

Управління державним боргом відіграє важливу роль в забезпеченні раціональних обсягів залучення і використання коштів на умовах позик. У світовій практиці використовують декілька способів погашення боргу:

- 1) проведення передбачених умовами позик виплат основного боргу в установлені строки;
- 2) здійснення рефінансування позик;
- 3) викуп боргу або обмін боргових зобов'язань на інші активи, які перебувають в державній власності;
- 4) списання боргу повністю або частково, що здійснюється за ініціативою боржника та за рішенням кредиторів;
- 5) анулювання (повна відмова від виплати) боргу.

Рефінансування державного боргу – це погашення боргу за рахунок коштів, мобілізованих в результаті розміщення нових боргових цінних паперів або проведення реструктуризації позик.

Реструктуризація боргу – це прийняття нового плану погашення боргу. Реструктуризація може проводитися за рахунок:

- 1) пролонгації боргу;
- 2) прийняття нової угоди, що передбачає зміну умов погашення боргу;
- 3) введення тимчасового мораторію на виплату процентів або частини основного боргу;
- 4) проведення конверсії позик (конверсія – обмін поточних державних позик на нові зобов'язання) При цьому проводиться зміна умов проведення погашення та обслуговування заборгованості: строків погашення, ставок процентів, способів виплати доходів та ін.

В окремих випадках держави-боржники вдаються до проведення дострокового викупу боргу. Такі операції здійснюють за наявності достатніх валютних резервів, чого досягають за рахунок нарощування темпів зростання ВВП і стимулювання експорту.

У ситуації, коли державні борги країни накопичуються досить швидко, державні органи управління можуть вдатися до проведення списання їх сум. Здійснення таких операцій передбачає досягнення відповідних домовленостей з кредиторами. Останні можуть дати згоду на повне або часткове списання боргів за певних причин: непрогнозованих умов розвитку країни, погіршення її позицій на світових ринках з незалежних від уряду причин та ін. Відомо випадки списання зовнішніх боргів держав-позичальниць. В минулому десятиріччі західні інвестори дали згоду на списання 60% заборгованості Польщі на суму біля 15 млрд. дол. США.

Рішення про анулювання (відмову від виплати) боргів приймають або на підставі політичних мотивів, або у разі фінансової неспроможності держави виконати свої зобов'язання. Прикладом анулювання боргів з політичних мотивів є відмова уряду СРСР від визнання зобов'язань царської Росії. Така відмова одержала назву дефолту. Він можливий за умов, коли державні органи управління не здатні залучити необхідні кошти для обслуговування позик. Причиною може бути брак валютних резервів та відмова кредиторів від проведення рефінансування боргу.

Оголошення дефолту має негативні наслідки для економічного і політичного розвитку країни. В таких випадках, як правило, з боку світової спільноти блокується участь держави в проведенні міжнародних операцій.

До джерел погашення та обслуговування державного боргу належать:

- кошти державного бюджету;
- фінансові ресурси державних цільових фондів;
- кошти центрального банку країни.

Таким чином, з метою досягнення позитивного впливу державного боргу на розвиток економіки доцільно проводити зважене управління його обсягами, структурою та динамікою. Треба враховувати, що державний борг завжди має раціональні межі, перевищуючи які, він із стабілізуючого перетворюється на фактор, який починає гальмувати розвиток фінансової системи. Управління державним боргом без урахування об'єктивних вимог та інтересів суб'єктів фінансових відносин нерідко призводить до негативних наслідків. Результатом може стати зниження рівня боргової безпеки держави, погіршення її фінансової стійкості, блокування зарубіжними інвесторами і навіть банкрутство.

Список використаних джерел

1. Бенч Л.Я. Боргова політика в Україні: реалії та перспективи/ Л.Я. Бенч, Р.М. Корнацька // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2014. – №2 – С. 35-39.
2. Новосьолова О.С. Генеза державного боргу України та вітчизняні тенденції боргової політики / О.С. Новосьолова // Серія економіка. – 2014. – №2 – С. 143-147.
3. Фінансова політика держави на макрорівні: Колективна монографія. Том 6 / За наук. ред. проф. Грушка В.І. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «Крок», 2012. – 296 с.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

Лепеха Олена Володимирівна

студентка IV курсу

Науковий керівник

Городенко Світлана Володимирівна

кандидат економічних наук, викладач-методист

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

ФІНАНСОВА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Анотація. Досліджено проблеми фінансової нестабільності у світі та Україні та шляхи її подолання.

Ключові слова: світова криза, фінансова криза, економічна криза, фінансові валютні ринки, економічна політика.

Фінансові та валютні кризи останніх років продемонстрували необхідність досягнення стабільності міжнародних фінансових відносин. Причини глобальної фінансової нестабільності полягають у фінансовій лібералізації, інтеграції фінансових та валютних ринків, інтенсифікації глобального руху капіталу, факторах нестабільності американського долара як основної світової валюти.

Аналіз глобальної фінансової нестабільності необхідний для прогнозування зовнішніх фінансових шоків для української економіки, удосконалення управління валютними й фінансовими ризиками в діяльності українських компаній та банків.

Домінантами нинішньої економічної кризи в Україні є помилки державного і корпоративного менеджменту довготермінового стратегічного характеру. Вона посилюється світовою фінансовою кризою і набирає загрозливого характеру загалом для національної безпеки. Кризу вже не можна усунути частковими змінами. Вихід з неї потребує проведення радикальної економічної реформи з, можливо, тимчасово непопулярними заходами. В її умовах зароджується нова економічна кон'юнктура та формується інтерес до новітніх напрямків капіталовкладень [1, с. 341-345].

Особливо важка ситуація склалася в країні через поділ багатства. Середнім класом, як таким в нас вважається близько 10% населення. Інші різко поділені на багатих та бідних. За мірками Заходу, держава стабільна за наявності 60—70% в соціальній структурі так званого середнього класу. В Україні близько 50% громадян вимушені щодня вирішувати проблему фізичного виживання. Реальна заробітна платня скорочується. А в

цілому, за оцінками західних фахівців, 86% населення нашої країни живуть за межею бідності. Ігнорування потреб мільйонів людей загрожує серйозною небезпекою не тільки керівництву країни, але і діловим людям [5].

Вплив фінансової глобалізації на характер взаємовідносин України з міжнародними установами можна визначити з двох боків: з одного – відбувається переосмислення цілей і форм діяльності міжнародних фінансових інститутів, а з іншого – українська економіка дуже слабка і не має достатньої підготовки до інтеграції у міжнародний простір, що призводить до постійних фінансових криз. В Україні також панує гігантоманія: на ринку домінують крупні фінансово-промислові групи, а малий і середній бізнес, на частку якого у розвинених країнах припадає 60-70% ВВП, у нас у занепаді [3, с.43].

Глобальному економічному середовищу, за прогнозами провідних міжнародних фінансових інститутів, залишаються притаманними ознаки економічної депресії та досить високого рівня невизначеності перспектив та макроекономічної нестабільності:

- сучасний етап розвитку глобальної економіки характеризується надзвичайно високим рівнем державної заборгованості розвинутих країн світу;
- кардинальне подолання боргових проблем потребуватиме тривалішого періоду та вищої координованості дій на глобальному рівні;
- заходи щодо нейтралізації кризових процесів засобами жорсткого фінансового та фіскального регулювання, до яких переважно вдаються уражені борговою кризою розвинені країни, втрачають ефективність.

Сучасний розвиток валютно-фінансової системи нашої країни характеризується дією так званих позаекономічних чинників, які відчутно впливають на її розвиток. Проте вітчизняні вчені не виокремлювали зазначені фактори як такі, що здатні спровокувати складний механізм розгортання тенденцій нестабільності. Не було зроблено спроби розглянути структурні чи політичні фактори як важливий чинник економічних зрушень, а наслідком їх може стати кризова ситуація. Натомість перевагу надавали дослідженню саме базових макроекономічних показників, не зважаючи на те, що більшість криз, які відбулись в останній декаді минулого тисячоліття, розгортались аж ніяк не на фоні економічного спаду чи рецесії світової економіки [4, с. 54-58].

Висновок: На сучасному етапі, при здійсненні антикризової політики відродження економіки, слід впроваджувати заходи:

- відновлення функціонування фінансових ринків, тобто підтримка системно важливих фінансових інститутів та запобігання їх банкрутству;
- відновлення нормативного функціонування кредитних і грошових ринків та забезпечення доступу банків до ліквідних коштів та джерел фінансування;
- створення умов для того щоб у разі необхідності банки та інші важливі фінансові посередники могли залучити капітал з державних та приватних джерел;
- підтримання відносно високих темпів економічного зростання, від яких критично залежить стабільність банківського сектора та фіскальної сфери, в тому числі - фінансова забезпеченість соціальної політики держави;
- недопущення зниження добробуту населення, що негативно впливає на стан внутрішнього попиту.
- підтримка в прийнятих межах платіжного балансу, який визначає стабільність національної валюти.

Макроекономічна стабільність є також одним з незаперечних пріоритетів державної економічної політики. Адже не підлягає сумніву той факт, що «економічно здоровій» країні набагато легше боротися з кризовими проявами. Традиційно, основними елементами макроекономічної стабілізації є контроль над інфляцією, управління бюджетним дефіцитом і дефіцитом поточного платіжного балансу, процес фінансових реформ [2, с.65-72].

Щоб Україна вийшла з кризи оновленою і посиленою, то об'єктивною інформацією про стан справ у державі мають володіти не лише політики, а й виробники та науковці, які, як ніхто, здатні визначити проблеми в економіці і задіяти саме ті економічні механізми, які насправді дадуть змогу подолати кризу. Також має бути створена інноваційна модель регулювання економічної політики держави як стратегічного напрямку виходу із кризи, яка повинна бути такою, що відображає реалії сучасного світу,

Список використаних джерел

1. Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни / І.П. Адаменко // Бізнесінформ. – 2014. -№3.– с. 341 -345.
2. Довбняк. Т. Циклічність Української економіки в 2000-2008 роках // Актуальні проблеми економіки – 2009 – №1 – с. 65-72.
3. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності. - К.: НІСД, 2012. - 43 с.
4. Чечель О.М. Вихід із глобальної фінансової кризи: міжнародний досвід та перспективи України//Інвестиції: практика та досвід. - 2010. - № 5.- с. 54 - 58
5. Державний комітет статистики. Електронний ресурс. – Режим доступу : [http // www. intv. ua / news](http://www.intv.ua/news)

Мандзюк Ольга Олександрівна

студентка Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки

ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація: досліджено сутність та особливості визначення державного податкового менеджменту; визначено мету, об'єкт, предмет та суб'єктів державного податкового менеджменту; обґрунтовано перелік функцій державного податкового менеджменту.

Ключові слова: державний податковий менеджмент, функції державного податкового менеджменту.

Державний податковий менеджмент є відносно новою економічною категорією, тому необхідність дослідження полягає у вивченні різноманітних підходів до визначення сутності даного поняття, що сприятиме ефективному здійсненню державного податкового менеджменту в майбутньому.

Існують дещо відмінні погляди науковців, щодо трактування сутності податкового менеджменту. Так, «державний податковий менеджмент» О. М. Воронкова розглядає як адміністративно-розпорядчу діяльність державних органів виконавчої влади щодо організації процесу оподаткування [1, 105]. М. В. Карп стверджує, що державний податковий менеджмент – це процес управління шляхом використання методів взаємодії податкового механізму на податкову систему з метою реалізації податкової політики [3,48]. У свою чергу, Я. В. Литвиненко зазначає, що державний податковий менеджмент є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з вибором податкової системи, розрахунком податкових платежів, постійним контролем за їх здійсненням. Як сукупність прийомів і методів організації податкових відносин з метою забезпечення формування дохідної частини бюджету та впливу податків на розвиток виробництва й соціальної сфери розглядає дане поняття С. М.Онисько [3,48]. На думку Тарасюк М. В. [4, 3] державний податковий менеджмент можна розглядати: як економічне та організаційне явище, як особливий вид управлінської діяльності та як процес.

Державний податковий менеджмент як наука – це сукупність знань та наукових поглядів на явища та процеси, що об'єктивно відбуваються в суспільстві між державою та платниками податків з приводу формування бюджету за рахунок податкових надходжень з метою створення фінансової бази для виконання державою її функцій та завдань.

Як систему державний податковий менеджмент слід розглядати:

- з економічної точки зору – це сукупність норм, методів та правил організації відносин між державою та платниками податків з метою формування бюджетів та державних цільових фондів;
- з організаційної точки зору – це сукупність органів державної законодавчої, виконавчої та судової влади, які наділені повноваженнями в сфері оподаткування.

Як особливий вид управлінської діяльності дане поняття представляє собою цілеспрямовану діяльність держави в особі спеціально уповноважених органів державної влади з метою виконання цілей та завдань податкової політики задля забезпечення економічного та соціального розвитку країни в цілому.

Вивчаючи державний податковий менеджмент як процес, можна стверджувати, що це логічно побудована сукупність послідовно реалізовуваних етапів управління податковими відносинами: формування податкової політики, обґрунтування цілей, розробки регламентів, організації сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), мотивування співробітників податкових органів та платників податків до дотримання податкового законодавства, контролю та аналізу виконання законодавчих вимог і встановлених податковою політикою держави цілей та завдань з наступною розробкою висновків та рекомендацій спрямованих на уточнення цілей, регламентів та способів організації справляння податків, зборів (обов'язкових платежів).

Найбільш обґрунтоване визначення об'єкту податкового менеджменту дає М. Ігнатишин [2, 35], стверджуючи, що об'єктом впливу в податковій сфері є відносини, що виникають між платниками та державою з приводу сплати до бюджету податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Результатом такого впливу має бути, з одного боку, формування централізованого фонду держави, а з другого, – створення сприятливих умов для розвитку господарської діяльності, регулювання соціально-економічного життя суспільства.

В межах визначеного об'єкту предметом державного податкового менеджменту є діяльність держави в сфері встановлення та стягнення до бюджетів податків, зборів (обов'язкових платежів). Виходячи із сутності державного податкового менеджменту, його суб'єктами слід визнати органи державної влади, наділені повноваженнями в сфері оподаткування та всі групи платників податків.

Метою державного податкового менеджменту є реалізація податкової політики, а також формування доходної частини бюджетів всіх рівнів та забезпечення дієвого впливу податків, зборів (обов'язкових платежів) на розвиток національної економіки та соціальних відносин в суспільстві [4, с.4]. Нині акцент у податковій політиці робиться на фіскальній функції, а її регулююча та стимулююча функції мінімізовані, тому проблема оптимізації податкової політики лишається однією з найактуальніших у процесі становлення ринкових відносин і забезпечення економічного зростання України [5, с.183].

Державний податковий менеджмент виконує такі основні функції: планування, мотивування, організування та контроль (табл.1).

Таблиця 1

Функції податкового менеджменту

Назва	Характеристика
Функція планування	Розробка системи державних планів, починаючи від довгострокових стратегічних програм економічного та соціального розвитку, завдання яких конкретизуються в планах, що мають ознаки тактичних планових документів – законах України про державний бюджет на певний рік.
Організаційна функція	Формування оптимальної структури органів державної влади наділених повноваженнями в сфері оподаткування, налагодження оптимального та ефективного механізму взаємодії між такими органами та унеможливлення дублювання виконуваних ними функцій в сфері

	оподаткування.
Мотивування	Запровадження та застосування в практиці оподаткування системи мотивів (сервісних, ідеологічних, мотивів примусу), які зацікавлюють платників чітко дотримуватися вимог податкового законодавства.
Контрольна функція	Проведення контролю за дотриманням органами державної влади, що наділені відповідними повноваженнями в сфері оподаткування, та платниками податків податкового законодавства. Контроль та оцінка виконання цілей та завдань податкової політики держави, зокрема обсяги виконання показників обсягів податкових надходжень до бюджету, виявляти причини відхилень, що виникли та виявляти невикористані резерви зростання надходжень до бюджетів усіх рівнів.

Проведене дослідження дозволяє подати комплексне визначення державного податкового менеджменту як системи принципів, методів та інструментів організації відносин між державою та платниками податків, спрямованих на формування доходної частини бюджету та розвиток виробничої і соціальної сфери шляхом:

- розробки і реалізації податкової політики;
- організації нарахування і сплати податків, зборів (обов'язкових платежів);
- дотримання податкового законодавства.

Отже, державний податковий менеджмент є багатогранною та відносно новою галуззю науки. Перспектива подальших досліджень полягає у вивченні інструментів державного податкового менеджменту.

Список використаних джерел

1. Воронкова О. М. Організаційні засади податкового менеджменту / О. М. Воронкова // Науковий вісник. Економіка, право. – Ірпінь, 2005. – № 1 (28). – С. 25-29.
2. Ігнатишин М. Організаційні аспекти податкового менеджменту на державному та регіональному рівні / М. Ігнатишин // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 35-37.
3. Катрук Н. О. Обґрунтування сутності державного податкового менеджменту в контексті становлення наукової думки / Н. О. Катрук // Наука й економіка. – 2010. – № 2 (18). – С. 47-55.
4. Тарасюк М. В. Теоретичні засади державного податкового менеджменту / М. В. Тарасюк // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки» – 2013 – №3 (20). – С. 3-8.
5. Цимбалюк І. О. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики / І. О. Цимбалюк, Н. В. Вишнеvsька // Економічний вісник університету: збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький: Державний вищий навчальний заклад „Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди”, 2012. – № 19/1. – С. 183-187.

Міцерук Марк Валерійович

студент ВНЗ „Університет економіки та права „КРОК”
Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація: Розглянуто особливості структури вітчизняного фінансового ринку. Запропоновано інструменти впливу та актуалізовано пріоритетні шляхи розвитку фінансового ринку України.

Ключові слова: фінансовий ринок, фінансова політика, фондовий ринок, стабілізація, економічний розвиток.

Розвиток та становлення фінансового ринку України є необхідною передумовою розвитку інших секторів економіки держави. Добре функціонуючий страховий ринок, розвинені небанківські кредитні установи, пенсійні фонди та інші фінансові установи сприяють стабільному та прогнозованому розвитку усіх економічних процесів у суспільстві. Акумуляуючи значні обсяги грошових коштів, фінансові установи є потужним джерелом інвестицій в економіку країни, що розвивається досить динамічно.

Актуальність цього напряму дослідження обумовлена рядом причин. По-перше, потребою обґрунтування дослідження проблем, що мають місце на фінансовому ринку України. По-друге, відсутністю у вітчизняній науці теоретичних розробок правового характеру, що визначають здійснення регулювання фінансового ринку. По-третє, потребою в ефективних, у практичному відношенні, рекомендаціях стосовно подальшого розвитку та становлення фінансового ринку України.

Фінансовий сектор є однією з найважливіших ланок національної економіки. В Україні вже зроблено перші кроки на шляху стратегічного аналізу та прогнозування розвитку окремих видів фінансових установ та ринків, зокрема здійснено аналіз банківської системи, ринку цінних паперів, страхового ринку.

Подальший розвиток економіки є не можливим без розвинутого, стабільного, надійного та ефективного фінансового ринку нашої держави.

Таким чином, однією з найважливіших цілей нинішнього етапу розвитку економіки країни є втілення обґрунтованих та системних реформ у фінансовому секторі для забезпечення додаткових джерел фінансування економічного зростання. Це в свою чергу потребує розробки та послідовного впровадження довготермінової комплексної стратегії розвитку фінансового сектора України, враховуючи існуючі економічні реалії та стратегічні пріоритети України в умовах глобалізації світових фінансових ринків.

В Україні слід впровадити цілісну довгострокову стратегію розвитку фінансового сектору України, а також для координації дій різних органів влади в сфері впровадження заходів щодо розвитку фінансового сектору.

Основною метою діяльності цієї стратегії повинно бути:

- створення ефективної системи регулювання та нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ, зокрема тих їх видів, щодо яких не існує чіткого та повноцінного законодавчого поля та відсутній орган регулювання та нагляду.

- створення узгодженого законодавства та стабільного політичного і економічного середовища.

- розроблення та узгодження концепції створення та діяльності незалежного органу регулювання та нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ. Цей документ має визначати засади створення та діяльності органу регулювання та нагляду, його функції та механізми їх реалізації.

- розроблення та узгодження концепції розвитку законодавчого поля фінансового сектора. Ця концепція має передбачати стратегію розробки та прийняття ряду законопроектів, що регламентують діяльність окремих видів небанківських фінансових установ та доповнюють вже існуючу законодавчу базу по фондовому ринку та банківському сектору.

- розроблення та прийняття єдиної стратегії розвитку фінансового сектору України та визначення в її рамках довготермінової програми, спрямованої на створення сприятливих умов для розвитку небанківського фінансового сектору в цілому та окремих видів небанківських фінансових установ зокрема.

Таким чином, за умов глобальної інтеграції ринків фінансових послуг надзвичайно важливим завданням для кожної країни є забезпечення функціонування конкурентоспроможного ринку фінансових послуг. Відсутність узгодженого законодавства та ефективних принципів регулювання та нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ є однією з серйозних проблем розвитку фінансового сектора в цілому. Недосконалість сучасного законодавства про небанківські фінансові установи та

неадекватність системи регулювання та нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ також перешкоджає ефективному впровадженню політики уряду, направленої на поліпшення системи соціального забезпечення, в тому числі проведення медичної та пенсійної реформ.

Список використаних джерел

1. Гембал В. Регулювання фінансових ринків - британський шлях / В. Гембал // Британський Фонд Ноу-Хау. – К., 2002. – 37 с.
2. Стратегія розвитку фінансового сектору України (матеріали Координаційної ради з питань політики фінансового сектору при Кабінеті Міністрів України). – К.: Видавничий дім "Козаки". – 2005. – 256 с.
3. Румик І.І. Вплив банківського кредитування на економіку України / Науковий вісник Академії муніципального управління. Збірник наукових праць. Серія «Економіка». Випуск 9. – К.: АМУ, 2011. – С. 113-120.

Млінцова Олена Сергіївна,

студентка Миколаївський національний університет
імені В. О.Сухомлинського

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В ДЕРЖАВНИХ ОРГАНАХ

Анотація. У статті проведено аналіз проблеми розвитку та становлення внутрішнього аудиту в центральних органах виконавчої влади, його становлення.

Ключові слова: облік, державний внутрішній контроль, внутрішній аудит, державний сектор України.

Створення європейської моделі державного фінансового контролю потребує системної трансформації функціонального та управлінського підходів до визначення критеріїв результативного витрачання бюджетних коштів. Розв'язання цієї проблеми можливо із наявністю чіткого визначення стратегії максимального охоплення контролем руху бюджетних коштів, створення інституційного, нормативно-правового та науково - технічного забезпечення щодо запровадження внутрішнього контролю та аудиту на всіх стадіях бюджетного процесу. Внутрішньогосподарський контроль та внутрішній аудит слід розглядати як невід'ємну частину загальної системи управління. На сьогодні провідне місце серед форм державного внутрішнього контролю займає організація послідовного та багатопланового внутрішнього аудиту, без якого не

може існувати жоден державний орган.

Проблема удосконалення внутрішньогосподарських економічних відносин та роль внутрішнього аудиту в цьому процесі постійно перебуває в центрі уваги вчених - економістів та практиків. Розгляду даного питання були присвячені праці Бондара О.В., Бутинець Ф.Ф., Гонів В.Ф., Єрмішової С.В. [2,3], Кантаєвої О.В., Книшек О.О., Колесника О.Л. [4], Федосова В.М. [8], Чугунова І.Я., Яременко О.О. [5], та ін.

Метою статті є аналіз останніх досягнень в системі внутрішнього аудиту за 2015 рік, вивчення проблем впровадження внутрішнього аудиту в центральних органах виконавчої влади.

За останній час сформоване правове поле внутрішнього аудиту в центральних органах виконавчої влади, зокрема прийняті Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 28.09. 2011 року №1001 [1], Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю, затверджені наказом Мінфіну від 14.09.2012 р. № 995 [7].

Метою внутрішнього аудиту є надання незалежних рекомендацій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності органів державного й комунального секторів, підвищення ефективності процесів управління, сприяння досягненню мети такими

органами. Базові засади для запровадження діяльності внутрішніх аудиторів визначено Постановою КМУ № 1001 від 28.09.2011р. [1], яка встановлює порядок утворення підрозділів внутрішнього аудиту, організацію та здійснення внутрішнього аудиту, критерії для визначення чисельності працівників служб внутрішнього аудиту та інші аспекти цієї діяльності. Відправною точкою для запровадження діяльності з внутрішнього аудиту в усіх міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади та їх територіальних органах став 2012 рік, коли було утворено службу внутрішнього аудиту в центральних органах виконавчої влади. Але у деяких міністерствах лише формально виконано вимогу Постанови КМУ №1001 щодо утворення штатних одиниць, при цьому не було проведено жодного аудиторського дослідження, не розроблено внутрішніх документів.

Крім того, перші кроки до запровадження внутрішнього аудиту в держорганах України досі не дали суттєвих зрушень у покращенні фінансово-бюджетної дисципліни. Підрозділи внутрішнього аудиту діють майже три роки. Уже напрацьований чималий досвід та виявлено багато недоліків. Зростання порушень законодавства, виявлених зовнішніми контролюючими органами, доводить нам, що внутрішній аудит у держорганах не виконує своїх функцій. Проблемні питання на шляху становлення цієї діяльності умовно можна поділити на дві групи:

1) організаційні проблеми, вирішення яких перебуває в площині відповідальності керівників. Вони пов'язані з визначенням чисельності, статусом підрозділів внутрішнього аудиту, його організаційними та функціональними повноваженнями тощо.

2) функціональні проблеми в діяльності підрозділів внутрішнього аудиту. Виникають вони через недостатню кваліфікацію внутрішніх аудиторів. Як результат — недоліки в плануванні, нерозуміння методології аудиту, способів його організації та проведення; незастосування процедури моніторингу результатів упровадження аудиторських рекомендацій. Зрозуміло, що розв'язання таких проблем залежить лише від аудитора.

За вимогами Постанови КМУ № 1001, кількісний склад служби внутрішнього аудиту визначає керівник органу в межах штатної чисельності. При цьому береться до уваги число підконтрольних установ, бюджетних програм та їх обсяг, адміністративних послуг та функціональних напрямів діяльності кожного окремого органу, а також фактичний стан фінансово - бюджетної дисципліни. На жаль, на практиці ці підходи не завжди використовуються, а чисельність внутрішніх аудиторів визначають за залишковим принципом. Але не можна вірити в законність кожного факту або висновку, представлено-го за результатами такої діяльності, коли немає належних фахівців. В окремих центральних органах виконавчої влади співвідношення чисельності внутрішніх аудиторів до кількості підконтрольних об'єктів не в змозі забезпечити систематичного внутрішнього аудиту. Адже не можна очікувати покращення фінансово-господарської дисципліни в галузі, якщо на одному внутрішньому аудиторі "висить" 155 підконтрольних установ.

Інше болюче питання — поєднання внутрішнього аудиту з іншими функціональними напрямками роботи для штучного підвищення статусу цього підрозділу. У низці випадків результатом таких організаційно-функціональних поєднань стає прямий конфлікт інтересів. Наприклад, коли підрозділом внутрішнього аудиту "доповнюють" фінансові департаменти, які вважаються об'єктом контролю для внутрішніх аудиторів. Чого можна очікувати від служби внутрішнього аудиту, якщо вона підпорядкована керівнику фінансової чи бухгалтерської служби?! Відповідь відома: фактично службу створено, але ефекту від її діяльності немає і не буде.

На сьогодні є інша поширена, всупереч вимогам законодавства, тенденція — організаційно поєднувати в одному департаменті або управлінні відділ внутрішнього аудиту та відділ боротьби з корупцією. Вдаються до таких заходів для того аби створити посаду директора департаменту або начальника управління. Цікаво тільки, що, по суті, такий начальник буде, як у відомій приказці, "тією головою, у якої права рука мусить бити ліву".

Враховуючи, що внутрішній аудит на сьогодні є новим видом діяльності для вітчизняних державних органів, найголовнішим завданням Державної фінансової інспекції України у 2015 році повинна стати подальша робота з методологічної підтримки функції внутрішнього аудиту та організації для внутрішніх аудиторів навчальних заходів.

Необхідно звернути увагу на низку типових проблемних питань у діяльності підрозділів внутрішнього аудиту:

– відсутність достатньої кількості фахівців із належною фаховою підготовкою у сфері внутрішнього аудиту;

– відсутність ефективної взаємодії з юридичними службами, що ускладнює затвердження внутрішніх документів у сфері внутрішнього аудиту;

– підконтрольні суб'єкти сприймають внутрішніх аудиторів як ревізорів, що уповільнює проведення внутрішнього аудиту;

– проблемність одержання інформації та документів, необхідних для виконання аудиторських завдань, від інших юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців.

Аналізуючи вище викладене, можна зробити висновок, що в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки постає все більша необхідність подальшого розвитку і впровадження внутрішнього аудиту в органах державного сектору. Оскільки застосування внутрішнього аудиту дозволяє завчасно виявляти порушення, що призводять до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, його важливість є безумовною для інтересів держави.

Список використаних джерел

1. Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади: Постанова КМУ від 28 вересня 2011р. № 1001. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2011-p>.

2. Єрмішова С.В. Внутрішній аудит в системі державного фінансового контролю / С.В. Єрмішова // Економіка і організація управління. -2012. - Випуск № 3. - С. 149 -158.

3. Єрмішова С.В. Механізми внутрішнього фінансового контролю в системі державного управління на регіональному та місцевому рівнях. [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/2011.../15.pdf.

4. Кантаєва О.В. Проблеми розвитку внутрішнього фінансового контролю в Україні та шляхи їх вирішення / О.В. Кантаєва, О.В. Бондар, О.Л. Колесник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. - 2012. - №2. - С. 470-474.

5. Книшек О.О. Внутрішній аудит в системі внутрішнього контролю / О.О. Книшек, О.О. Яременко // Вісник ДонНУЕТ. - 2012. - №3(55). - С. 352-360.

6. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2005р. № 158-р. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/43247> Офіційний сайт Державної фінансової інспекції України.

7. Про затвердження Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах: Наказ Міністерства фінансів України 14.09.2012 р. № 995. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/89392>.

Нинько Антоніна Олексіївна

студентка 3 курсу

Коледж економіки, права та інформаційних технологій

Науковий керівник: к.е.н., доцент Плетенецька С.М.

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Антонація. Показником економічного та соціального становища населення країни є рівень пенсійного забезпечення. В сучасних умовах проблема формування ефективної пенсійної системи стає однією з найгостріших.

Ключові слова: пенсійна система, реформа, безробіття.

Питання, пов'язані з реформуванням пенсійної системи порушені як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями та висвітлені в роботах Б. Надточія, Б. Зайчука, Д. Полозенко, М. Вінера, Г.Мак Таггарта, В.Грушка.

Метою реформування пенсійної системи є забезпечення належного рівня життя людей похилого віку на засадах соціальної справедливості, гармонізації відносин між поколіннями та сприяння економічному зростанню.

Пенсійна реформа має здійснюватися на системних засадах, перевірених досвідом інших країн та адаптованих до українських умов. Пенсійна система України не здатна захистити людей похилого віку від бідності. Пенсій, якщо їх сплачує держава, не вистачає для забезпечення мінімально допустимого рівня життя. В Україні не створено надійних фінансових механізмів, що дають змогу працівникам заощаджувати кошти на старість. Для вирішення цих проблем необхідне створення такої пенсійної системи, яка б забезпечила підвищення рівня доходів пенсіонерів, мотивацію до праці та легалізацію заробітної плати, а також стимулювала здійснення пенсійних заощаджень тощо.

Сьогодні пенсійні системи удосконалюються та реформуються у більшості країн світу і, в першу чергу, в країнах з високорозвиненими суспільними відносинами. Це зумовлено загальною причиною – постарінням населення. У такій ситуації майже неможливо застосовувати колишні методи побудови пенсійної системи. Тому, крім підвищення пенсійного віку, запроваджуються інші, побудовані принципово на нових засадах, системи пенсійного забезпечення. Діюча солідарна система пенсійного забезпечення є соціально несправедливою. Низький рівень пенсій змушує багатьох людей продовжувати роботу, протягом перших десяти років. Майже третина пенсіонерів працює після виходу на пенсію. Розмір трудових пенсій практично не залежить від трудового стажу і сплачених пенсійних внесків. Через обмеження максимального розміру пенсій, дві третини колишніх робітників та службовців отримують майже однакові пенсії. Однак, частина пенсіонерів одержує необґрунтовано високі пенсії. Колишні народні депутати, державні службовці, працівники прокуратури та суду тощо після виходу на пенсію отримують до 90% колишньої зарплати. Набула поширення практика встановлення окремим категоріям громадян дострокових пенсій. Недоліком функціонування пенсійної системи також є складні і непрозорі процедури призначення та перерахування пенсій. Пенсійна система регулюється більш як 28 законодавчими актами і великою кількістю нормативно – правових документів. Це викликає непорозуміння, недовіру та справедливі нарікання громадян. Виділимо найважливіші проблеми, які існують в пенсійному забезпеченні громадян:

- демографічна ситуація;
- соціальна несправедливість, яка виражається у самій суті солідарної системи та передбачає утримання старшого покоління за рахунок молодшого;
- непропорційність між платниками внесків до Пенсійного фонду України (ПФУ) і пенсіонерами та дітьми;
- податковий тиск на роботодавця, що призводить до приховування реальних доходів;

- несправедливість розміру пенсій для різних категорій осіб; - рік виходу на пенсію;
- наявність пільг із сплати внесків до ПФУ у значної частини працюючих; - незбалансованість доходів і витрат бюджету ПФУ;
- відсутність чіткої нормативної бази, що регулює діяльність пенсійних фондів.

Всі зазначені причини призводять до руйнування пенсійної страхової системи. Демографічна ситуація в Україні вкрай тривожна. Кількість пенсіонерів зростає і Україна стає однією з найстаріших націй в світі. Станом на 1 квітня 2015 року в Україні кількість пенсіонерів збільшилася на 60 тис. осіб - до 13 млн 766 тис. осіб.. За останні десятиліття в Європі спостерігається тенденція підвищення тривалості життя разом із зниженням народжуваності, що призводить до виникнення проблем із пенсійними системами по всій Європі. В Україні також спостерігається низька народжуваність, однак при цьому тривалість життя в Україні значно нижча рівня переважної більшості європейських країн. За прогнозними розрахунками, чисельність пенсіонерів буде стійко зростати починаючи приблизно з 2015 року. Цим обумовлюється високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення з боку осіб пенсійного віку (табл. 1). Таблиця 1.

Демографічне навантаження на населення працездатного віку в Україні (всі населення, на 1000 осіб працездатного віку, прогноз)

Роки	Діти	Населення пенсійного віку	Всі населення молодше і старше працездатного віку
1988	370	411	781
2001	333	396	725
2006	281	367	648
2011	279	390	669
2016	301	446	747
2021	317	509	826
2026	312	561	873

Джерело: (1)

З набранням чинності Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» процес пенсійної реформи вступив в фазу активних практичних дій. Для того, щоб подолати бідність, перш за все слід забезпечити економічне зростання країни при одночасному збільшенні доходів населення. І вже тоді можна буде розраховувати на те, що зростуть відрахування до пенсійних фондів і, зокрема, до державного Пенсійного фонду, до солідарної системи. Пенсійна реформа в Україні має досягти таких цілей:

- встановити залежність розміру пенсії від величини заробітку і трудового стажу;
- заохотити громадян до заощадження коштів на старість;
- створити ефективнішу і дієвіше систему адміністративного управління в пенсійному забезпеченні;
- забезпечити фінансову стабільність пенсійної системи;
- забезпечити надійність заощаджень учасників пенсійних програм;
- підвищити рівень життя пенсіонерів.

Наступне десятиріччя в Україні має стати періодом запровадження повномасштабної пенсійної реформи, поступового наближення мінімального розміру пенсій до прожиткового мінімуму та поетапного скасування обмежень їх максимальних розмірів. Водночас слід урахувати, що здійснення пенсійної реформи на рівні сучасних світових стандартів можливе лише за умови розв'язання базової проблеми – відчутного зростання заробітної плати та інших доходів населення. Це органічно взаємопов'язані проблеми, які можуть вирішуватися лише комплексно. Пенсійна система має забезпечувати мінімальні пенсії, адекватні межі бідності, забезпечувати розміри пенсій, які

відповідають величині сплачених внесків. Громадяни, що сплачують великі суми внесків, мають отримувати високі пенсії. А ті, хто сплачує до національної пенсійної системи однакові внески, мають отримувати еквівалентні пенсії. Якщо для представників певних професій або груп працівників належить встановити підвищений розмір пенсій, то фінансування цих виплат треба здійснювати не з Пенсійного фонду. Пенсійна система має бути фінансово збалансованою в короткотривалій та довготривалій перспективі.

Враховуючи вищевикладене, можна дійти таких висновків. Реформа пенсійного забезпечення в Україні рухається дуже повільно. Запровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення повинно стати потужним джерелом вагомим додатковим джерелом доходів пенсіонерів та потужним джерелом інвестиційних ресурсів в економіку України. Завданням держави на сьогодні має бути поліпшення добробуту широких верств населення. Умовами успішного реформування пенсійного забезпечення в Україні мають бути:

1. Збалансованість солідарної пенсійної системи. Виключення можливості ухвалення рішень про перегляд розмірів пенсій без врахування реальних можливостей бюджету Пенсійного фонду.

2. Удосконалення порядку призначення та перерахування пенсій, формування чіткої нормативної бази, що регулює діяльність пенсійних фондів.

3. Додержання принципів рівності та справедливості системи пенсійного страхування та звільнення солідарної системи від пільговиків.

4. Запровадження єдиного соціального внеску.

5. Посилення контролю та відповідальності за дотриманням законодавства про оплату праці та сплату страхових внесків.

6. Упорядкування визначення року виходу на пенсію. На сучасному етапі вирішити існуючі фінансові проблеми солідарної пенсійної системи без продовження пенсійного віку неможливо.

7. Удосконалення податкового законодавства щодо функціонування суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення.

8. Підвищення рівня та якості професійної підготовки суб'єктів системи пенсійного забезпечення. Впровадження пенсійної реформи у повному обсягу повинно забезпечити зростання і стабільність виплат пенсій, стати потужним чинником інвестування вітчизняної економіки.

Список використаних джерел

1. Грушко В.І. Пенсійна система України: навч. посіб. / за ред. В.І. Грушка. – К.: Кондор, 2006. – 336 с.

2. Мних М.В. Страхування та його роль у забезпеченні соціального захисту населення//Фінанси України. – 2007. - №6. – С.39-45.

3. Полозенко Л.В. Розвиток пенсійної системи України //Фінанси України. – 2009. - №10. – С.19-26.

4. Птащенко Л.О., Щербак Р.М. Проблеми формування ефективної фінансово збалансованої пенсійної системи в Україні//Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - №8(87). – С.65-71.

Онопрієнко Катерина Володимирівна
студентка, Київський національний торговельно-
економічний університет
Науковий керівник: Пугачевська Катерина Сергіївна
асистент кафедри міжнародної економіки

ВПЛИВ ЄБРР НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено роль ЄБРР як глобальної фінансової інституції, оцінено структуру, динаміку та напрями фінансування проектів в Україні та їх вплив на економічний розвиток .

Ключові слова: ЄБРР, міжнародний кредит, іноземні інвестиції

Економічний розвиток у державах з трансформаційною економікою відбувається під дією цілої низки факторів. Одні з них позитивно впливають на перебіг економічних процесів, забезпечуючи зростання системи господарювання, вплив інших, навпаки, може уповільнити такі тенденції в економіці або взагалі спричинити кризову ситуацію в ній.

Міжнародні фінансові організації є найбільш активними рушійними силами у стимулюванні забезпеченні економічного розвитку. Діяльність глобальних фінансових інституцій у цілому, та Європейського банку реконструкції та розвитку зокрема, є детермінантою, що значною мірою впливає на розвиток економіки країни, реалізацію програм, спрямованих на ринкове реформування, структурну перебудову економіки та її стабілізацію.

З одного боку, співробітництво країни з ЄБРР сприяє розвитку окремих галузей, впровадженню новітніх технологій, економічному зростанню в цілому. З іншого – призводить до збільшення боргового тягаря, що, в свою чергу, може спричинити непередбачувані наслідки. Тому виникає потреба у дослідженні діяльності ЄБРР, його впливу на розвиток економічних процесів у країнах з трансформаційною економікою та України серед них.

Європейський банк реконструкції та розвитку є найбільшим фінансовим інвестором в Україні. Станом на 1 березня 2015 р. Банк взяв на себе зобов'язання щодо надання сукупної суми інвестицій обсягом понад 11 млрд євро для 344 проектів у країні [4].

ЄБРР не витісняє приватні джерела фінансування, а лише доповнює їх, вкладаючи капітал тільки там, де без нього не можна обійтися, тобто фінансує ті проекти, на які неможливо отримати кошти з інших джерел на аналогічних умовах. ЄБРР працює з партнерами, залучаючи інших інвесторів і стимулюючи процес мобілізації їх коштів, обсяг яких на сьогодні вже втричі перевищив ресурси, надані самим ЄБРР. Частка капіталу ЄБРР у загальному обсязі становить майже 35% [2].

Пріоритетними напрями у діяльності ЄБРР є підтримка малого та середнього бізнесу, розбудова транспортної інфраструктури, реформування банківського сектору та підтримка стабільної екологічної ситуації. Зокрема, в Україні до 2019 року (з 2005) триватиме здійснення проекту, який фінансує ЄБРР у розмірі 138 млн євро, «Ремонт автомобільної дороги Київ – Чоп» [4]. У 2014 р. сторонами було погоджено фінансування модернізації та ремонту ключової складової газотранспортної системи України, західної частини трубопроводу Уренгой – Помари – Ужгород на суму 150 млн євро та затверджено надання додаткового фінансування у розмірі 350 млн євро для завершення будівництва нового безпечного укриття в Чорнобилі на місці ядерної катастрофи [4].

Динаміка фінансування ЄБРР в Україні свідчить про посилення політики підтримки малого та середнього бізнесу попри події на Сході України. Так, у 2014 р. Банк збільшив обсяг інвестицій в економіку України у рамках 36 проектів у державному і приватному секторах, загальною сумою понад до 1,2 млрд євро, що по суті стало рекордним обсягом фінансування за період співпраці України та ЄБРР [3].

В Україні більшість проектів (90%), які фінансуються ЄБРР, належать до приватного сектора і лише 10% до державного. Відтак, ЄБРР та інші донори обговорюють надання технічної допомоги Україні у двох напрямках: у підготовці законодавчих змін для приватизації за новими правилами, а також у практичних питаннях проведення приватизації. ЄБРР підтримує новий підхід уряду України до приватизації об'єктів держвласності [5].

Галузева структура кредитного портфелю проектів ЄБРР у державному секторі економіки України має наступний вигляд: 50% спрямовані на фінансування проектів розвитку транспортної інфраструктури; 39% – енергетичної сфери; 8% – фінансового сектору; 2% – зв'язку; 1% – розвиток муніципалітетів [5].

ЄБРР відіграє ключову роль у плануванні та реалізації антикорупційних заходів в Україні, зокрема, антикорупційної ініціативи, в рамках якої була розроблена належна структура та ефективна правова база для інституту бізнес-омбудсмена. Фінансова підтримка цієї значної антикорупційної ініціативи забезпечується з мультидонорського рахунку.

Нині спостерігається тенденція до появи МФО, які можуть стати конкурентами ЄБРР. Так, країни БРІКС мають намір створити альтернативу вже існуючим світовим фінансовим інститутам, контрольованим Євросоюзом і США. На саміті групи найбільших економік, що розвиваються в Форталезі (Бразилія) було оголошено про заснування «Нового банку розвитку» і Резервного фонду. Вони стануть прямим конкурентами Європейського банку реконструкції та розвитку і Міжнародного валютного фонду. Ще одним конкурентом ЄБРР може стати Азіатський банк інфраструктурних інвестицій. У Пекіні на урочистій церемонії в Будинку народних зібрань офіційно був підписаний акт про створення Азіатського банку інфраструктурних інвестицій, який повинен стати конкурентом МВФ, Світового банку та ЄБРР [1].

Таким чином, незважаючи на створення потенційних конкурентів, ЄБРР все ж не втрачає своїх позицій як в Україні, так і на міжнародній арені та позиціонує себе як сильного, активного та стабільного інвестора насамперед у країнах з трансформаційною економікою. Таким чином, для України надзвичайно важливою і актуальною залишається підтримка з боку ЄБРР, зокрема її фінансова компонента, для активізації проектів, що спрямовані на розвиток муніципальної інфраструктури міст, охороні навколишнього середовища та транспорту інфраструктуру.

Список використаної літератури

1. В Китаї офіційно створили потенційного конкурента МВФ і ЄБРР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zn.ua/ECONOMICS/v-kitae-oficialno-sozdali-konkurenta-vsemirnogo-banka-i-mvf-180915_.html
2. Економічні дані ЄБРР. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/data.html>
3. ЄБРР збільшив обсяг інвестицій в Україну до 1,2 мільярда євро. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/01/13/521296/>
4. Огляд України від ЄБРР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/where-we-are/ukraine/overview.html>
5. Project Summary Document. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ebrd.com/work-with-us/projects/psd/ukrainian-corporate-support-facility.html>

Плетенецька Світлана Михайлівна
кандидат економічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ВИБІР ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. У роботі узагальнено теоретико-методологічні аспекти поняття «фінансова стратегія» у сучасних умовах господарювання в Україні.

Ключові слова: фінансова стратегія, види стратегії, фінансове планування.

Основний текст. Потреба формування фінансової стратегії є важливою умовою успішного розвитку бізнесу, незалежно від його розміру, виду діяльності та організаційно-правової форми підприємства. За сучасних кризових умов господарювання постає об'єктивна необхідність у виборі шляхів зміцнення фінансового стану підприємств та перспективних фінансових можливостях. Для вирішення таких завдань застосовують відповідну фінансову стратегію. Тому важливим завданням сучасного фінансового менеджменту підприємства є правильний та науково-обґрунтований вибір фінансової стратегії.

Метою дослідження є аналіз теоретико-методичних засад формування фінансової стратегії підприємств та обґрунтування її вибору в кризових умовах розвитку економіки.

В економічній літературі прослідковується різнобічність поглядів щодо тлумачення змісту поняття «фінансова стратегія». Спробуємо розкрити їх та узагальнити (табл.1)

Таблиця 1.

Економічний змісту поняття «фінансова стратегія»

Автор дослідження	Зміст поняття «фінансова стратегія»
А.Поддєрьогін	Генеральний план дій підприємства щодо забезпечення його коштами
Л.Павлова	Формування системи довгострокових фінансових цілей фінансової діяльності й вибір найефективніших шляхів їх досягнення
Н.Горицька	Генеральний план дій підприємства, що охоплює формування фінансів та їх планування для забезпечення фінансової стабільності підприємства і включає планування, облік, контроль за фінансовим станом, оптимізацію основних і обігових коштів, розподіл прибутку
М.Старовойтов	Складна багатофакторна модель дій і заходів, необхідних для досягнення поставленої перспективної мети в загальній концепції в частині формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу підприємства
А.Ткаченко	Галузь фінансового планування, яка підпорядковується, як складова, загальній стратегії і має на неї суттєвий вплив
Г.Клейнер	Інструмент регулювання фінансових процесів підприємства і використовується разом із інвестиційною стратегією
І.Бланк	Один з найважливіших видів функціональних стратегій підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного корегування напрямів формування і використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища

Джерело узагальнено автором [5, с.158]

Отже, підсумовуючи, вищезазначені твердження, можна констатувати, що кожен дослідник розкриває цю проблему через призму специфічних складових, тому немає єдиного загального визначення. Однак, на наше переконання, визначення фінансової

стратегії Бланком є найбільш повне, що розкриває всі її аспекти та особливості в умовах змін.

В таблиці 2 наведено характерні ознаки видової класифікації фінансової стратегії.

Таблиця 2

Види фінансової стратегії

Автор дослідження	Види фінансової стратегії	Характерні ознаки стратегії
А.Ковальова	1. Генеральна	Регламентує фінансову діяльність підприємства, її базові напрямки. Вирішуються завдання формування фінансових ресурсів по виконавцях і напрямках роботи, визначаються взаємовідносини з бюджетами всіх рівнів, напрями формування та використання фінансових ресурсів
	2. Оперативна	Розробляється в межах генеральної та деталізує її на конкретному проміжку часу. Охоплює напрями розрахунків із постачальниками та покупцями, отримання доходів і їх розподіл, тощо.
	3. Досягнення оперативних стратегічних завдань	Виконання конкретних фінансових операцій, спрямованих на реалізацію загальних цілей підприємства
Н.Іллишева	1. Загальна	Регламентує досягнення загальних цілей фінансової діяльності
	2. Стратегія окремих завдань	Розробляється з метою досягнення конкретних цілей та завдань та є складовою загальної стратегії
В.Баранов (залежно від джерел фінансування)	1. Стратегія самофінансування	Використання власних фінансових ресурсів для досягнення своєї мети
	2. Стратегія позичкового фінансування	Використання залучених та позичених фінансових ресурсів
	3. Стратегія венчурного фінансування	Використання венчурних ресурсів
	4. Стратегії, спрямовані на поєднання всіх джерел фінансування	Поєднання всіх джерел фінансування
О.Коробейніков	1. Стратегія стабілізації	Адаптація діяльності до зовнішнього середовища, усунення загроз, Зниження рівня ризиків, підвищення рівня ефективності взаємодії з партнерами та контрагентами.
	2. Стратегія зростання	Отримання позитивного ефекту за рахунок збільшення обігу капіталу, частки ринку,,

		розширення меж фінансової діяльності, досягнення позитивної динаміки розвитку
	3. Стратегія виживання	Застосування швидких скоординованих дій, пов'язаних з перебудовою систем управління, фінансово-господарської діяльності, зміни структури бізнес-портфеля, джерела фінансових ресурсів
	4. Стратегія ліквідації	Забезпечення максимально ефективного процесу ліквідації всього підприємства, Повного забезпечення фінансових інтересів кредиторів та акціонерів, а також мінімізація збитків
	5. Комбінована стратегія	Реалізація цілей і завдань діяльності підприємства, що охоплюють вищезазначені стратегії

Джерело: узагальнено автором [5, с.158]

Отже, фінансова стратегія є системою формування та втілення пріоритетних напрямків розвитку підприємства шляхом ефективного залучення та використання фінансових ресурсів, координації їх потоків, забезпечення необхідного рівня фінансової безпеки на основі постійного реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, а також визначення перспективних цілей формування та використання ресурсів підприємства.

Дослідженнями встановлено, що фінансова стратегія є однією з найважливіших складових фінансового менеджменту підприємства і зачіпає інтереси не лише окремого суб'єкта, а й держави.

Проте через економічну та політичну нестабільність в Україні, структурну кризу, які зачіпають всі сфери діяльності досить складно планувати на довготермінову перспективу. Така ситуація ускладнює розвиток виробничої сфери. Тому потрібно по-новому вибудовувати стратегічні цілі та визначати можливості їх реалізації в умовах динамічних змін.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А.Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – 520 с.
2. Горицкая Н. Финансовая стратегия: Управление финансами / Н.Горицкая// Финансовый директор. – 2005. - №11. – С.17-25.
3. Ильшева Н.Н. Финансовая стратегия организации: понятие, содержание и анализ / Н.Н.Ильшева, С.И.Крылов //Финансы и кредит. – 2004. - №17.
4. Македон В.В. Розробка стратегії розвитку промислового підприємства / В.В.Македон // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – випуск 1, том 1. – С.369-373.
5. Плетенецька С.М. Формування фінансової стратегії інноваційно-активних підприємств / С.М. Плетенецька //Вчені записки Університету «КРОК». – Вип.1 (1997). Вип.34. – К., 2013. – С. 155-162.
6. Ткаченко А.М. Финансовая стратегия как компонент общей стратегии предприятия в системе управления/ Ткаченко А.М.// Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. № 5. – С.19-23.

Примачук Наталія Сергіївна
студентка Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки

СУТНІСТЬ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ МІСЦЕ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ СУСПІЛЬСТВА

Анотація: Досліджено сутність пенсійної системи, обґрунтована його роль і місце в державному регулюванні економіки, а також запропоновані перспективні шляхи розвитку пенсійного забезпечення. Проаналізовано структуру пенсійної системи.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійне забезпечення, сутність, структура та цілі пенсійної системи.

Основною складовою системи соціального захисту населення в кожній країні є пенсійна система, яка, з одного боку, визначає рівень життя непрацездатних громадян, тобто пенсіонерів, інвалідів та осіб, які втратили годувальника, а з іншого – фіскальне навантаження на економічно активне населення. Проте система України не відповідає вимогам сьогодення. Їй властиві складні проблеми, які спричинені певною мірою недоліками діючої системи пенсійного забезпечення, недосконалістю механізму її фінансування.

Мета даної наукової роботи полягає в обґрунтуванні сутності, місця пенсійної системи в забезпеченні соціального захисту суспільства; визначенні основних напрямів реформування системи пенсійного забезпечення в Україні. На прикладі цього, ще однією метою є формулювання особистого бачення щодо забезпечення соціального захисту населення.

Будь-яка пенсійна система - це могутній фактор, який впливає на економічну поведінку людини. Під пенсійною системою розуміють складний комплексний багатокомпонентний соціальний інститут, який об'єднує економічні, соціальні і правові інститути (підсистеми) для забезпечення переважно осіб похилого віку адекватним, реальним, сталим та надійним доходом у старості

[1, с. 44-55].

Україною обрано шлях поступового запровадження трирівневої пенсійної системи:

Перший рівень - державна солідарна система побудована за принципом солідарності поколінь – працююче населення забезпечує непрацююче.

Така система вже давно працює в Україні [3].

Тенденція, яка спостерігається в Україні (так само, як і в багатьох країнах) досить сумна: скорочення питомої ваги працюючого населення, та збільшення кількості пенсіонерів. Демографічний прогноз та економічні розрахунки свідчать про те, що якщо систему не змінити, то в майбутньому з'являться дуже високі ризики того, що пенсійних внесків працюючих людей не вистачатиме. За існуючої проблеми демографічного старіння населення в Україні вже нині на 10 осіб працездатного віку припадає 4 особи пенсійного віку (60/55 років), а до 2050 року їх кількість наблизиться до 8 осіб. Ця ситуація ускладнюється поширенням неформальної зайнятості, внаслідок чого лише 75% загальної кількості зайнятого населення сплачують пенсійні внески. Нині на 10 платників пенсійних внесків в Україні припадає в середньому 9 пенсіонерів. Згідно з рейтингом "Global AgeWatch Index" за 2014 рік, наші пенсіонери перебувають на 82 позиції списку 96 країн, в яких оцінено рівень життя людей похилого віку [5].

При нинішній пенсійній системі дефіцит Пенсійного фонду неминучий. В Україні один з найвищих у Європі обсягів пенсійних видатків за співвідношенням з ВВП. Пенсійні видатки зростають випереджаючими темпами всупереч економічній спроможності їх забезпечити. Дослідження виявило, що за умови збереження існуючої системи, дефіцит власних надходжень до Пенсійного фонду України становитиме 12% у 2025 році та 30% у 2050 році. За такої ситуації неможливо буде утримати основні

показники пенсійної системи на поточному рівні, зокрема, співвідношення середньої пенсії та заробітної плати, розміру бюджетних дотацій до Пенсійного фонду України та розмір внесків [3].

Другий рівень пенсійної системи - той, який має створитися в найближчому майбутньому. Передбачається, що молоді люди - майбутні пенсіонери будуть обов'язково перераховувати певну суму (від 2 до 7% від нарахованої заробітної плати) у так званий спеціальний Накопичувальний пенсійний фонд. Останній може управлятися як виключно централізовано державними структурами, так і приватними компаніями з управління активами. Ідея в тому, що Накопичувальний фонд має забезпечувати збереження коштів та їх примноження шляхом ефективного інвестування пенсійних активів. Відповідно кожний, хто інвестував частину своєї заробітної плати в Накопичувальний фонд, буде отримувати не тільки звичайну «державну» (солідарну) пенсію від Пенсійного фонду, але і додаткову пенсію, за рахунок коштів, облікованих на його накопичувальному пенсійному рахунку. Фактично другий рівень — це щось середнє між першим та третім рівнем.

Третій рівень - система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення. Громадяни, майбутні пенсіонери можуть добровільно сплачувати внески до НПФ, та в майбутньому отримати додаткову пенсію [4].

На мою думку, важливими завданнями пенсійного забезпечення є скорочення бідності і вирівнювання доходів населення; підвищення пенсійного віку для жінок; збільшення ставки внесків до пенсійного фонду, встановлення єдиного соціального внеску у розмірі 30 відсотків, внесок розподіляється між фондом медичного страхування для надання медичних послуг, державним бюджетом для фінансування ви плати базової пенсії, бюджетом Пенсійного фонду для виплати страхової частини пенсії та частково акумулюється на особовому пенсійному накопичувальному рахунку, з якого буде виплачуватися накопичувальна частина трудової пенсії [2, с. 848].

Отже, пенсійна система відіграє основну роль в системі соціального захисту населення. Від її ефективності залежить добробут населення та рівень стабільності у суспільстві. Для покращення пенсійного забезпечення України має стати досягнення таких результатів: забезпечення фінансової стійкості та стабільності у сфері пенсійного страхування; зменшення кількості пільговиків; підвищення рівня життя пенсіонерів та впевненості у соціальному забезпеченні; зменшення пенсійного навантаження роботодавців; створення результативної системи управління пенсійними грошовими потоками; заохочення громадян до заощаджень на старість; встановлення чіткого законодавства.

Список використаних джерел

1. Ріппа М. Становлення системи пенсійного забезпечення України: нормативний і соціально-демографічний аспекти / М. Ріппа // Світ фінансів. — 2009. — №1. — С. 44—55.
2. Чугунова І. Я. Фінанси України: інституційні перетворення та напрямки розвитку : монографія / за ред. І. Я.Чугунова – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.
3. Офіційний сайт Пенсійного Фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>.
4. Держкомстат України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pension.kiev.ua>.

Романюк Ірина Олександрівна
студентка Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Анотація: досліджено сутність податкового регулювання, обґрунтована його роль і місце у державному регулюванні економіки, а також запропоновано напрями реформування з метою досягнення бажаних соціально-економічних результатів.

Ключові слова: податкове регулювання, податкове навантаження, податки, державне регулювання економіки.

Сучасна українська податкова система є однією із найскладніших і найобтяжливіших у світі за показниками кількості платежів та часових витрат на адміністрування. Нестабільне податкове законодавство, значні витрати часу на ведення податкового обліку, високий загальний рівень податкового навантаження та нерівномірний його розподіл між платниками, неврегульованість надання податкових пільг, існування великої кількості податків та переважно фіскальний характер податкової системи, зрештою, і зумовили низькі показники рейтингу податкової системи країни [1, с. 104]. Зазначені проблеми обумовлюють необхідність негайного реформування податкової сфери та вдосконалення відносин між державою та платниками податків.

Податкове регулювання відіграє важливу роль у державному регулюванні економіки та є однією з найважливіших і найбільш ефективних його складових, об'єктами якого виступають соціально-економічні процеси на макро-, мезо- та мікрорівнях. Цей термін широко використовується науковцями, як один з базових елементів понятійного апарату сучасної податкової теорії, проте єдності щодо його розуміння досі в наукових колах немає. Так, Ю. Іванов, А. Крисоватий розглядають податкове регулювання як заходи непрямого впливу на економіку, економічні і соціальні процеси шляхом зміни видів податків, податкових ставок, встановлення податкових пільг, зменшення або збільшення податкового навантаження [2, с. 121].

Р. Жарко під податковим регулюванням розуміє комплекс дій державних органів на зміну параметрів податкової системи й податкового механізму з метою досягнення певних соціальних та економічних цілей [3, с. 7]. На думку С. Онишко податкове регулювання полягає в перерозподілі державними органами доходів та фінансових ресурсів з метою забезпечення грошовими коштами, фінансовими ресурсами тих осіб, організацій, установ, галузей, сфер економіки, у яких існує доцільна, суспільно визнана потреба в ресурсах [5, с. 51]. Узагальнюючи підходи науковців під податковим регулюванням слід розуміти свідомий, активний та цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин за допомогою елементів податкової політики з метою досягнення бажаних соціально-економічних результатів.

В Україні досягнення стійких темпів економічного зростання та здійснення структурних змін стримуються через нерівномірне податкове навантаження на платників, нестабільність податкового законодавства, відсутність застосування регулюючої, стимулюючої і перерозподільної функцій та зосередження здебільшого на фіскальній ролі податків [4, с. 142].

На нашу думку, забезпечення виконання державою своїх функцій та завдань, досягнення основної мети системи оподаткування – формування достатньої фінансової бази – можливе лише за умови ефективної взаємодії між органами державної влади та платниками податків.

Відносини між державою і підприємцем повинні будуватися на основах паритетності і взаємовигоди, оскільки держава для виконання своїх функцій та забезпечення соціально-економічного розвитку потребує відповідних коштів. З іншого боку, підприємці будуть прагнути до співпраці, лише якщо вона взаємовигідна.

На сьогодні важливою проблемою вітчизняної податкової системи є надмірна кількість пільг, які не завжди є обґрунтованими. Така ситуація спричинює нерівномірне податкове навантаження, та створює нерівні умови оподаткування для різних суб'єктів господарювання, порушуючи тим самим основні принципи, зазначені у Податковому Кодексі.

Як наслідок, на сьогодні спостерігається низький рівень податкової культури та масове ухилення суб'єктів підприємницької діяльності від сплати податків. Держава, намагаючись забезпечити достатні надходження до бюджету, змушена розширяти податкову базу і ввести більш тверду систему стягнення податків. Така політика призводить до ситуації, за якої спроби збільшити обсяг податкових платежів завершуються, навпаки, зменшенням кола осіб, які їх сплачують [6, с. 238].

Виходячи із головного завдання податкового регулювання – забезпечення оптимального соціально-економічного розвитку суспільства – діюча система податкового регулювання має бути орієнтована на послаблення податкового тиску для тих платників податків, які добросовісно їх сплачують та інвестують кошти у виробничий та соціальний розвиток. Раціональне і обґрунтоване зниження податкового навантаження обумовлює збільшення масштабів діяльності суб'єкта господарювання, зростання обсягу отриманого прибутку, що забезпечує зростання податкових надходжень до бюджету. Вигідні умови оподаткування будуть заохочувати зарубіжних платників податків спрямовувати свій капітал в країну.

Отже, задля формування ефективної податкової системи, підвищення рівня податкової культури платників та забезпечення достатніх надходжень до бюджету держави податкове регулювання в Україні має бути спрямоване на :

- гармонійне поєднання інтересів держави та платників податків;
- формування відповідального ставлення платників до виконання своїх податкових зобов'язань;
- підвищення фіскальної ефективності податків;
- покращення адміністрування і зменшення масштабів ухилення від сплати податків;
- забезпечення більш рівномірного розподілу податкового тягаря між платниками податків.

Всі ці заходи, за умови раціонального їх впровадження, дозволять державі грамотно управляти доходами, оновити вітчизняну податкову систему та зробити її сприятливою для розвитку бізнесу.

Список використаних джерел

1. Цимбалюк І. О. Міжнародна податкова конкуренція: перспективи та реалії / І. О. Цимбалюк // Вісник Приазовського державного технічного університету. – Серія: "Економічні науки": зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ „Призов. держ. техн. університет”, 2012. – Вип.24. – С. 96-104.
2. Іванов Ю. Б. Податковий менеджмент: Навчальний посібник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Карпова. – Київ : Знання, 2008. – 525 с.
3. Жарко Р. П. Теоретико-методичні засади удосконалення податкового регулювання підприємницької діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Р. П. Жарко. – К., 2006. – 20 с.
4. Нагорняк Г. Проблеми податкового регулювання в Україні та шляхи їх вирішення / Г. Нагорняк, Ю. Вовк // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – с. 140/152 (фінансово-кредитне забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів).
5. Національна економіка [текст] : навч. посіб. / За заг. ред. О. Носової. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 512 с.
6. Сусіденко В. Т. Сучасна сутність і архітектоніка податкового регулювання розвитку суспільства / В. Т. Сусіденко, А. О. Нікітішин // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1 (127). – С. 234–242.

Румик Ігор Іванович

доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту, к.е.н.
Університет економіки та права «КРОК»

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

Сучасна податкова система України потребує докорінних змін. Застарілі підходи до побудови цієї системи, яка є найважливішою у сфері державних фінансів, не дають можливості активізувати економічні процеси, що на сьогодні вкрай важливо для нашої держави. Ні в кого не має сумнівів відносно того, що податки потрібно платити. Існує безліч визначень податків, які майже однакові за значенням, але відрізняються за змістом. Наприклад, згідно Податкового кодексу податок є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку. Податки встановлюються виключно державою на підставі закону за юридично закріпленими правилами. Тому правовий зміст податків проявляється через систему специфічних зобов'язань, правових норм, інститутів. Але з іншої сторони, основні положення Податкового кодексу щодо формування видів податків, їх ставок та механізмів справляння потребують негайного перегляду.

Метою роботи є дослідження сучасного стану податкової системи та визначення напрямів її реформування.

Аналіз стану системи оподаткування та вивчення передового зарубіжного досвіду дають можливість окреслити три напрями її реформування: перший – це кардинальне спрощення системи, другий – суттєве зменшення кількості податків, третій – перегляд податкових ставок [1;2].

Нещодавно, а саме у вересні 2015 року, Міністерством фінансів України та комітетом ВРУ з питань бюджету було презентовано два варіанти податкової реформи. Концепції запропонованих документів різні: план Міністерства фінансів передбачає не стільки зниження податків, скільки спрощення їх адміністрування, а в основі реформи від комітету ВРУ лежать такі кардинальні для України ідеї, як зниження ставки ПДВ і зменшення прибуткового податку до 10%.

Крім того, Міністерство фінансів пропонує встановити податок на доходи фізичних осіб, розмір єдиного соціального внеску, ПДВ і податок на прибуток на рівні 20%. Це концепцію вже назвали «все по 20». Головне завдання таких змін – це спрощення ведення бізнесу та зменшення податкового навантаження на підприємців. На думку фахівців Міністерства фінансів, при цьому значно спрощується адміністрування податків. Адже зараз тільки за цими чотирма податками існує більше 90 різних ставок. Ввівши одну ставку податку, забезпечуються прості правила розрахунку, а значить спрощується адміністрування і зменшується суб'єктивізму контролюючих органів. Крім того, лінійна модель оподаткування дозволяє встановити рівні і справедливі податкові правила, незалежно від сектора економіки, або від того, чи фізична особа або підприємець.

Розглянемо детальніше зміни щодо основних податків (ПДВ, прибуткового податку, податку на прибуток, єдиного соціального внеску, спрощеної системи оподаткування).

1. Прибутковий податок. Залежно від джерела доходу українці по ньому платять від 5 до 20%, тобто єдина ставка прибуткового податку відсутня. У середньому сума відрахувань становить 15%. Якщо пропозицію Міністерства фінансів приймуть – всі платитимуть 20%.

2. Податок на прибуток. Зараз ставка на рівні 18%, заплановано віддавати до бюджету 20%. Тобто ставка цього податку також зростає.

3. ПДВ. Залишається незмінним, можливе лише повне скасування пільги щодо його сплати для сільськогосподарських підприємств.

4. Єдиний соціальний внесок. Зараз підприємства щомісячно платять за кожного працівника за однією з 80 ставок – від 2% до 49% мінімальної заробітної плати. До того ж

кожен працівник щомісяця платить 3,6% від власної зарплати. Середній розмір ставки по соціальному внеску – 41%. Планується, що всі підприємства будуть платити 20%, а податок в 3,6% із заробітної плати скасують.

5. Спрощена система оподаткування. У Міністерстві фінансів пропонують практично скасувати спрощену систему оподаткування, залишити її тільки для фізичних осіб. Перша група платників податків буде перейменована в «групу А», друга і третя група зливається в єдину «групу Б». У ній мають право перебувати підприємці, чий річний оборот не перевищує 2 мільйонів гривень, до них буде застосовуватися податкова ставка в розмірі 20% від різниці між доходами і витратами. У четвертій групі залишаються тільки фермери з верхньою межею у 2 млн. грн. (зараз не залежить від річного обороту).

В цілому така податкова політика, на думку Міністра фінансів України Н. Ярецько [3], призведе до втрати платежів до бюджету на 23 млрд. грн., але значно поліпшить інвестиційний клімат в країні, що зараз вкрай важливо.

Паралельно з цим проектом реформи запропонований альтернативний варіант, презентований Н. Южаніною. Розглянемо зміни щодо основних податків згідно цього проекту.

1. Прибутковий податок. По ПДФО у всіх випадках застосовувати 10% ставку (без неоподаткованого мінімуму), крім оподаткування пенсіонерів, які отримують менше 10 тис. грн. на місяць.

2. Податок на прибуток. Передбачається зниження ставки податку на прибуток з 18% до 15%, а також пропонується скасувати авансові внески з податку, як джерело тиску на бізнес.

3. ПДВ. Пропонується встановити ПДВ на рівні 15%, що нижче, ніж у середньому по ЄС.

4. Єдиний соціальний внесок. Пропозиція така ж як і в Міністерства фінансів – до всіх застосовувати 20% ставку.

5. Спрощена система оподаткування. Перша і друга група залишається. У третій пропонується зменшити число найманих працівників до 10 для фізичних осіб і 25 для юридичних (раніше кількість не обмежувалося). Також в третій групі пропонується встановити межу доходу в 5 млн. гривень (зараз 20 млн.), а податкову ставку на рівні від 4% до 10% доходу (в залежності від виду діяльності, зараз 4% для всіх). Також пропонується змінити 4 групу, в яку потрапляють аграрії. Для них вводиться межу по доходу у розмірі 100 млн. гривень, а також обмеження щодо площі оброблювальної землі до 3 тис. га (раніше обмежень не було). Але при цьому, аграрії втрачають свої пільги зі сплати ПДВ і отримують збільшення податку на землю.

Крім того, ще однією суттєвою відмінністю від проекту Міністерства фінансів є пропозиція поступового підвищення акцизів на алкоголь, тютюн і паливо до рівня країн ЄС.

Таким чином, існує 2 варіанти реформування податкової системи України. Який буде впроваджений і чи буде впроваджений взагалі, зараз це питання відкрите. Але те, що необхідно реформувати податкову систему – сумнівів, напевно, немає ні в кого.

Список використаних джерел

1. Румик І.І. Розвиток інформаційного суспільства: Колективна монографія у 10-ти томах / Том 6. Фінансова політика держави на макrorівні / В.І. Грушко, С.М. Лаптев, О.І. Пилипченко, В.С. Сідак, І.І. Румик та ін.; За ред. проф. Грушка В.І. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «Крок», 2012. – С. 43-58.

2. Тулуш Л.Д. Формування інструментарію прямого оподаткування сільськогосподарських товаровиробників / Л.Д. Тулуш // Облік і фінанси АПК. – 2010. – №1. - С. 125-131.

3. Яресько Н. Яресько розкритикувала зареєстрований у Раді проект податкової реформи / Н. Яресько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theinsider.ua/business/5638b8404a41e/>.

Сидорко Владислав Олексійович
студент Київського коледжу ПВНЗ «УСЗ»

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ КРИЗИ

Анотація: В даній статті пояснюються і розглядаються причини економічної кризи. Шляхи виходу з кризи та стабілізація економіки.

В данной статье объясняются и рассматриваются причины экономического кризиса. Пути выхода из кризиса и стабилизация экономики.

This paper explains and discusses the reasons for the economic crisis. Ways out of the crisis and stabilize the economy.

Ключові слова: економіка, економічна криза, банківський сектор, фінансові відносини.

Економіка відіграє важливу роль в процесі формування розвинутої та незалежної країни. Під словом економіка можна розглядати комплекс дисциплін про організацію та управління матеріальним виробництвом, ефективним використанням ресурсів, обміну, збуту.

Постановка проблеми : В наш час є небагато країн в яких економіка на стабільному рівні. До економічної кризи призвело багато наслідків:

- революції, мітинги, бойкоти ;
- війни з іншими країнами;
- протиріччя в середині країни.

Звісно ці наслідки виникали не просто так. Люди були невдоволені роботою вищих органів влади і це все призводило до фатальних наслідків.

Мета : показати людям як впливає криза на економіку країни. Пояснити, які явища впливають на кризу. Розглянути методи виходу з кризи.

Розглянемо більш детально суть економічної кризи.

Економічний розвиток держави великою мірою залежить від ефективності фінансового управління в банківському секторі та нагляду на основі ризиків за діяльністю банків. Адже для забезпечення стабільного економічного розвитку в нашій країні в післякризовий період потрібно створити передумови для підвищення фінансової стабільності та стійкості банків [1, ст.95].

Слід зазначити, що для забезпечення умов стабільності функціонування банківської системи та фінансової стійкості банків необхідно розробити чітку концепцію антикризового управління банками. Це зумовлено тим, що основною для створення ефективної системи антикризового управління фінансовою стійкістю банків слугують нормативні акти, які використовуються під час прийняття стратегічних і тактичних рішень суб'єктами фінансових відносин [2, ст.60].

Також на економіку країни впливає співпраця з іншими країнами або з членами різних товариств (НАТО ,ЄС).

Співпраця нашої країни з іншими позитивно впливає як на економіку, так і на країну в цілому, а саме:

- надають кредити;
- військову допомогу;
- в деяких випадках допомагають вирішити внутрішні проблеми держави.

Стабільність фінансової системи є важливою умовою успішного функціонування механізму державного регулювання економічного розвитку. Від оптимальності співвідношення елементів (доходів і видатків бюджету), їх статей, частки видатків

бюджету у ВВП, збалансованості державного й місцевих бюджетів тощо залежить ефективність впливу цієї системи на економічний розвиток країни [3, ст.44].

Економічні процеси в нашій країні зумовлюють поглиблення соціальної нерівності та зростання потреби в бюджетних ресурсах. Тому в бюджетній практиці дедалі більша увага приділяється ефективному управлінню видатків бюджетів усіх рівнів. Розподіл бюджетних коштів на реалізацію соціальних програм є одним із найважливіших завдань фінансової політики держави, та великою мірою визначає якість і ефективність надання суспільних послуг [4, ст.97].

Ще слід зазначити й наступне.

Відновлення економічного зростання в нашій країні неможливо досягти без модернізації й оновлення економіки, оптимізації зовнішньоторговельної політики та активізації розвитку внутрішнього ринку. Успадковані системні проблеми, поглиблені жорстким впливом глобальних кризових явищ, актуалізують потребу в якісних зрушеннях у національній економіці, що передбачає застосування інноваційних технологій у сировинних галузях, спрямоване на реформатування виробничих ланцюгів їх початкових стадій переробки сировини на виробництво кінцевої, бажано високотехнологічної продукції, яка користується попитом на внутрішньому й зовнішніх ринках [5, ст.47].

В кінці хотів би наголосити на тому, що наша країна може вийти з кризи, звісно наразі йде війна на Сході країни і анексія Криму Росією, але я впевнений, що наша країна зможе вийти з такої тяжкої ситуації.

Висновок:

Економічна криза негативно впливає на економіку країни, яка у свою чергу призводить до дефіциту, дефолту, падіння валюти тощо. На кризу можуть впливати такі явища, як : нестабільність в країні , знецінення валюти , протиріччя між Вищими Органами влади та інше. Методами запобігання економічної кризи можуть бути такі : співпраця з іншими країнами , перехід до ринкової системи господарювання, інтеграція економіки у світовий простір та інше.

Список використаних джерел

1. О. О. Любіч, І. В. Волошин. Методологічні проблеми фінансового управління в банківському секторі України: уроки кризи // Фінанси України. – 2014. - №2. – с.95 – 114.
2. В. В. Коваленко, О. М. Зверяков. Науково-методичі підходи до формування антикризового управління фінансовою стійкістю банків // Економіка України. – 2014. - №6. – с.60 – 75.
3. Л. П. Сідельнікова. Ефективність податкових джерел формування бюджетних ресурсів держави // Фінанси України. – 2015. - №9. – с.45 – 60.
4. Л. М. Алексеєнко, Б. С. Шулюк. Соціальні програми: прагматика формування та проблеми фінансування // Фінанси України. – 2015. - №4. – с.96 – 105.
5. О. С. Власюк. Фінансові аспекти розширення ринків збуту та стимулювання розвитку внутрішнього ринку в умовах запровадження зони вільної торгівлі з ЄС // Фінанси України. – 2014. - №4. – с.46 – 60.

Скібіна Світлана Олександрівна, к.е.н.
Харківський національний аерокосмічний
університет ім. М.Є. Жуковського «ХАІ»

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Анотація: У статті зосереджено увагу на особливостях проведення грошово-кредитної політики Національним банком на сучасному етапі, а також проблемах розвитку грошово-кредитної політики та шляхів їх усунення.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, інфляція, реальні доходи, державний борг, курс валют.

Ключовими цілями грошово-кредитної політики є: цінова стабільність, стабільність обмінного курсу, зростання економіки, забезпечення зайнятості, збалансування платіжного балансу, зростання добробуту населення тощо. Метою дослідження є аналіз сучасного стану грошово-кредитної політики України на предмет наявності у ній недоліків та перспектив розвитку. Різке зростання державного боргу обумовлений відмовою уряду від підтримки вітчизняного товаровиробника і повною залежністю країни від міжнародних фінансових інститутів.

На даний момент рівень наявних міжнародних резервів недостатній для забезпечення стабільності курсу національної валюти і підсилює побоювання про можливість суверенного дефолту країни, що самим негативним чином позначається на економіці України.

Динаміка міжнародних резервів, зовнішнього державного боргу України та офіційного курсу гривні щодо долара США відображено на рис. 3.



Рисунок 3 - Динаміка міжнародних резервів, зовнішнього державного боргу України та офіційного курсу гривні щодо долара США (Джерело: на основі даних НБУ та Міністерства фінансів [1, 2])

Через значну девальвацію гривні, виконання боргових зобов'язань стає фактично неможливим у довгостроковій перспективі – станом на кінець грудня 2014 року (коли офіційний курс ще був 15,77 грн/дол.США) державний борг (рис. 4) фактично вдвічі перевищував суму запланованих на 2015 рік доходів держбюджету (502 млрд грн), що наводить на висновок: без зміцнення національної валюти обслуговування державного боргу є малоімовірним уже в 2016 році. Станом на середину березня 2015 року, при офіційному курсі більше 23 грн/дол. та враховуючи погодження чергових позик МВФ, державний борг в гривневому еквіваленті може зрости ще на 40-50%.



Рисунок 4 - Динаміка державного боргу України (Джерело: Міністерство фінансів України [1])

У 2014-2015 рр. практично всі товари/послуги зросли в ціні саме через зміну курсу валют в бік збільшення, а не навпаки (крім курсу, свою частку в інфляцію внесла і влада, піднявши тарифи і ціни на ряд соціально важливих товарів/послуг). Тобто висока інфляція може спричинити зміцнення курсу національної валюти лише за двох умов: дуже високої частки (більше 50%) виробленої та реалізованої вітчизняної продукції всередині країни та збільшення паритету цін між імпортними та власними виробленими товарами. Україна є імпортно залежною по більшості товарів народного споживання, тому, звичайно, в останній рік відбувалось «підтягування» цін на вітчизняні товари до рівня світового ринку. Також розхитало фінансову систему України масове зняття депозитів протягом 2014-2015 років.

Розглядаючи Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік, члени Ради відзначили, що стратегія грошово-кредитної політики в середньостроковій перспективі базуватиметься на застосуванні режиму інфляційного таргетування, реалізація якого ґрунтуватиметься на дотриманні таких основних принципів: безумовної пріоритетності цілі щодо цінової стабільності та підпорядкування їй усіх інших цілей і завдань грошово-кредитної політики; тактичної гнучкості та орієнтації на досягнення середньострокових цілей; використання режиму гнучкого обмінного курсу, який передбачає визначення вартості гривні до іноземних валют на основі співвідношення ринкового попиту та пропозиції; перспективного характеру прийняття рішень; прозорості діяльності Національного банку України [3].

На наш погляд, вільне курсоутворення – не свідомо обраний крок НБУ, а фактично його дефолт, визнання його неспроможності далі втримувати курс. Тому слід більш жорстко оцінювати дії НБУ, який свідомо йшов до цієї ситуації, безвідповідально витрачаючи ресурси резервів та рефінансування. Інфляційне таргетування можливе, коли і ціни стабільні, і економіка збалансована, і золотовалютних резервів достатньо для девальваційних очікувань.

Практично всі індикатори економічної безпеки України уже пройшли свої порогові значення: темп зміни індексу офіційного курсу гривні стосовно долара США до показників попереднього періоду – не більше 6% (по факту навіть не 50%), рівень доларизації – не більше 25% (фактично до 50%), валові міжнародні резерви України – покриття не менше 3 місяців імпорту (на початок березня 2015 року уже наблизились до 1,5-місячних показника) [4].

Грошово-кредитна політика є не просто складовою загальноекономічної політики, а її ключовим елементом з огляду на результативність і ефективний вплив на економіку. Побудова майбутньої стратегії грошово-кредитної політики України повинна базуватися на адекватній оцінці стану економіки, її об'єктивних тенденцій, ступенях розвитку банківської системи, фондового ринку, розвинутості її інструментів, характеру взаємозв'язків макроекономічних і монетарних параметрів тощо. Для того щоб з'явилися можливості лібералізації, необхідно повернути довіру вкладників, стабілізувати національну валюту, подолати дефіцит державного бюджету. Таким чином, для валютної лібералізації необхідна збалансованість публічних фінансів.

Список використаних джерел

1. Електронний ресурс – Режим доступу : www.minfin.gov.ua
2. Електронний ресурс – Режим доступу : www.bank.gov.ua
3. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік – [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.bank.gov.ua/control/public/article
4. Дем'яненко І.В., Величкін В.О. Економічна безпека України: валютна складова та її зміцнення засобами грошово-кредитної політики. Доступ за адресою: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/3497>

Федоренко Катерина Анатоліївна

студентка ВНЗ «Університет економіки та права
«КРОК»

Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Анотація. Проведення соціально-економічних перетворень та пенсійної реформи в Україні потребує дослідження діючої солідарної системи з метою підвищення ефективності її функціонування.

Ключові слова: пенсійна система, фінансова криза, пенсія, регулювання, реформування.

Актуальність теми визначається необхідністю аналізу ролі і функцій держави у пенсійному страхуванні в умовах сучасного економічного розвитку. Дана проблематика привертає широку увагу науковців різних гуманітарних дисциплін та напрямків. В цьому контексті особливе значення має вивчення участі держави у пенсійному страхуванні. Важливість таких досліджень обумовлена також необхідністю врахування різних форм державного регулювання даної сфери у різних видах соціально-економічної роботи.

Метою роботи є дослідження сучасної системи пенсійного забезпечення та рекомендації щодо вдосконалення її функціонування.

Дотримуючись визначення соціальної безпеки як стану гарантованої правової й інституціональної захищеності життєво важливих соціальних інтересів особи і суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз, потрібно зазначити, що проблеми соціального захисту 13,8 млн. частини населення України – нинішніх пенсіонерів і мільйонів громадян – майбутніх пенсіонерів, є одним із головних у системі пріоритетів соціальної безпеки і державної соціальної політики. Тому важливо, щоб державні гарантії щодо пенсійного забезпечення, закріплені Конституцією України та іншими нормативно-правовими актами, виконувались якісно. Проте сучасні пенсії не встановлюють гідного рівня життєзабезпечення найбільш вразливих верств населення – пенсіонерів.

Процеси економічного розвитку на етапі становлення та розвитку ринкових відносин в Україні передбачають неухильне виконання державою своїх соціальних функцій, зокрема соціального страхування. Пенсійна система в сучасному суспільстві відіграє значну соціальну та економічну роль. Тому її надійність є запорукою соціальної та економічної стабільності і потребує постійної уваги з боку держави.

Головне завдання пенсійної системи будь-якої країни – створити умови для забезпечення людей достойним доходом у старості відповідно до особистого внеску кожного. При цьому система не має бути тягарем для розвитку держави, тобто не повинна створювати надмірний тиск на державні фінанси, громадян, які працюють і бізнес.

Одним із основоположних принципів побудови правової соціальної держави є забезпечення кожному громадянину рівня життя, не нижчого від прожиткового мінімуму, встановленого законом. Існуюча сьогодні в Україні солідарна система не здатна забезпечити усім високі пенсійні виплати. Для вдосконалення існуючої вітчизняної системи важливе значення має вивчення та використання світового досвіду в цій галузі з метою наслідування кращих варіантів і уникнення недоліків, з якими стикалися інші країни. При цьому слід пам'ятати, що характер і структура будь-якої пенсійної системи залежить від історичних традицій, стану національної економіки, суспільства, пріоритетних напрямів соціальної політики.

У даному контексті заслуговує на увагу досвід пенсійного реформування окремих зарубіжних країн, зокрема в частині запровадження та функціонування накопичувального загальнообов'язкового рівня пенсійного забезпечення. Реформування пенсійних систем у всьому світі викликано необхідністю збалансувати витрати на соціальну підтримку людей, що зростають, з фінансовими можливостями країни. Україна, як і решта країн Європи, стоїть перед кризою системи державного пенсійного забезпечення. Одна із причин – швидке старіння населення.

Вітчизняна модель державного регулювання пенсійного страхування базується на Конституції України, складається із Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування", Закону України "Про пенсійне забезпечення", Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення"; законів, якими встановлюються умови пенсійного забезпечення, відмінні від загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення, а також інших законів та нормативно-правових актів, що регулюють відносини у сфері пенсійного забезпечення в Україні. На даний час пенсійне страхування України регламентується більше ніж 30 законодавчими актами.

Система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів: перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду на умовах та в порядку, передбачених законом;

другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом;

третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Міністерство соціальної політики України забезпечує реалізацію державної політики в сфері пенсійного забезпечення. Управляє пенсійними фінансами Пенсійний фонд України. На нього покладені функції з призначення й перерахунку пенсій. Обіг коштів у пенсійній системі здійснюється через банківські установи й відділення поштового зв'язку

Видатки бюджету України на Пенсійний фонд постійно зростають. Це свідчить про фінансову неспроможність та зростання фінансової залежності Пенсійного фонду від Державного бюджету.

Головним фактором зростання видатків з Пенсійного фонду та державного бюджету є демографічна криза, внаслідок якої українці стали однією з найстаріших націй світу. Частка пенсіонерів за останні двадцять років збільшилася з 25,2% до 30,3%.

На надходження коштів до Пенсійного фонду України також впливає високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення (13,8 млн. пенсіонерів на 15,6 млн. платників внесків) – один з найвищих у Європі, та низька заробітна плата, яка у четвертій частини працюючих нижча від прожиткового мінімуму.

Ці фактори посилюють незбалансованість солідарної системи, стримують запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування та негативно впливають на розвиток недержавного пенсійного забезпечення.

Ці фактори посилюють незбалансованість солідарної системи, стримують запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування та негативно впливають на розвиток недержавного пенсійного забезпечення.

Найбільш реальним для вдосконалення української пенсійної системи є поєднання трьох перших напрямків: підвищення пенсійного віку, вдосконалення системи пенсійних виплат та впровадження заходів по детінізації реальних розмірів заробітної плати.

Попри незадоволення громадян України, щодо збільшення пенсійного віку, перший етап на сьогоднішній день вже втілюється в життя. Те, наскільки успішно держава буде здійснювати реформи в цій сфері, залежатиме стабільність пенсійної системи та добробут наших громадян.

Список використаних джерел

1. Пенсійна система: Навчальний посібник / За ред. В.І. Грушка. – К.: Дорадо, 2005.
2. Пенсійна система України: Навчальний посібник / За ред. В.І. Грушка. – К.: Кондор, 2006.
3. Тулуш Л.Д. Фінанси: Навчальний посібник. – Л.: Новий світ, 2011. – 380 с.

Чорна Тетяна Олександрівна

студентка Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Откаленко Олена Миколаївна

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку ВТЕІ КНТЕУ

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ

Анотація: розглянуто необхідність проведення аналізу виконання кошторису вищих навчальних закладів на основі даних бухгалтерського обліку.

Ключові слова: державний ВНЗ, кошторис, аналіз.

Виділення коштів з бюджету на утримання установ та здійснення заходів відбувається на підставі кошторису, який являє собою основний плановий і фінансовий документ, в якому зазначені обсяги та напрямки розподілу отриманих коштів.

Ведення бухгалтерського обліку у бюджетних установах усіх типів, включаючи державні вищі навчальні заклади, являє собою певну систему контролю за доцільністю і раціональністю використання бюджетних коштів. В умовах обмежених ресурсів і нестабільності економіки, необхідність більш детального вивчення доходів, видатків й загалом результатів виконання кошторису постає доволі гостро і потребує всебічної уваги з боку контролюючих органів [2].

Обмеженість фінансових резервів загального фонду бюджету спричиняє розширенню кола завдань, які постають перед бухгалтерським обліком. Для їх здійснення, зазвичай, надається доволі мало часу, що дає можливість якомога краще оцінити рівень

ведення обліку у ВНЗ державного сектору, компетентність бухгалтерської служби і вміння знаходити вихід у неочікуваних ситуаціях. Варто зазначити, що проблеми ведення бухгалтерського обліку у вищих навчальних закладах доволі неоднорідні, оскільки перш за все, вони стосуються виду діяльності, яка полягає у наданні якісних освітніх послуг.

Специфіка ведення бухгалтерського обліку в державних вищих навчальних закладах полягає у тому, що, окрім фінансування із загального фонду бюджету, відбувається залучення коштів до спеціального фонду, за рахунок плати за навчання чи надання інших платних освітніх послуг. Саме здійснення специфічної діяльності дає можливість вищим навчальним закладам на повну використовувати усі наявні трудові й матеріальні ресурси, спрямовуючи додатково отримані кошти на свої потреби або ж для фінансування інших статей кошторису, якщо в цьому виникає необхідність.

Слід зазначити, що будь-який аналіз спирається на дані облікової інформації. В основі ж системи бюджетного обліку лежить бюджетна класифікація, що передбачає групування доходів і видатків за певними ознаками. Вона використовується для складання і виконання бюджетів, і спрямована забезпечити порівнянність бюджетних показників усіх рівнів. Таким чином, проведення аналізу виконання кошторису дає можливість виявити причини нестач коштів чи їх перевитрати, а також контролювати усі наявні ресурси установи [3].

Аналіз виконання кошторису вищого навчального закладу починають з дослідження динаміки, складу та структури видатків, виходячи з їх економічної класифікації. У даному розділі важливим етапом аналізу є відображення в бухгалтерському обліку співвідношення між касовими і фактичними видатками. Велику увагу потрібну приділяти тому, що касові видатки не можуть перевищувати річні асигнування в цілому, а також їх обсяг не може бути більшим, ніж зазначено в окремих статтях витрат. Крім того фактичні витрати можуть бути як вищими, так і нижчими за касові. Саме за допомогою аналізу, у даному випадку, можна визначити :

- відхилення касових видатків від фактичних;
- відхилення касових і фактичних видатків від призначень за кошторисом;
- відхилення і касових і фактичних витрат від виділених бюджетних коштів

[1, с. 75].

Своєчасність і повнота надходжень коштів з бюджету і їх використання за цільовим призначенням безпосередньо залежать від правильності організації бухгалтерського обліку виконання кошторису відповідно до принципів та вимог чинного законодавства. Суворі вимоги до ведення обліку у вищих навчальних закладах, дають можливість порівнювати діяльність усіх установ подібного типу і отримувати зведені показники для оцінки рівня виконання кошторисів.

Отже, аналіз виконання кошторису у вищих навчальних закладах на основі даних бухгалтерського обліку є важливим елементом, який забезпечує функціонування усієї бюджетної системи, даючи узагальнюючі та систематизовані показники, на основі яких можна порівнювати дані, а також виявляти потребу того чи іншого закладу освіти у фінансових ресурсах, спрямованих на її фінансування. Процесу асигнування коштів на утримання ВНЗ та його організацію приділяють велику кількість часу і уваги, оскільки за обмеженості ресурсів потрібно забезпечити освітню сферу усім необхідним для подальшого надання освітніх послуг. Адже саме ВНЗ є неофіційним посередником між державою і громадянином, оскільки є основою для забезпечення рівня освіченості населення країни.

Список використаних джерел

1. Атамас Л.Й. Облік в бюджетних установах: навч. посібник / Л.Й. Атамас. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
2. Кравченко О.В. Доходи і видатки бюджетних установ у вітчизняній та міжнародній обліковій практиці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/kravchenko_036.pdf

3. Лялевська Л.В. Економічний аналіз кошторису водогосподарських організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/2-2014/256.pdf>

Шевчик Оксана Анатоліївна

студентка Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ

Анотація: Досліджено сутність операцій з іноземною валютою та їх види, розглянуто методи обліку та оподаткування операцій з іноземною валютою згідно законодавства України.

Ключові слова: іноземна валюта, оподаткування, бухгалтерський облік.

Деякі бюджетні установи, а саме вищі навчальні заклади, митниці, лікарні та інші можуть проводити свої господарські операції також і в іноземній валюті.

Іноземна валюта — це валюта, відмінна від валюти звітності. Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності перерахунком суми в іноземній валюті з застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції (дата визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат).

Схема основних операцій з іноземною валютою:

- 1) операції з надходження валютних коштів;
- 2) операції з витрачення валютних коштів;
- 3) операції з розрахунків курсових різниць.

Методика обліку валютних операцій базується на мультивалютності діючого Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України.

Мультивалютність плану рахунків полягає в тому, що операції в різних валютах обліковуються за одними й тими ж балансовими рахунками. Мультивалютними є рахунки лише першого - четвертого та дев'ятого класів. Облік за рахунками п'ятого, шостого і сьомого класів Плану рахунків бухгалтерського обліку банків ведеться тільки в національній валюті.

Порядок обліку операцій за мультивалютними рахунками передбачає розмежування облікових записів за видами валют на аналітичному рівні. Тож валюта операції є параметром аналітичного обліку. У номері аналітичного рахунка код валюти представлений як три останні знаки зазначеного номера. Облік операцій за валютними рахунками ведеться у двох оцінках: у валюті за номіналом і в гривнях за офіційним курсом НБУ.[4]

Використання готівкової іноземної валюти установами з власних поточних рахунків регулюється Постановою НБУ від 26.03.98 № 119 «Про затвердження Правил використання готівкової іноземної валюти на території України» з останніми змінами та доповненнями від 20.08.2001 № 357 [5]. Відповідно до зазначених правил використання іноземної валюти бюджетним установам та організаціям дозволяється для забезпечення витрат працівників установ на відрядження за кордон (оплата добових витрат, пов'язаних з найманням житла, оплатою готелю, бронюванням місць у готелях, транспортних витрат). Видача готівкової валюти здійснюється в порядку, передбаченому чинним законодавством України про відшкодування витрат на відрядження за кордон.

Бухгалтерський облік операцій в іноземній валюті відображається в регістрах бухгалтерського обліку в національній валюті України перерахунком суми іноземної валюти за валютним курсом з одночасним відображенням операцій у іноземній валюті.

Пунктом 4 положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 21 визначено, що курсова різниця – це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах. [3]

Курсова різниця відображається у складі власного капіталу як результат переоцінок і подається в обліку на субрахунок № 442 «Інша переоцінка». Від’ємна сума курсової різниці відображається за дебетом зазначеного рахунка, за кредитом субрахунка проводиться бухгалтерський запис у разі збільшення курсу.

Схему облікового процесу операцій з іноземною валютою ілюструє рис. 1.



Рис. 1. Схema облікового процесу операцій з іноземною валютою [1].

Порядок оподаткування операцій з розрахунками в іноземній валюті регулюється нормами Податкового кодексу, якими, зокрема, передбачено, що доходи, отримані резидентом в іноземній валюті, підлягають перерахунку в національну валюту за офіційним валютним курсом.

Валютним курсом для цілей оподаткування вважається встановлений Нацбанком України курс грошової одиниці України до грошової одиниці іншої країни.

На кожну дату балансу монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на дату балансу. Немонетарні статті, відображені за історичною собівартістю і зарахування яких до балансу пов'язано з операцією в іноземній валюті, відображаються за валютним курсом на дату здійснення операції. [2].

Визначені за правилами бухгалтерського обліку курсові різниці від перерахунку операцій, виражених в іноземній валюті, заборгованості та іноземної валюти для цілей оподаткування податком на прибуток визначаються доходами та/або витратами у звітному періоді їх виникнення відповідно до вимог ПКУ.

Таким чином, в обліку та оподаткуванні операцій в іноземній валюті проблемою є не повністю узгоджені питання бухгалтерського та податкового обліку щодо активів підприємства, виражених в іноземній валюті, та визначенні курсових різниць при експортних та інших операціях.

Список використаних джерел

1. Джога Р. Т., Свірко С. В., Сінельник Л. М. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Підручник / За заг. ред. проф. Р. Т. Джоги. — К.: КНЕУ, 2003. — 483 с.
2. ПБО 21 — Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193
3. Про роз'яснення з питань оподаткування податком на прибуток операцій в іноземній валюті <http://officevp.sfs.gov.ua>.
4. О.В. Васюренко Облік і аудит у банках: Підручник /О.В. Васюренко, Л.В. Сердюк, О.М. Сидоренко та ін.; За заг. ред. проф. О.В. Васюренка. - К.: Знання, 2008.
5. Офіційний сайт Верховної Ради України <http://www.rada.gov.ua>.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Анотація. Досліджено методи управління фінансовою стійкістю банку, що є актуальним питанням в сучасних умовах, коли необхідно приймати ефективні управлінські рішення, впровадження яких дозволить не допустити зниження рівня стійкості й забезпечити стабільність розвитку фінансової установи.

Ключові слова: фінансовий стан, ефективність управління, фінансова стійкість.

Процес управління фінансовою стійкістю банку має специфічні особливості, як на макро-, так і на мікроекономічному рівні. Набір методів управління фінансовою стійкістю банку визначає ефективність вирішення завдань відповідно до поставленої мети. До таких методів можна віднести наступні: страхування, лімітування, резервування, диверсифікація і сек'юритизація.

Для безпеки банкам пропонується комплексне страхування, яке включає більше десяти окремих, але взаємопов'язаних полісів. Світова практика страхування банківських ризиків розробила два підходи.

Перший, запропонований Bankers Blanket Bond, має сьогодні максимально широке покриття, як правило — комплексне. Цей підхід має дві істотні переваги:

- полісом покриваються всі ризики банку;
- банк із таким покриттям не має проблем при виході на рівень міжнародного співробітництва [1].

Разом з тим даний підхід має кілька мінусів, особливо відчутних на ринках, які тільки розвиваються: високі франшизи; висока вартість; велика кількість різних застережень.

Другий підхід характеризується вибірковістю по видах покриття і є більш заощадливим. При цьому більше уваги приділяється різним нюансам, властивим конкретним умовам, що робить даний підхід більш привабливим. Недоліком підходу є неповне покриття банківських ризиків, тому банк ризикує більше, а отже, більше ризикують і його клієнти. Перший підхід характерний для розвинених фінансових ринків, другий – для тих, що розвиваються.

Не менш важливим методом управління фінансовою стійкістю банку є лімітування, що представляє собою метод, який передбачає розробку детальної стратегічної документації, яка встановлює гранично припустимий рівень ризику по кожному напрямку діяльності банку, а також чіткий розподіл функцій і відповідальності банківського персоналу[2].

Система лімітування повинна будуватися на таких принципах: лімітування повинне охоплювати всі види банківської діяльності, пов'язані з поведінковими характеристиками відкритих ризикованих кредитних позицій; агрегування можливих втрат при розрахунках лімітів повинне бути обов'язковим; ліміти необхідно встановлювати, виходячи із внутрішнього кредитного ранжирування конкретних позичальників або їх груп; ліміти не повинні підлягати перегляду на вимогу контрагентів; лімітування має базуватися на результатах стрес-тестування; ліміти повинні встановлюватися з урахуванням ризику дефолту потенційних контрагентів; лімітування має враховувати обмеження за термінами, забезпеченням та валютою.

Ще одним важливим методом управлінського впливу на фінансову стійкість є резервування. Резервуванню передують класифікація активів, що є базою для визначення адекватного рівня резервів під можливі кредитні втрати. Разом із загальними резервами ці резерви формують здатність банку зазнавати збитків. Для визначення адекватного розміру резервів потрібно враховувати кредитну історію, заставу та всі інші істотні фактори, які

впливають на ймовірність погашення кредитів, що формують кредитний портфель банку [3].

Характеризуючи наступний метод управлінського впливу – диверсифікацію, можна підкреслити, що це метод скорочення сумарного інвестиційного ризику шляхом розміщення коштів у різного роду активи. Диверсифікацією кредитів називають розподіл грошових капіталів, залучених в економіку або розподілених між різними об'єктами з метою зниження ризику втрат і одержання більшого доходу. Диверсифікація – це найбільш обґрунтований і відносно найменш витратний метод утримання стабільного рівня фінансової стійкості банку.

Також необхідно відзначити такий метод удосконалення управління фінансовою стійкістю банку, як сек'юритизація. Найбільш поширеним є наступне визначення сек'юритизації: інноваційний спосіб фінансування, за якого диверсифікований пул дохідних активів банку списується з його балансу, здобуваючи юридичну незалежність шляхом передачі спеціальній юридичній особі, що здійснює його рефінансування на ринках капіталів завдяки емісії й розміщенню цінних паперів, забезпечених грошовими потоками самих активів [4].

Те, яким чином сек'юритизація впливає на рівень фінансової стабільності й безпеки банку, відображають функції сек'юритизації, серед яких слід виділити наступні:

- функція страхування ризиків. Утворення вторинного ринку сек'юритизованих активів дозволяє скоротити ймовірність виникнення ризиків, властивих банкам, таких як: кредитний, процентний, втрати ліквідності. Адже основна мета сек'юритизації – поділ кредитного ризику банку між ним, інвестором і посередником. Продаючи зобов'язання, банк перекладає кредитний ризик, тим самим зменшуючи його, оскільки частина ризикованих активів знімається з балансу банку;

- функція рефінансування. Вихід банків на ринок цінних паперів дозволяє їм заповнювати нестачу в кредитних ресурсах, залучаючи нові кошти під кредитний портфель;

- функція управління ліквідністю банку. Досить часто банки мають значні обсяги недостатньо ліквідних активів, реалізація яких у потрібний момент часу не завжди відбувається. Це може привести до втрати платоспроможності банку й зниження рівня його фінансової стійкості. З даної точки зору сек'юритизація являє собою важливий інструмент управління активами, дозволяючи реалізувати активи з належною швидкістю та ефективністю в умовах насиченого конкуренцією ринку [5].

За допомогою успішної реалізації запропонованих підходів щодо вдосконалення управління фінансовою стійкістю банку, можна домогтись створення ефективно функціонуючої й стійкої фінансової установи, здатної дієво протистояти кризовим явищам на макро- і мікрорівні.

Список використаних джерел

1. Карпова О.І. Моргун І.М. Концептуальні підходи щодо вдосконалення управління фінансовою стійкістю банку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fkd.khibs.edu.ua/pdf/2011_1/2.pdf

2. Квасницька Р.С., Кайдайчук Н.В. Методи управління фінансовою стійкістю банків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3356/1/КВАСНИЦЬКА.pdf>

3. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами [Текст]: монографія / А.Г. Семенов, О.О. Єропутова, Т.В. Перекрест, А.В. Лисенко. – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 188 с.

4. Легостаєва, О.О. Забезпечення фінансової стійкості банків в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2012_2/part1/2.pdf.

5. Таранов, Д.М. Аналітичні можливості балансу банку при оцінці діяльності банківської установи [Електронний ресурс] / Національна бібліотека ім. В. І. Вернадського. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/e_apk/2010_4/10_04_14.pdf.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНОМУ СТАНІ

Аль-Тмейзі Аміра Айманівна

студентка, ВНЗ «Інститут Реклами»

Каліна І.І. к.е.н., доцент кафедри реклами та зв'язків з громадськістю

ПЕРЕДУМОВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ АВІАКОМПАНІЙ

Анотація. В статті досліджується внутрішні та зовнішні фактори вдосконалення управління економічною безпекою авіакомпаній..

Ключові слова: економічна безпека, авіакомпанія, фактори, управління.

Стабільне функціонування, зростання економічного потенціалу будь-якого авіатранспортного підприємства в умовах ринкових відносин багато в чому залежить від наявності надійної системи економічної безпеки та її впливу на рівень якості персоналу. Авіатранспортні підприємства є найбільш вразливі від зовнішнього середовища, за рахунок політичної ситуації в країні та географічного місце розташування, тощо. Крім того, специфіка авіаційної галузі, необхідність постійного забезпечення комфортного для споживачів процесу авіаперевезення, урахування сукупності факторів, що впливають на якісне виконання функцій, свідчать і про об'єктивну можливість виникнення внутрішніх проблем, які необхідно оперативного вирішувати, або своєчасно передбачати і упереджувати їх появу (страйки персоналу, конкурентоспроможність, кількість основних фондів, тощо).

Забезпечення економічної безпеки авіатранспортного підприємства регулюється як на національному, так і на міжнародному рівнях. На загальнодержавному рівні регулюється законами нормативно-правовими актами України (законами України, указами Президента України, постановами Кабінету Міністрів України, наказами Міністерства інфраструктури та Державіаадміністрації) на міжнародному рівні – нормами та стандартами (Міжнародної організації цивільної авіації (ICAO) та Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA)) [1]. Зобразимо схематично внутрішні та зовнішні фактори впливу на економічну безпеку авіакомпанії (рис. 1).

На сучасному етапі розвитку авіаційної безпеки постало питання ефективного фінансового забезпечення заходів та оптимізації витрат на їх впровадження. Забезпечити повний захист цивільної авіації від нещасних випадків та значних матеріальних збитків – реальне завдання за умови відповідності рівню навчання та проходження стажування персоналу, що підвищить їх якість та забезпечить економічну безпеку авіатранспортному підприємству - авіакомпанії.

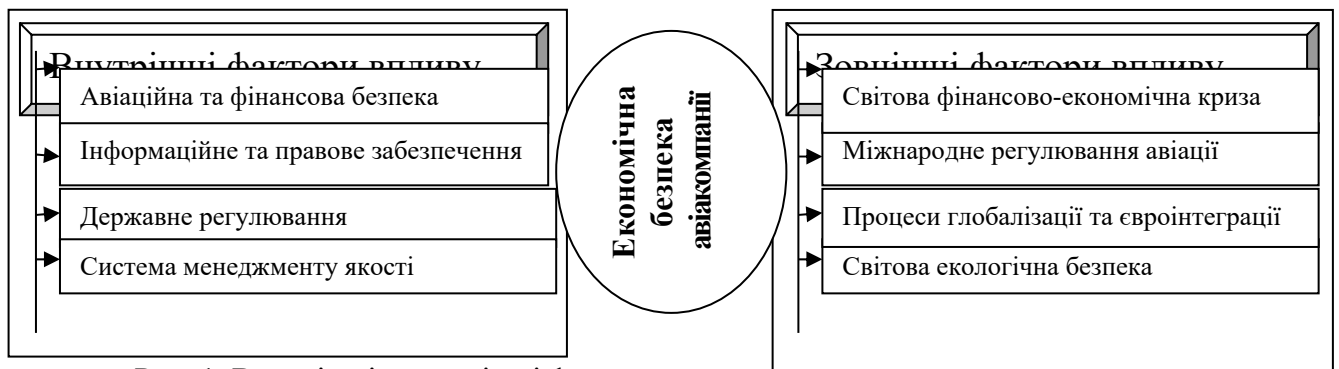


Рис. 1. Внутрішні та зовнішні фактори впливу на економічну безпеку авіакомпанії

[3]

Головними складовими економічної безпеки авіатранспортних підприємств є авіаційна та екологічна безпека, саме авіаційна безпека пов'язана з рівнем якості персоналу та впливає на економічну потужність авіатранспортного підприємства. Сучасна система авіаційної безпеки не достатньо ефективна, оскільки більшість авіатранспортних підприємств мають незадовільний рівень технічного оснащення для реалізації заходів з авіаційної безпеки. Незважаючи на постійне збільшення обсягів фінансування авіатранспортних підприємств, показники технічного стану та оновлення систем авіаційної безпеки зростають повільними темпами. Стан системи авіаційної безпеки є вагомим фактором можливого зниження попиту на авіаперевезення і зумовлює ризик збільшення кількості нерентабельних та збиткових авіатранспортних підприємств [2].

Для економічної стабільності будь-якої авіакомпанії потрібні працівники, особливо для починаючих авіакомпаній – висококваліфіковані, бо для кожної ідеї потрібне економічне обґрунтування (бізнес планування) бажано з реальними числами, що призводить до результативності функціонування авіакомпанії, а бо ж до неефективного функціонування. Отже для кожного конкурентоспроможного авіатранспортного підприємства, якість персоналу є невід'ємною складовою економічної безпеки, яка повинна функціонувати на вищому рівні. Якщо якість персоналу призводить до економічної безпеки та розвитку мікроекономічних систем, то це в свою чергу призводить до автоматичної безпеки макроекономічної системи, у вигляді якої є країни, особливо це поліпшить економічну ситуацію України [5].

За статистикою, співвідношення зовнішніх і внутрішніх загроз для авіакомпанії співвідноситься як 20 до 80. Тобто 4 / 5 всіх проблем народжується всередині компанії, в рядах своїх співробітників [4].

Отже, головна мета економічної безпеки авіакомпанії полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування в сьогоднішній і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Герасимчук Ю. С. Інноваційні знання менеджерів як стратегічний ресурс та основа забезпечення економічної безпеки авіакомпанії / Ю. С. Герасимчук // Акт. пробл. економіки. - 2010. - № 5.- С. 60 - 68.
2. Єлісеєва О.К., Третьяк О.О. Модель мотивації якісної роботи персоналу в сучасних умовах // Вісник Академії митної служби України. – Д.: АМСУ, 2004. – №1(21). – С.45 – 50.
3. Каліна І.І. Умови взаємодії внутрішньої та зовнішньої структури відносин власності авіатранспортних підприємств /І.І. Каліна// Аналітичний журнал: «Економіка, фінанси і право» К.: 2011. - №10. – С. 13-16.
4. Лисенко М.С. Механізм забезпечення кадрової безпеки підприємств // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №7. – с. 137-140.
5. Ревкова Н. О. Місце та роль управлінського персоналу в процесі забезпечення якості системи управління організації // Матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. “Теорія і практика перебування економіки”. – Черкаси: ЧДТУ, 2002. – С. 221-223.

Базалінський Сергій

здобувач вищої освіти ступеня магістра,
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»
Лелюк О.О, к.е.н.,

АСПЕКТИ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ, В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. В роботі проаналізовано проблеми експорту продукції вітчизняних підприємств, запропоновано шляхи удосконалення існуючої системи експорту продукції

та освоєння нових ринків збуту, враховуючи сучасні умови та тенденції функціонування економічних відносин.

Упродовж років незалежності України стійкими є тенденції до зростання частки незадіяних виробничих потужностей промислових підприємств, а також збільшення фізичної і моральної зношеності основних фондів. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що на ринках іноземних країн попитом користується високотехнологічна продукція з високою часткою доданої вартості в її ціні. Такою, як правило, є інтелектуально містка продукція, виробництво якої супроводжується складними технологічними процесами [1]. Більшість промислових підприємств в Україні, які володіють певним експортним потенціалом, пропонують на ринок продукцію з низькою часткою доданої вартості. Здебільшого, така продукція знаходить збут у країнах СНД і державах третього світу, оскільки є дешевшою. Попри це, на ринку під впливом конкуренції зарубіжні виробники постійно впроваджуються інновації, застосовують нові види матеріалів при виробництві промислової продукції, підвищують рівень її якості, зокрема функціональності, безпеки використання тощо. Як наслідок, число зарубіжних споживачів вітчизняної промислової продукції постійно зменшується. Проблема полягає у несистемності, фрагментарності розроблених теоретичних і методико-прикладних положень щодо розвитку експортного потенціалу підприємств.

Важливим принципом розвитку експортного потенціалу підприємств є дотримання певних стандартів якості, які визнаються на іноземних ринках. Для здійснення робіт у сфері галузевої стандартизації на сьогодні органами державного управління створено мережу головних організацій із стандартизації (ГОС), функції яких виконують галузеві науково-дослідні інститути. Сьогодні перелік ГОС складається з 87 положень. Аналіз фактичного стану готовності провідних вітчизняних підприємств до виконання вимог гармонізованих національних стандартів на підставі отриманих відомостей показує, що більш ніж 50% підприємств не проводять підготовки до їх упровадження. Основним чинником цього є незадіяність підприємств-виробників до заходів реформування системи технічного регулювання. Крім того, на більшості підприємств практично ліквідовані служби стандартизації [4]. Викликає занепокоєння недостатня чисельність на підприємствах фахівців у сфері конструювання, що у період підготовки до впровадження гармонізованих стандартів повинні здійснювати основні роботи з підготовки підприємств, наприклад, аналіз ризиків небезпеки усіх видів обладнання, переробку інструкцій з експлуатації обладнання тощо [2].

Практика зарубіжних і провідних вітчизняних підприємств свідчить, що задоволення вимог міжнародних стандартів ISO дозволяє забезпечити необхідний рівень якості і конкурентоздатність продукції і послуг. У сьогоднішній практиці використовують дві моделі систем якості: ISO 9001 або ISO 9002. Вони відрізняються ступенем охоплення всіх етапів життєвого циклу продукції. Модель системи ISO 9001 застосовують підприємства, виробничий цикл яких містить проектування, розробку, виробництво, монтаж і обслуговування. Модель системи ISO 9002 застосовують, коли виробничий цикл включає виробництво, монтаж і обслуговування, тобто відсутні проектування і розробка [3]. Серед принципів розвитку експортного потенціалу підприємств виділено також необхідність забезпечення захищеності прав інтелектуальної власності на продукцію підприємства-експортера. Дотримання цього принципу важливе з точки зору досягнення повноправності участі експортерів у відстоюванні власних інтересів у міжнародних організаціях і судах. Незаконне копіювання продукції підприємства іншими виробниками, незаконне заволодіння технологією виробництва є чинниками, які призводять до послаблення конкурентних позицій підприємств-експортерів, зменшення обсягів реалізації оригінальної продукції, гальмування терміну окупності інвестицій, вкладених у її виробництво тощо. Для попередження таких проблем і їх розв'язання важливо володіти правами інтелектуальної власності на експортовану продукцію. Важливим принципом розвитку експортного потенціалу підприємств є необхідність проведення перманентного

моніторингу зміни запитів споживачів. Запити споживачів можуть змінюватись під впливом насичення ринку певним видом продукції, внаслідок зниження рівня платоспроможного попиту, через появу товарів-замінників або аналогів тощо. Одним із принципів розвитку експортного потенціалу підприємств є також забезпечення економічної ефективності та інвестиційної привабливості підприємств-експортерів [1].

Як відомо, інвестиційна привабливість підприємства та економічна ефективність його функціонування співвідносяться між собою як результативні і факторні ознаки розвитку. Сповідування цього принципу необхідне з погляду забезпечення можливості доступу підприємств до кредитних та інвестиційних ресурсів на умовах, які є прийнятними для збереження контролю за їх капіталом. Як відомо, збільшення обсягу виробництва готової продукції супроводжується зростанням відносної частки умовно-змінних витрат. Як правило, ці витрати перевищують внутрішні можливості підприємств щодо їх фінансування за рахунок власних коштів. Як наслідок, співвідношення між поточними активами і зобов'язаннями, власними капіталом і сукупною заборгованістю є тими параметрами, від яких залежать умови кредитування, а саме величина відсоткової ставки, обсяг застави, необхідність гарантії тощо. Необхідно відзначити також те, що, окрім показників фінансової стійкості, інвестиційну привабливість підприємств характеризує також імідж підприємства, креативність керівників, наявність досвіду участі у реалізації інвестиційних проектів, рівень розвитку системи менеджменту, наявність системи соціального захисту працівників тощо. Ці чинники важливі з позиції участі підприємства у міжнародних проектах, фінансування яких передбачає використання коштів міжнародних організацій і співпрацю з компаніями, які володіють всесвітньо відомими торговельними марками.

Параметри розвитку експортного потенціалу вимагає дотримання низки принципів. Їхнє сповідування керівниками підприємств-експортерів сприятиме раціональності прийняття і реалізації управлінських рішень щодо укладання і виконання експортних контрактів, оновленню виробничого обладнання, на якому виготовляється продукція на експорт, оптимізації логістичних систем тощо. Подальші дослідження доцільно проводити у напрямку вироблення механізмів реалізації цих принципів суб'єктами управління розвитком експортного потенціалу вітчизняних промислових підприємств.

Список використаних джерел

1. Бортник О.М. Стратегічні засади розвитку експорту паливно-енергетичних ресурсів: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Олександр Миколайович Бортник ; Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки України. — К., 2006. — 18 с.
2. Волокодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: [Монография] / Е.В. Волокодавова. – Самара: Самарский гос. экон. Университет, 2007. – С.14.
3. Впровадження і сертифікація систем якості по ISO 9000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.derevo.info>.
4. Герасимчук В., Шеламова І. Зниження енергоємності продукції – ключовий фактор реалізації економічного потенціалу машинобудівних підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: essuir.sumdu.edu.ua

Барташевська Єлизавета Леонідівна

студентка Криворізького державного комерційно – економічного технікуму

ШЛЯХИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.

Анотація: в статті розглядаються причини виникнення кризи та шляхи виходу з кризи вітчизняних підприємств.

Ключові слова: криза, підприємства, економіка, виробництво.

За останні роки економіка Україна зазнала значних змін внаслідок політичної, економічної та фінансової нестабільності. Вийти з даної ситуації можна двома шляхами: перший здолати кризу, оздоровити підприємство та втілити програми по стабілізації даної ситуації, другий – припинити діяльність та ліквідувати підприємство.

Для того щоб здолати кризу необхідно визначитись з причинами її виникнення:

- некомпетентність керівництва;
- зміни попиту та пропозиції;
- неефективність планування та контролю;
- недосконалість маркетингової роботи;
- брак фінансових ресурсів;
- високі витрати обігу та виробництва, інші.

Стрімкі зміни в економіці не дають більшості підприємствам зорієнтувати в складних умовах господарювання, тому гостро постає питання функціонування таких підприємств. В сучасних умовах господарюючі суб'єкти повинні чітко знати проблеми та потенційні ризики, які можуть привести до кризових явищ та навчитись прогнозувати їх:

- запобігти виникненню кризи заздалегідь або відтягнути початок кризи, своєчасно подолавши причини її виникнення;
- спрогнозувати зовнішні чинники виникнення кризи, тим самим попередивши негативні наслідки від самої кризи. Вплив зовнішніх факторів кризи має стратегічний характер. Вони, зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо несвоєчасно реагувати на них [5,с.4];

- кризу можна пом'якшити;
- управління процесами виходу з кризи здатна прискорити ці процеси та мінімізувати наслідки [1, с. 208]

В вітчизняній економіці все більше уваги приділяється шляхам, аналізу та стратегії виходу з кризи, яка охопила майже всі сфери народного господарства. Для розробки такої стратегії кожне підприємство повинно чітко визначити місію, конкурентні переваги, особливості організації виробництва, виробничу структуру та ін. [2, с.45].

Заходи щодо виходу з кризи:

- залучення фахівців;
- виявлення та залучення резервів;
- ліквідування збитків;
- кадрові зміни;
- відстрочка платежів;
- отримання кредитів;
- зміцнення трудової, технологічної та виконавської дисципліни;
- аналіз та оцінка: потенціалу, виробничих програм, доходів, інновацій;
- розробка концепції оздоровлення (санації): фінансової, маркетингової, технічної (технологічної), управлінської, інвестиційної діяльності;
- опрацювання конкретних планів заходів. [4, с.34]

Світовий досвід показує, що вихід з економічної кризи розпочинається з оновлення основного капіталу, тобто з інвестицій у виробництво. А вони, як зазначено вище, майже припинилися. Чому? По-перше, тому, що в умовах інфляції й економічної нестабільності капіталовкладення в комерційну діяльність більш прибуткові, ніж у виробництво. По-друге, величезна зовнішня й внутрішня заборгованість стали перешкодою для залучення кредитних ресурсів, без яких припинити падіння виробництва стає практично неможливим. [3, с.420]

Таким чином, для виходу вітчизняних підприємств з економічної кризи необхідно створити досконалу законодавчу базу та підтримати на державному рівні товаровиробників, створити для них сприятливі умови, стимулювати інноваційну діяльність.

Список використаних джерел

1. Балдина К.В. Антикризисное управление: учебное пособие для студентов вузов / под. ред. К.В. Балдина.– М.:«Гардарики»,2006.–207с.
2. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємства: підручник / О. М. Бандурка.– К. : Либідь,2011.-312 с.
3. Башнянин Г.І., Політична економія – підручник Ч.1; Ч.2: Загальна економічна теорія; Спеціальна економічна теорія. / Г.І. Башнянин, П.Ю. Лазур, В.С. Медведев. - К.: Ніка-Центр; Ельга, 2002. – 527 с.
4. Скібіцька Л.І. Антикризовий менеджмент : навчальний посібник/ Л.І. Скібіцька, В.В.Матвеев, В.І Щелкунов, С.М. Подреза— К.: Центр учбової літератури, 2014. — 584 с.
5. Голобков С.Г. Ліки від банкрутства / С.Г.Голобков // Урядовий кур'єр.- 2013-С.7.

Біла Оксана Володимирівна

студентка МНУ ім. В. О. Сухомлинського
Науковий керівник — старший викладач
Мікрюкова Л.В.

ВПЛИВ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах господарської діяльності підприємства відчувають натиск фінансової кризи, який проявляється в порушенні стабільності їх функціонування.

Одним з напрямів виходу з фінансової кризи є покращення фінансового стану підприємств України. Кредиторська заборгованість являється одним з факторів впливу на фінансову стійкість підприємства шляхом зниження його платоспроможності та ліквідності. В той же час, вона являється специфічним джерелом формування капіталу підприємства.

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» висвітлено поняття зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [1].

Фінансова стійкість — це стабільність фінансового становища підприємства, яка забезпечується достатньою часткою власного капіталу в складі джерел фінансування. Достатня частка власного капіталу означає, що зовнішні джерела фінансування використовуються підприємством лише в тих межах, в яких воно здатне забезпечити своєчасне їх повернення. У такому разі короткострокові зобов'язання не повинні перевищувати розмір ліквідних активів. Під ліквідністю розуміється здатність активів перетворюватися на кошти [3].

Кредиторська заборгованість є позиковим безвідсотковим джерелом фінансування поточної діяльності підприємств, що забезпечує нарощування економічного потенціалу, але має тимчасовий характер[5, с.18].

Водночас має обмеження у використанні, такі як: короткостроковий характер використання, підвищений кредитний ризик для підприємства, яке надало кредит, та додаткова загроза банкрутства для підприємства, яке використовує комерційний кредит, при погіршенні кон'юнктури ринку реалізації своєї продукції.

Збільшення кредиторської заборгованості та перевищення її над дебіторською є загрозовим для економічної стійкості підприємства, тому що впливає на зменшення показників його фінансової стійкості [2, с.68].

Отже, збільшення кредиторської заборгованості призводить до зменшення показників фінансової стабільності та збільшення фінансового ризику. Тому на підприємствах доречно впровадити діяльність по управлінню кредиторською заборгованістю, вибору найбільш вигідних форм і строків розрахунків з контрагентами для збереження фінансової стійкості підприємства.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16 липня 1999 р. № 996-XIV
2. Гудзь О.Є. Дебіторська та кредиторська заборгованість в системі управління фінансовими сільськогосподарських підприємств/О.Є. Гудзь // Облік і фінанси АПК. – 2010. – №5. – с.65–70.
3. Марченко В. Фінансова стійкість підприємства / В.Марченко // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://dtk.com.ua/show/1cid04164.html>
4. Потій В. Кредиторська заборгованість та її роль у формуванні капіталу підприємства / В. Потій, Г. Куліш// Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 3-4. – С. 23-26.
5. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств оптової торгівлі [Текст] : монографія / Н.О., Власова, Л.Л. Носач. – Харків: ХДУХТ, 2011. – 229 с.

Бондар Ганна Іванівна

студентка ВНЗ «Київський коледж міського господарства Академії муніципального управління»

ПОДОЛАННЯ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ ЯК СПОСІБ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ.

Актуальність: На сучасному етапі функціонування економіки України гостро постає питання подальшого функціонування вітчизняних підприємств в умовах системної кризи. Адже метою кожного суб'єкта господарювання є отримання прибутку, що на сьогоднішній день стає практично неможливим для підприємств різних галузей народного господарства.

Мета: визначити та структурувати причини системної кризи та віднайти конкретні шляхи її подолання, що безумовно позитивно вплине на фінансово-економічний стан сучасних підприємств.

Ключові слова: системна криза, фінансово-економічний стан, підприємство.

Основні причини системної кризи України:

1. Недосконалий стан правової бази [5, с.4-6] :
 - незахищена фундаментальна законодавча база (зокрема Конституція) від постійного втручання та внесення змін з метою пристосування її норм до окремих, вигідних провладній більшості, ситуацій;
 - невизначеність з міжнародним вектором;
 - недосконала нова редакція Податкового кодексу України;
2. Неприятливі умови економічної діяльності [5, с.14-15]:
 - надмірна централізація фінансових ресурсів та влади;
 - вплив світової фінансової кризи на збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств практично в кожній галузі економіки України;
 - масовий відтік іноземного капіталу;
 - дестабілізація попиту і пропозиції на валютному ринку [5, с.16-17]
 - процедурна переобтяженість ведення господарської діяльності [3, с.28-32].
3. Вплив корупційної складової на ефективність економічної діяльності [1, с.21-24]:

- надмірне зрощення бізнесу та влади, спільна діяльність яких направлена на задоволення пріоритетно своїх інтересів;
- формування керівництва органів виконавчої влади, державних установ та організацій на всіх рівнях виключно за участю правлячих політичних сил.

4. Вразливість інформаційної сфери [2, с.26-35]:

- відсутність єдиної системи комунікативних підрозділів органів державної влади;

- комунікативний розрив «влада–громадськість».

Шляхами виходу із системної кризи та покращення стану фінансово-економічного розвитку підприємств зокрема, і країни в цілому, можуть бути [5,с.66-119]:

- Конституційна реформа.

Довготривала дія положень основного закону з метою встановлення на тривалий період „єдиних правил гри” для всіх учасників політичних та соціально-економічних процесів.

- Остаточне визначення міжнародного вектора.

Заручитись волею народу шляхом проведення референдуму, що об’єднає населення країни, зменшить напругу та підвищить роль всіх громадян у вирішенні питань важливих геополітичних процесах.

- Державна підтримка фундаментальних галузей економіки [4, с.70-78].

Підтримка можна реалізуватися через надання податкових преференцій, пільгове кредитування державними фінансовими інститутами, адміністрування ефективності господарювання, залучення талановитої молоді та розвиток депресивних територій.

- Здійснення ефективного державного регулювання економіки.

Зменшення впливу суб’єктів бізнесу на прийняття державних управлінських рішень. Керівники державних інститутів повинні бути незалежні від впливу суб’єктів бізнесу. Державне регулювання економікою на основі економічних законів, а саме задоволення потреб всього суспільства, а не окремих груп.

- Максимальне відокремлення суб’єктів законодавчої та виконавчої влади.

В органах виконавчої влади та бюджетній сфері повинні працювати фахівці конкретного напрямку діяльності. Чітке розмежування управління зменшить вплив політиків на призначення керівництва в органах виконавчої влади.

- Децентралізація влади та бюджетних фінансових ресурсів.

Децентралізація влади та бюджетних фінансових ресурсів сприятиме проведенню більш активної економічної політики органами місцевого самоврядування та підвищить їх відповідальність за соціально-економічний стан.

- Проведення адміністративної реформи.

Дуже подрібнені, не забезпечені кваліфікованими кадрами та фінансово слабкі місцеві ради залишаються неспроможними до виконання всіх повноважень місцевого самоврядування та вирішення проблем важливих державних функцій.

- Призупинка інфляційної спіралі.

Зупинка інфляційної спіралі шляхом надання тривалих і дешевих кредитних ресурсів для підприємств реального сектора.

- Стабілізації валюто-обмінного курсу України.

Міністерство фінансів продає в резерви Національного банку України \$340 млн. Це збільшить резерви Національного Банку і додатково надасть можливість стабілізувати валюто-обмінний курс.

- Мобілізація коштів для монетизації бюджетного дефіциту.

Дозволити уряду випустити власні цінні папери і реалізувати їх на внутрішньому чи на зовнішньому ринках.

- Прозора фіскальна політика малого і середнього бізнесу.

Стимулювала б виведення суттєвої частини бізнесу з тіні, зниження цін підприємствами-виробниками, рівнів торговельних надбавок та процентних ставок за банківські кредити, що спонукало до зростання обсягів виробництва.

– Повернення інвестора в Україну.

Шляхом стабілізації військової, політичної, законодавчої та валютно-обмінної політики в Україні.

Висновки:

В результаті проведених досліджень і систематизації знань пропонується три основні етапи для подолання системної кризи в Україні:

1. Стабілізаційний (короткостроковий)

Передбачає відновлення ліквідності банківських установ і підприємств реального сектору економіки, запобігання їх масового банкрутства, стабілізацію державної фінансової системи та зовнішньоекономічних відносин з іншими країнами світу, вдосконалення законодавчої бази;

2. Відновлювальний (середньостроковий)

Передбачає зростання вітчизняного виробництва товарів, в першу чергу народного споживання, енергозбереження у всіх галузях економіки;

3. Етап якісного зростання (довгостроковий).

Передбачає підвищення якості державного управління та побудову його цілісної системи, розвиток високотехнологічного сектору економіки на основі прискорення впровадження інновацій.

Список використаної літератури

1. Іванов Ю. Б. Тіньова економіка в контексті кризи державного управління / Ю. Б. Іванов // Проблеми економіки / - 2010. - № 4. – С. 21-24

2. Національний інформаційний простір України: проблеми формування та державного регулювання : аналіт. доп. / В. К. Конах. – К. : НІСД, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_table/1119_dop.pdf. – С. 26–35.

3. Проблеми та шляхи формування сприятливого інституційного середовища для підприємницької діяльності в Україні / Я. В. Бережний, Д. В. Ляпін, Д. С. Покришка; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – С. 28.

4. Пріоритети розвитку внутрішнього ринку України : науково-аналітична доповідь / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, чл.-кор. НАНУ А. І. Даниленка, д-ра екон. наук. Л. В. Дейнеко, д-ра екон. наук. В. О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2013. – 70 с.

5. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с. Електронна версія: <http://www.niss.gov.ua>

Брагаджи Кристина Дмитриевна

Студентки Ізмаїльського державного
гуманітарного університету

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ДОВЕРИТЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Аннотация: В статье ставится задача рассмотреть пути достижения экономического роста, которые осуществлены экономикой спроса и экономикой предложения.

Ключевые слова: экономика спроса, экономика предложения.

Основной текст

Утверждение реальной политической независимости невозможно без образования стабильной высокоэффективной национальной экономики.

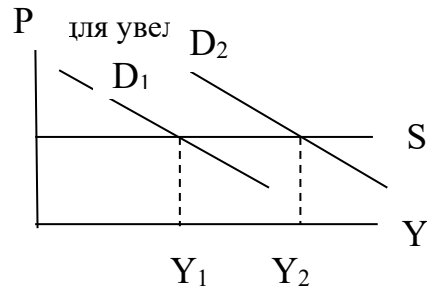
Связи с этим выделенные главные задачи:

- обеспечить экономический рост
- сокращения безработицы, способствовать росту жизненного уровня населения, созданию условий для повышения покупательной способности.

В теории существует два проверенных на практике пути, ведущие к экономическому росту. Их называют экономикой спроса и экономикой предложения.

ЭКОНОМИКА СПРОСА как стратегия достижения экономического роста известна и успешно используется с древних времён. Теория метода разработана английским экономистом Дж.Кейнсом и изложена в его книге «Общая теория занятости, процента и денег».

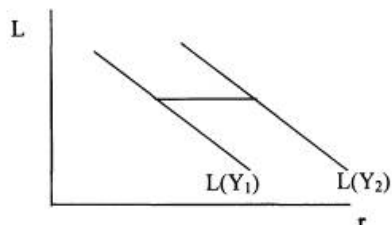
Идея кейнсианского способа достижения экономического роста проста и основана на следующей логической цепочке. Чем выше платёжеспособный спрос населения, тем выше стимул производи



производства. Поэтому путь к достижению экономического роста лежит через повышение спроса населения.

Путь, основанный на сокращении безработицы, обеспечивает увеличение совокупного спроса без повышения среднего уровня заработной платы, а значит – без повышения цен, т.е. без инфляции. Экономика спроса эффективна, и результат появляется в течение 3-х месяцев.

ЭКОНОМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ – это экономическая стратегия, направленная на достижение экономического роста, посредством повышения производительности труда.



На графике зависимость ликвидности L от двух переменных Y и r отображается семейством кривых. С увеличением выпуска кривая ликвидности сдвигается вправо.

При повышении производительности труда появляется возможность снизить цены и повысить заработную плату, что создаст дополнительный спрос. Его удовлетворение и составит экономический рост. Экономика предложения хороша тем, что позволяет достигать экономический рост в условиях отсутствия безработицы, а сам рост является интенсивным.

Список использованных источников

1. Закон України "Про підприємства в Україні" // Відомості Верховної ради України.-1992.-№24.
- 2.Варналій З.С. Основи підприємництва. – К.: Знання-Прес, 2002. – 239 с.
- 3.Економіка підприємства: пошук шляхів розвитку: Посібник / МАУП. – К.: МАУП, 2005 – 80 с.
- 4.Історія економічних учень.Навчальний посібник / К.: Знання-Прес, 2005.- 583 с.
- 5.Макроекономіка: Підручник / За редакцією В.Д.Базилевич.-3-тє вид., випр.- К.:Знання,2006.-623 с.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Проаналізовано рівень впровадження інновацій промисловими підприємствами. Запропоновані шляхи підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: інновації, інноваційна активність, джерела фінансування інновацій.

Розглядаючи Україну, можна констатувати вкладання інвестицій у третій та четвертий технологічні уклади, але слід звернути увагу на те, що у світі з 1990 років почав формуватися уклад, який отримав назву інформаційних та комунікаційних технологій. Нині ж формуються елементи шостого укладу – розвиток нанотехнологій, аерокосмічна промисловість та інше. Тобто існує проблема вибору: які вкладення для України сьогодні є більш актуальними – у 3-4 уклади, які розвинуті економіки світу вже давно пройшли, або запозичити їх досвід та новації і здійснити «інноваційний прорив», інвестуючи у 5-6 уклади [1, с. 45]

Промислове виробництво в Україні формує понад 40% ВВП і забезпечує роботою більш ніж 1/4 частину населення України. На розвиток промислових підприємств безпосередньо впливає впровадження інноваційних розробок. Інноваційний розвиток надає підприємству можливість отримати значні прибутки, які в процесі розподілу є джерелом формування ВВП та бюджетів усіх рівнів [2].

Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств можна оцінити за рівнем впровадження інновацій. Динаміку впровадження та реалізації інновацій промисловими підприємствами за період 2000–2014 рр. подано в табл. 1 [3].

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах за 2000-2014 рік

РІК	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %	Впроваджен о нових технологічних процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджен о виробництво інноваційних видів продукції*, н айменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	31	9,4
2001	14,3	1421	469	19484	10	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	20	7
2003	11,5	1482	606	7416	10	5,6
2004	10	1727	645	3978	69	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	57	6,5
2006	10	1145	424	2408	86	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	81	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	58	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	41	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	63	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	97	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	42	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	09	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	314	2,5

Згідно зі статистичними даними, фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за період 2000–2014 рр. частіше всього зменшується з кожним роком, що свідчить про, те що інновації в нашій країні не достатньо фінансуються, немає певного заохочення для їх розвитку також дає свій відбиток загальнооекономічна криза на впровадженні інновацій.. Також слід відмітити, що з реалізацією інноваційної продукції ситуація, є ще більш гіршою ніж з впровадженням.

Беручи до уваги те, що джерелом власних коштів, які спрямовуються на інноваційну діяльність є прибуток, а більшість вітчизняних промислових підприємств працює збитково, зрозумілою стає негативний тренд їх інноваційної активності. Ті ж підприємства, що отримують прибуток, не поспішають вкладати його в інновації тому, що інноваційна діяльність є більш ризикованою, порівняно з іншими видами діяльності. Тому розглянемо джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні в таблиці 2 [3].

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2000-2014 рік

РІК	Загальна сума витрат, млн..грн.	У тому числі за рахунок коштів млн.. грн..			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217
2001	1971,4	1654	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93	130	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160	5211,4	114,4	176,2	658
2007	10821	7969,7	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8

За даними експертної оцінки, проведеної Державною службою статистики України, основними чинниками, які перешкоджають розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є: нестача власних коштів (80,1% досліджених підприємств), великі витрати на нововведення (55,5%), недостатня фінансова підтримка держави (53,7%), високий економічний ризик (41%), недосконалість законодавчої бази (40,4%), тривалий термін окупності нововведень (38,7%), відсутність коштів у замовників (33,3%), нестача кваліфікованого персоналу (20%), відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями (19,7%), нестача інформації про ринки збуту (17,4%), нестача інформації про нові технології (16,1%).

Вирішення проблеми інноваційного розвитку в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів можливе лише за умови залучення іноземних інвестицій. У світовому потоці прямих іноземних інвестицій на українську економіку припадає лише 1 %. Незначний потік прямих іноземних інвестицій можна пояснити тим, що серед європейських країн Україна сприймається як країна з найбільшим ризиком. За оцінкою Європейського центру досліджень, ризик інвестицій в Україну становив майже 80%.

Суттєвим недоліком системи національного регулювання розвитку інноваційної сфери є те, що вона, на відміну від законодавства більшості країн світу, не лише не сприяє розширенню джерел фінансування інноваційного розвитку, але й протидіє залученню

небюджетних коштів та виключає можливість формування спеціальних, в тому числі відомчих фондів фінансування інноваційних проектів і програм [4, с. 28-29].

Якнайкращим варіантом розвитку інноваційного середовища є налагодження тісного контакту між державою, безпосередньо зацікавленою в зростанні інновацій, що підвищують соціально-економічне благополуччя громадян, освітою в особі вищих учбових закладів, що виступають як джерело інноваційних ідей, і бізнесом, здатним здійснити фінансування інноваційних розробок. Можливість здійснити вищезазначене завдання надає створення мережі технопарків. [5, с. 75]

До основних напрямів підвищення інноваційної активності промислових підприємств є:

- законодавчі зміни щодо системи пільг та стимулів у галузі інноваційної діяльності;

- створення інноваційної інфраструктури на загальнодержавному та регіональному рівні, яка б забезпечувала ефективне використання науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності підприємств.

- розвиток та посилення дії фінансово-кредитних інститутів, що забезпечують безперервність фінансування інноваційних проектів (венчурні компанії, інноваційні фонди);

- формування сучасної організаційної структури управління за здійсненням інноваційної діяльності на загальнодержавному, регіональному рівні та на рівні підприємства;

- використання маркетингових підходів щодо вивчення майбутніх потреб у нових товарах та послугах;

- підготовка висококваліфікованих працівників та залучення їх в активні галузі для створення нових технологій;

Реалізація запропонованих заходів у галузі промислового виробництва дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні та залучені зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

Список використаних джерел

1. Матюшенко І.Ю.. Перспективи створення національної інноваційної системи в Україні. Матеріали I Міжнародного інноваційного форуму содружества незалежних держав. (10—16 вересня 2006 року, г. Алушта).

2. Сучасний стан та перспективи інноваційного розвитку промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nikolaychuk.at.ua/news/2010-11-17-52>.

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Ковальчук С. Сучасний стан інноваційного розвитку промислових підприємств України / С. Ковальчук // Економіст. – 2012. – № 10. – С. 27–32.

5. Зятковський І. В. Державна підтримка нових форм інноваційної діяльності промислових підприємств / І. В. Зятковський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 73–81.

Бугайчук Вікторія Ярославівна
студентка Східноєвропейського
національного університету
імені Лесі Українки

СУЧАСНА ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ

Анотація: розглянуто особливості податкової системи в Україні; проаналізовано ряд значних змін до Податкового кодексу України; обґрунтована необхідність її реформування.

Ключові слова: податкова система, Податковий Кодекс, податкова реформа.

Податкова система України пройшла тривалий шлях формування, протягом якого змінювались кількість податків їх ставки структура. Від хаотичного стану після прийняття незалежності нашою державою вона стала більш науковообґрунтованою та впорядкованою. Значним позитивним кроком було прийняття 2 грудня 2010 року Податкового кодексу, що дозволило звести законодавчу базу оподаткування до єдиного закону.

Однак, і на сьогодні Податкова система не позбавлена значних недоліків, серед яких – фіскальне спрямування більшості податків і недостатнє використання їх регулюючої та соціальної функцій; значний рівень податкового навантаження; надмірне і часом необґрунтоване використання податкових пільг тощо. Наявність вказаних проблем доводить актуальність дослідження її сучасного стану та проведення аналізу реформ, що відбулись задля розробки подальших шляхів активізації потенціалу вітчизняної податкової системи.

Насамперед, слід визначити що податкова система, згідно Податкового кодексу України, являє собою сукупність загальнодержавних та місцевих податків та зборів, що справляються в установленому Податковим кодексом України порядку [2].

Сучасною проблемою діючої системи оподаткування в Україні є неналагоджений механізм стягнення податків. Серед основних факторів, що обумовлюють існування такої проблеми, виділяють такі [3, с.33]:

1. Моральний фактор – низький рівень податкової культури та не сприйняття платниками обов'язку зі сплати податків, як необхідної плати за послуги, що надає держава.

2. Політичний фактор, який проявляється у встановленні неоптимального рівня податкового навантаження та відсутності прозорості системи оподаткування.

3. Економічний фактор – необґрунтоване завищення ставок окремих податків та умов оподаткування.

Останнім часом можемо спостерігати значні перетворення у вітчизняній системі оподаткування. Відбулась деяка трансформація законодавчої бази, так з 1 січня 2015 р. набув чинності Закон України № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України». В ньому передбачено скорочення податків з 22 до 11. Проте, окремі податки скасовано неповністю [2].

Не заглиблюючись у зміст податкової реформи, зміни які прийняв уряд можна вважати позитивними, проте більш детальний аналіз законопроекту дає право стверджувати, що не всі проблеми були вирішені. Трансформація податків має ознаки формалізму, що навряд чи суттєво дозволить покращити інвестиційний клімат України та підвищити її позиції в рейтингу легкості сплати податків «Paying Taxes», який є складовою частиною рейтингу легкості ведення бізнесу «Doing Business [4].

Проведена реформа продовжила тенденцію фіскальної спрямованості податкової системи, посилюючи тиск на доходи населення, а також малий та середній бізнес намагаючись мобілізувати в бюджет якомога більше грошей найпростішим і найлегшим способом.

Таким чином і надалі існує потреба у реформуванні та підвищенні ефективності функціонування вітчизняної системи оподаткування, а також адаптації механізму податкового контролю до особливостей сучасних умов функціонування суб'єктів господарювання.

Векторами подальшого реформування податкової системи, реалізація яких дасть позитивний результат, як для податкової системи, так і для держави в цілому є наступні [1]:

1. Створення сприятливих умов для розвитку бізнесу – є передумовою міцної та ефективної податкової системи. Тому необхідно сконцентрувати увагу на формуванні безперебійного механізму відшкодування ПДВ та зниженні фіскального тиску на інвестиції та загального спрощення процедури адміністрування існуючих податків.

2. Не менш важливим заходом для реалізації податкової реформи є формування соціально справедливої податкової системи, оскільки в умовах економічної кризи необхідно насамперед захистити тих, хто найбільше від неї постраждав. В контексті цього важливо знизити ставки ПДВ на групу соціальних товарів і послуг (харчування, ліки, тощо), розширити можливості отримання соціальної податкової пільги, ввести комплекс додаткових пільг для громадян із низьким доходом, які мають малолітніх дітей, посилити оподаткування багатих верств населення, зокрема застосувати збільшення верхніх ставок прибуткового податку на особливо високі доходи, підвищення ПДВ і акцизів на предмети розкоші.

3. Посилення децентралізації податкової системи – це фінансова самостійність місцевих органів влади, яка є найефективнішим засобом проти сепаратистських тенденцій. Адже такі стимули створюють не так відмінності в менталітеті населення в різних куточках країни, як невдоволення тим, що гроші, зароблені в певному регіоні, крадуть або неефективно витрачають у столиці чи інших регіонах.

Загалом, для удосконалення податкової системи необхідно стимулювати підприємницьку діяльність, знизити фіскальний тиск на інвестиції, створити безперебійний механізм відшкодування ПДВ, розширити застосування спрощеної системи оподаткування, знизити ставки ПДВ на групу соціальних товарів і послуг, ввести комплекс додаткових пільг для громадян із низьким доходом, посилити оподаткування багатих верств населення, створити стимули для місцевих органів влади, які забезпечать ефективнішу роботу зі збору податків.

Список використаних джерел

1. Інтерв'ю Прем'єр-міністра України Арсенія Яценюка [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.youtube.com/watch?v=9FKO6x14Q5A>.
2. Податковий кодекс України від 17.09.2015 р. №№ 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Ревун В. І. Про реформування й модернізацію податкової системи. /І. І. Ревун // Фінанси України. – 2012. – № 6. – с. 33.
4. Цимбалюк І. О. Податкова система України в умовах загострення міжнародної податкової конкуренції / І. О. Цимбалюк // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: відп.ред. Л.Ліпич. – Луцьк : СНУ ім. Лесі Українки, 2013. – С. 172 – 17.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНАНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Сучасний розвиток економіки нашої держави можна охарактеризувати як період потрясінь. Економічне зростання час від часу чергується з процесами застою та спаду, тобто зниженням усієї економічної та ділової активності. Такі коливання свідчать про циклічний характер економічного розвитку, а динаміка змін, пов'язана з ризиками, збитками та умовами прогресуючої світової кризи стали нормою сьогодення.

На сьогоднішній день весь світ та, зокрема, й Україна переживають період спаду всіх чинників розвитку економіки. Світова криза, в тій чи іншій мірі, зачепила економічний потенціал більшості країн світу. Особливо відчутно в Україні вона вплинула на галузь чорної та кольорової металургії, банківську та підприємницьку діяльність. Зважаючи на те, що підприємницький сектор, в нашій країні, займає одну з ключових позицій в економічному розвитку, через що аналіз впливу економічної кризи на результати його діяльності є особливо актуальним.

В сучасних умовах господарювання виробники повинні знати усі можливі потенційні внутрішні та зовнішні загрози, які можуть негативно вплинути на діяльність того чи іншого підприємства. Адже вплив світової кризи та неспокійна політична ситуація в країні наглядно продемонстрували нездатність вітчизняних підприємств протистояти подібним викликам та оперативно пристосовуватись до постійно змінюваних ринкових умов і проявів дестабілізації. Отже, Україні та її підприємницькому сектору негайно потрібно використати повний арсенал превентивних заходів, спроможних зменшити негативний вплив кризи і значною мірою скористатися потенціалом внутрішніх резервів для подолання внутрішніх негараздів.

Одним з таких заходів є обрання правильних напрямків інноваційного розвитку підприємств, що дозволить підвищити ефективність використання ресурсів, значно збільшити рівень конкурентоспроможності української продукції на світовому ринку та підвищити рівень економічної безпеки України.

Конкурентоспроможність галузі, підприємств забезпечується конкурентоспроможністю товарів, які вони виробляють. Показник конкурентоспроможності показує відмінності даного виробу від виробу-конкурента з урахуванням міри задоволення конкурентом конкретної суспільної потреби. [1]

Якщо суб'єкт господарювання буде налаштований на інновації, то в подальшому він забезпечить собі сильні конкурентні позиції в бізнесі.

Інноваційна діяльність передбачає пошук, спрямований на вдосконалення старих технологій або розробку нових. З одного боку, підвищення рівня нової технології призводить до скасування старої, що є процесом "творчого руйнування", але з другого боку із закріпленням результатів упровадження нової технології та перетворенням її в стереотипну, знайому для фірм. Психологічно стає важко вкладати кошти в щось нове. Тому фірми більш охоче направляють інвестиції в підвищення ефективності відомих для них технологій, а в крайньому випадку, якщо система інститутів, яка утворилася, не заохочує фірми до продуктивного вкладення коштів (інакше кажучи, якщо простіше оперувати старим капіталом, аніж створювати новий), вони торгуватимуть власними активами. [2]

Згідно офіційних статистичних даних, динаміка інноваційної активності підприємств в Україні має нерівномірний характер. Питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, починаючи з 2010 р. до 2012р. збільшилась на 3,6% (табл. 1). Проте, в 2013 – 2014р.р., інноваційна активність промислових підприємств України знизилася.

Таблиця 1.

Інноваційна активність

	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками						
			дослідження і розробки ¹	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань	Підготовка виробництва для впровадження інновацій	придбання машин та обладнання програмного забезпечення	Інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР				
	%	млн.грн.							
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	X	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	X	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	X	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	X	5546,3	2290,9
2014*	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	X	5115,3	778,8

* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 2.

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %	Впроваджено нових технологічних процесів.	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, на йменувань.	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014*	12,1	1743	447	3661	1314	2,5

* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Граничний рівень, що вважається критичним для економічного розвитку на інноваційній основі, становить 20%. На даному етапі вітчизняні підприємства у цьому відношенні знаходяться за межею стану інноваційності, а це в результаті загрожує технологічній та економічній безпеці країни, що й спостерігаємо сьогодні.

Отже, держава повинна зайняти місце головного ідеолога і координатора процесів розвитку інновацій в усіх сферах нашого суспільства. Це вимагає реформування органів влади і управління, а також відпрацювання механізмів їх роботи відповідно до вимог процесів прискореного інноваційного розвитку. Особливо важливим є досягнення

високого рівня координації дій центральних та місцевих органів виконавчої влади при розробленні регіональних інноваційних пріоритетів та програм інноваційного розвитку районів, які мають бути взаємопов'язані із загальнодержавними, галузевими пріоритетами та програмами. Зараз в Україні фактично існує тільки один із двох можливих процесів, в якому просування інновацій значною мірою неорганізовано йде від науки через виробництво на ринок. Необхідно сформулювати другий, зворотній до вказаного процес, який йде від потреб суспільного попиту через виробництво до науки.

Список використаних джерел

1. Оснач О. Ф., Пилипчук В. П., Коваленко Л. П. Промисловий маркетинг. Навч. посіб. 2-ге вид. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 364 с.
2. Горник В.Г., Дацій Н.В. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості: [монографія] Монографія. - К.: Вид-во НАДУ, 2005. - 200 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність у 1990 - 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

Вітренко Ганна Андріївна

студентка Коледжу економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ПРОБЛЕМА РОЗВИТКУ СІМЕЙНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. Досліджено сутність поняття «сімейний бізнес», його роль в економіці різних країн світу. Розкрито проблеми розвитку сімейного бізнесу в Україні та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: сімейний бізнес, сімейне підприємство, проблеми розвитку сімейного бізнесу.

Сімейний бізнес займає важливе місце в економіці багатьох країн світу. Джек Траут виділив сімейний бізнес, як одну з найкращих розмежованих ідей в бізнесі. Корпорацій з кожним роком стає все більше, ними управляє величезна кількість людей і вже далеко не за всіма компаніями видно людські обличчя. Багато в чому сімейний бізнес більш популярний в суспільстві ще й тому, що для сім'ї зазвичай сам продукт, що випускається нею багато років (або мережа магазинів, ресторанів і т.д.) набагато важливіший, ніж дохід. Сімейний бізнес швидко викликає до себе довіру. У таких компаній існують традиції та легенди, що є основою всієї маркетингової діяльності таких компаній [1].

На планеті близько 200 сімейних фірм з річним оборотом, що перевищує 2 млрд\$. Сімейний бізнес відіграє вирішальну роль в економіці багатьох країн. Найбільш сильні його позиції у торгівлі та сфері послуг. На сімейних підприємствах зайнята половина робочої сили планети, вони виробляють більше половини валового внутрішнього продукту. На 24 млн. сімейних компаній США працює 62% всіх працівників, а їх внесок у ВВП становить 64%. В країнах Азії в 2013 р. до сімейного бізнесу відносилось більше 60 % від загальної кількості фірм у таких країнах, як Індія, Філіппіни, Таїланд, Сінгапур, Малайзія, Індонезія, Гонконг, трохи менше 60 % – у Південній Кореї, 13 % – в Китаї. Індію називають країною сімейного бізнесу, 95% всіх зареєстрованих тут фірм є сімейними. В країнах Європи частка сімейного бізнесу сягає більш ніж 60 % від загальної кількості європейських компаній [2, 3].

В Україні на сьогодні відсутні ґрунтовні дослідження діяльності сімейних підприємств, тому немає достовірних даних про їхню кількість, структуру чи роль в українській економіці. Досвід розвинених країн переконує в необхідності розвитку сімейного бізнесу в Україні. Так, держави, які активно сприяють підприємництву, зростають і процвітають, а ті, що стримують його розвиток, - перебувають в нерухомому становищі.

Розглянувши визначення сутності «сімейного бізнесу» в іноземних джерелах, можна виділити основні його особливості:

- засновник сімейного бізнесу зосереджений на створенні і розвитку бізнесу, повністю закріплює управління в своїх руках і самостійно приймає ключові рішення або одноосібно, або на сімейній раді;
- один або кілька членів однієї або декількох сімей мають значну частку власності і значні зобов'язання відносно управлінської діяльності;
- відбувається перехід права володіння до наступного покоління власників;
- зорієнтований на довгострокову перспективу;
- має можливість заново перебудовуватися і впроваджувати інновації в кожному поколінні;
- він більш рухливий і гнучкий, ніж мультинаціональні компанії, що дозволяє вдаліше знаходити і використовувати ніші ринку;
- сімейні компанії здатні оперативіно змінювати напрямок розвитку і не обмежені директивами ради директорів [4, с. 393].

У нашій державі сімейний бізнес не набув бажаних масштабів розвитку. Основні обмеження, що негативно впливають на розвиток сімейного бізнесу:

поняття «сімейного бізнесу» не визначено в законодавстві України та немає жодних законів, які б на практиці регулювали таку форму бізнесу;

- великі витрати часу на проходження офіційних процедур для започаткування власного бізнесу в Україні (отримання дозволів, ліцензій, проходження перевірок). Кількість робочих днів, що витрачається підприємцями на проходження офіційних процедур, становить в Україні 27 днів, тоді як у країнах ЄС на проходження аналогічних процедур витрачається у середньому 16 днів, у Македонії - 3, Угорщині - 4, Албанії та Білорусі - 5, Словенії - 6, Естонії - 7, Румунії та Молдові - 10 днів;

- зростання грошових витрат підприємців на проходження дозвільних процедур;
- зростання часових і грошових витрат підприємців на реєстрацію власності в Україні. Так, якщо у 2011 р. для реєстрації власності необхідно було 93 дні, то у 2014 р. цей показник зріс до 117 днів, що більше ніж у 3 рази перевищує середнє значення аналогічного показника для країн ЄС;

- кількість виплат і витраченого часу на сплату податків. Так, кількість часу, витраченого на підготовку податкових документів, в Україні складає 657 годин і перевищує середній показник країн ЄС у 2,9 рази;

- низький рівень кваліфікації підприємців, що ускладнює перспективи його інноваційного розвитку. Відсутність спеціальних знань у сфері бізнес-освіти, неефективний менеджмент знижують конкурентоспроможність бізнесу, погіршують якість його персоналу;

- недостатність у підприємців коштів для розвитку власної справи та високі відсоткові ставки за користування банківськими кредитами.

Для ефективного розвитку сімейного бізнесу в Україні повинні бути створені належні умови:

- активізація діяльності щодо визначення на законодавчому рівні поняття «сімейний бізнес» [5];

- спрощення дозвільних процедур та процедур здійснення державного контролю, отримання документів дозвільного характеру для суб'єктів підприємництва та скорочення строку проведення таких процедур;

- удосконалення порядку ведення податкового і статистичного обліку та звітності суб'єктів господарської діяльності, зниження податкового тиску на економіку та забезпечення його рівномірності;

- зниження тиску на суб'єктів господарювання з боку контролюючих органів, протидія рейдерству та корупції;

- вдосконалення інфраструктури розвитку підприємництва;

- створення сприятливих фінансових передумов для започаткування та здійснення підприємницької діяльності, доступності фінансових ресурсів для суб'єктів сімейного підприємництва;

- забезпечення державної підтримки суб'єктів сімейного підприємництва, що працюють у сфері інвестиційної, інноваційної і науково-технічної діяльності, впровадження зарубіжного досвіду з питань започаткування нових інноваційних технологій в господарській діяльності;

- посилення уваги до інформаційного забезпечення, навчання і підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів підприємництва.

Отже, в Україні і досі не існує юридичного терміну «сімейне підприємство», а особливості, проблеми формування і функціонування сімейного бізнесу досі не порушені у вітчизняній науковій літературі. Можливо, це пов'язано з тим, що Україна відносно молода держава і більшість підприємств тільки нещодавно започатковані та в силу часових термінів не могли передаватись з покоління в покоління. Тому, державній владі необхідно активізувати свою діяльність у цьому руслі та створити умови для кращого та швидшого розвитку сімейних підприємств в Україні.

Список використаних джерел

1. Сімейний бізнес. Бізнес-публікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://msb.aval.ua/news/?id=24264>

2. Семейная статистика Европы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikinews.org/wiki>

3. Сімейний бізнес – ефективний бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/ua/articles/13740/temp>

4. Кулиняк І.Я., Кошик О.В. Сімейний бізнес: сутність поняття / І. Я. Кулиняк, О. В. Кошик // Науковий вісник НЛТУ України. - 2014. - Вип. 24.9. - С. 390-394.

5. Проект Закону України «Про сімейне підприємство». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrlegprom.org.ua/ua/golovni_podiii/zakon_ukraini_pro_simejne_pidpriemstvo.html.

Вовк Леся Анатоліївна

викладач Технологічного-економічного коледжу

Білоцерківський національний аграрний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація. Дана стаття характеризує стан харчової промисловості України, висвітлює основні проблеми галузі та розкриває пріоритетні напрямки вирішення кризових питань.

Ключові слова: харчова промисловість, адаптація, якість, зона вільної торгівлі.

Харчова промисловість – одна з найважливіших та найбільших галузей промисловості України. Важливість цієї галузі для економіки країни обумовлена її питомою вагою в загальних обсягах виробництва і реалізації промислової продукції.

Від рівня розвитку галузі та стабільності залежить стан економіки, продовольча безпека держави, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків, рівень життя населення.

Основою для ефективного розвитку та виходу підприємств харчової промисловості із кризи є наявність сировинної бази та ринків збуту готової продукції, природні умови та науково-технічний прогрес.

У зв'язку з цим, основними завданнями є забезпечення якості та безпеки продуктів, а також стимулювання окремих пріоритетних галузей і розвиток нових напрямків виробництва.

Сьогодні важливе значення набуває питання адаптації суб'єктів господарювання галузі до ринкових умов під впливом широкого кола зовнішніх та внутрішніх чинників,

які в свою чергу впливають на механізм та ефективність використання економічних ресурсів, а в подальшому на результат господарської діяльності окремого підприємства та галузі в цілому.

Харчова промисловість, на даному етапі розвитку має досить складні проблеми, а саме: єдина спрямованість експорту за деякими видами харчової продукції– (наприклад, молочна, кондитерська); недостатня кількість і якість сировини; – нестача фінансових і кредитних ресурсів; – обмеження до доступу на зовнішні ринки збуту, цікаві і важливі для наших виробників; недостатній рівень переробки вітчизняної продукції; – зниження споживчого попиту, зміна смаків споживачів; – висока собівартість продукції через неефективне використання ресурсів; посилення конкуренції; – неналежний рівень державного контролю за якістю продукції харчової промисловості; недосконалі законодавча та нормативно-правова база; складність самостійного виходу підприємств на зовнішні ринки.

Низку цих проблем можливо буде вирішити після підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом. Частина Угоди про асоціацію щодо створення зони вільної торгівлі є невід'ємною складовою майбутньої Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і складає майже 85% від загального обсягу Угоди. Положення цієї частини передбачають лібералізацію торгівлі як товарами, так і послугами, лібералізацію руху капіталів та до певної міри – руху робочої сили.

Відмінною рисою зони вільної торгівлі Україна-ЄС є комплексна програма адаптації регуляторних норм у сферах, пов'язаних з торгівлею, до відповідних стандартів ЄС. Це дозволить значною мірою усунути нетарифні (технічні) бар'єри у торгівлі між Україною та ЄС та забезпечити розширений доступ до внутрішнього ринку ЄС для українських експортерів і навпаки – європейських експортерів до українського ринку. Таким чином, поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі має забезпечити поступову інтеграцію економіки України до внутрішнього ринку ЄС [2].

Частина Угоди, яка стосується створення зони вільної торгівлі, охоплює такі основні сфери: торгівля товарами, в т.ч. технічні бар'єри в торгівлі; інструменти торговельного захисту; санітарні та фітосанітарні заходи; сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері; адміністративне співробітництво в митній сфері; правила походження товарів; торговельні відносини в енергетичній сфері; послуги, заснування компаній та інвестиції; визнання кваліфікації; рух капіталів та платежів; конкурентна політика (антимонопольні заходи та державна допомога); права інтелектуальної власності, в т. ч. географічні зазначення; державні закупівлі; торгівля та сталий розвиток; прозорість; врегулювання суперечок [2].

Основними напрямками розвитку харчової галузі є: скорочення витрат на переробку сировини підприємствами харчової– галузі; підвищення рівня якості готової продукції завдяки застосування – новітніх технологій; перспектива залучення іноземних інвестицій для покращення – діяльності підприємства, розширення товарного асортименту, закупівлі нового обладнання; перспектива виходу вітчизняних товаровиробників харчової галузі на – зовнішні ринки і закріплення на них.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що харчова промисловість відіграє надзвичайно важливу роль в економіці нашої країни.

Незважаючи на наявність багатьох проблем, ця галузь може залишатися провідним сектором виробництва, а впровадження запропонованих напрямів дасть змогу національним товаровиробникам харчової промисловості забезпечити високоякісною продукцією населення України і вийти на зовнішні ринки. Розвиток внутрішніх та зовнішніх ринків позитивно вплине на розвиток економіки країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – [Режим доступу] : <http://minagro.gov.ua>

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

3. Маслак В.О. Ринкова інфраструктура та її вплив на економічне зростання виробництва: теоретичні та прикладні засади; НАН України, Ін-т регіон. Дослідж. – Львів:., 2010. – 202 с.

4. Пашнюк Л. О. Харчова промисловість України: стан, тенденції та перспективи розвитку // Економічний часопис-XXI – 2012.

5. Саблук П. Т. Управління агропромисловим розвитком України // Збірник праць / за ред.. М. І. Бахмата. – 2008. С. 518.

Грицук Олена Вікторівна

студентка Коледжу економіки, права та
інформаційних технологій

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

АНТИКРИЗОВА СТРАТЕГІЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розглянуто роль антикризової стратегії в системі управління підприємством. Особливу увагу приділено вибору напрямків та стратегії виходу підприємства з кризи. Розкрито основні етапи розробки стратегії антикризового управління підприємством.

Ключові слова: криза, антикризова стратегія, диверсифікація.

У сучасних умовах діяльність переважної більшості українських підприємств залишається незадовільною, тому що їх керівництво не в змозі адаптувати свій стиль управління та використовувати адекватні методи щодо розв'язання кризових ситуацій. Унаслідок цього виникає об'єктивна необхідність застосування нових видів стратегічного управління, а саме антикризового управління. Слід зазначити, що в антикризовому управлінні вирішальне значення має відігравати стратегія управління, в якій основна увага повинна приділятися проблемам виходу з кризи.

Пошук напрямів виходу підприємства з економічної кризи безпосередньо пов'язаний з усуненням причин, які її зумовлюють. Для цього необхідно здійснити ретельний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища, виділити компоненти, які впливають на нього, зібрати та відслідковувати інформацію про кожну складову і на основі оцінки реального становища підприємства з'ясувати причини кризового стану.

Кризовий стан підприємства – це незапланований, небажаний, обмежений за часом процес, який може істотно перешкодити або навіть унеможливити функціонування підприємства. Типовими для кризового стану є два варіанти виходу з нього: ліквідація підприємства або успішне подолання кризи. Для керівників підприємства своєчасне розпізнання симптомів кризового стану є основою для розробки заходів щодо запобігання або пом'якшення негативних наслідків кризи – антикризових програм як основи антикризового управління підприємством.

Головна мета антикризового управління підприємством полягає у відновленні та забезпеченні його стійкого положення на ринку і стабільних результатів діяльності. Воно передбачає прискорену і дієву реакцію на істотні зміни зовнішнього і внутрішнього середовища на основі заздалегідь ретельно розроблених антикризових програм [1, с. 121].

Отже, у процесі планування виходу з кризового становища особливу увагу слід приділяти розробці антикризової стратегії діяльності підприємства та визначенню тактики її реалізації.

Головними особливостями процесу антикризового управління є:

- мобільність та динамічність у використанні ресурсів та проведенні змін;
- здійснення програмно-цілевих підходів у технологіях розроблення та реалізації антикризових рішень;

- підвищена чутливість до чинника часу в процесі управління, здійснення своєчасних дій;
- використання антикризового критерію якості рішень під час їх розроблення та реалізації [2].

Розробка антикризової стратегії діяльності підприємства складається з таких етапів:

- 1) визначення місії новостворених підприємств або перегляд місії і системи цілей для вже існуючих;
- 2) аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів кризової ситуації на підприємстві;
- 3) аналіз альтернатив і вибір адекватної антикризової стратегії.

Кожен керівник повинен знати, чи зможе він в рамках вже існуючої місії вийти з кризи і досягти конкурентних переваг, як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках. У цій ситуації актуальними є питання диверсифікації діяльності: чи дозволить підприємству існуюча місія при необхідності розширити діяльність і наскільки його керівництво здатне знайти аргументи щодо коригування місії. Якщо воно зможе знайти відповіді на поставлені питання, то можна з упевненістю стверджувати, що реальна можливість для виходу з економічної кризи існує.

Диверсифікація – це процес, що охоплює організаційні, економічні, правові зміни на підприємствах та направлений на підвищення ефективності виробництва, зниження кількості банкрутств, своєчасне реагування на зміни економічної кон'юнктури ринку для забезпечення прибутковості на основі використання ринкових шансів і встановлення конкурентних переваг, зміцнення положення підприємства в ринковому сегменті [3, с. 7-8].

Кризова ситуація змушує підприємства пропонувати споживачам нові види послуг, які матимуть нижчу собівартість, але в змозі будуть задовольняти їх потреби. В умовах кризової ситуації стратегія диверсифікації господарської діяльності вирішує ряд проблем, з якими зіштовхуються підприємства. Причинами, що спонукають підприємства до прийняття рішення про диверсифікацію, можуть бути такі: техніко-технологічні, економічні, фінансові, соціальні та ін. До техніко-технологічних можна віднести: збереження виробничого потенціалу суб'єкта господарювання; підвищення рівня використання виробничої потужності; визначення найбільш прогресивних варіантів використання ресурсів; упровадження передових досягнень науково-технічного прогресу.

Економічні причини містять наступне: перенакопичення капіталу в наявних галузях виробництва; пошук нових напрямків капіталовкладень; розширення та захоплення нових ринків збуту; підвищення економічної доцільності у використанні ресурсів. Фінансові причини передбачають: розподіл ризиків між напрямками діяльності та обсягами виробництва; фінансову стабілізацію. До соціальних причин належать: збереження робочих місць і висококваліфікованих працівників; створення нових робочих місць; інноваційна політика.

Отже, вибір правильної та найефективнішої стратегії антикризового управління, дотримання всіх правил та етапів виходу з кризи гарантує довгостроковий успіх підприємства. Антикризові заходи мають реалізовуватись не тільки тоді, коли криза вже руйнує бізнес, а й для профілактики, систематично. Підприємство має керуватись у своїй діяльності стратегічним планом, мати розроблені бізнес-плани для кожного напрямку бізнесу, а на їх підставі плани модернізації обладнання, план-графік маркетингових заходів тощо. А фінансування цих заходів має проводитись на підставі діючої на підприємстві системи бюджетування.

Список використаних джерел

1. Ткаченко А.М., Михайленко А.В. // Антикризова складова управління промисловим підприємством. – 2013. – с. 120-123

2. Гончарова М.Л. Основні завдання антикризового управління підприємством. // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_M/Honcharova_2.pdf

3. Грушак З.М. Диверсифікація як стратегія діяльності // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 5. – С. 6–9.

Грома Яна Володимирівна

студентка Національного технічного університету
України

«Київський політехнічний інститут»

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація: У статті досліджено проблеми та перспективи енергетики Хмельницької області як однієї з визначальних галузей в її економіці.

Ключові слова: енергетика, енергоблок, ХАЕС, альтернативні джерела

1) Електроенергетика має велике значення для розвитку економіки Хмельницької області в цілому, зокрема завдяки тому, що в м. Нетішин діє одна з 4 атомних електростанцій України – ХАЕС. Електроенергетика – це та галузь, розвиток якої залежить від постійного оновлення технологій, появи нових науково-технічних розробок. Саме тому дана тема є актуальною.

2) В галузі існує низка проблем, які потребують конкретного вирішення: зберігання та утилізація відпрацьованого ядерного палива на ХАЕС, безпечне зберігання радіоактивних відходів, модернізація енергоблоків, пошук коштів для цієї модернізації, проблема відновлення малих ГЕС, запровадження альтернативних видів електростанцій.

3) Мета: проаналізувати стан та структуру енергетики Хмельницької області, визначити перспективні напрями розвитку електроенергетики області, проблеми галузі та можливі шляхи їх практичного вирішення

4) Дослідження велись на базі аналізу виробленої електроенергії на ХАЕС, потужностей енергоблоків на ХАЕС, малих ГЕС, потужності майбутніх сонячних електростанцій, а також суми наповнення місцевого бюджету за рахунок виробництва електроенергії на сонячних електростанціях та малих ГЕС. Хмельницька АЕС (ХАЕС) – розташована на території Хмельницької області в місті Нетішин. У складі Хмельницької АЕС працює два енергоблоки (ВВЕР-1000) загальною потужністю 2000 МВт (підключені у 1987 і 2004 роках). Основне призначення станції – покриття дефіциту електричних потужностей в Західному регіоні України.[3] 6) Серед результатів дослідження є визначення перспективних напрямів електроенергетики Хмельницької області, необхідність обстеження недобудованих 3-го та 4-го енергоблоків на ХАЕС, пошуку коштів та партнерів на проект їх модернізації. 26 липня 2014 Президент Енергоатому Юрій Недашковський повідомив, що Україна відмовляється від послуг російської компанії Росатом у добудові 3-го і 4-го енергоблоків Хмельницької АЕС через відсутність із боку Росії будь-яких зрушень у реалізації цього проекту. Наразі ведуться переговори з міжнародними виробниками обладнання для атомної промисловості. Крім того, «Енергоатом» як один із варіантів розглядає ядерний реактор чеського виробництва В-320, який зручно доставляти до ХАЕС залізничним транспортом. Кошти на фінансування добудови енергоблоків планується залучити за рахунок кредитів міжнародних фінансових інститутів, а також за рахунок доходів, які компанія може отримати від експорту електроенергії за кордон. [2] Подальше нарощування потужностей ХАЕС може суттєво наростити економічну спроможність області, але без значного споживання електроенергії в межах області загальний економічний розвиток Хмельниччини забезпечуватись не буде. [4] Перевірки та експертизи, проведені державними та міжнародними експертами підтверджують високий рівень безпеки енергоблоків АЕС. З урахуванням сучасних

досягнень можна відновити ряд недіючих ГЕС. Також планується побудова 20 сонячних електростанцій. [1]

Список використаних джерел

1. Гільберг Т. Г. Рідний край – Хмельниччина/Гільберг Т. Г., Шоробура І. М., Долинська О. О. – Хмельницький: Видавець ФОП Цюпак А. А., 2013. – с. 82-87.
2. Енергоатом. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.energoatom.kiev.ua/ua/>
3. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/>
4. Соціально-економічний аналіз стратегії регіонального розвитку Хмельницької області на 2011-2020. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.adm.km.ua/doc/doc37_RD_Strategy.pdf
5. ХАЕС: Офіційний веб-сайт. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.xaes.org.ua/>

Дмитрієва Марина Сергіївна

магістрант

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Шапоренко О.І., д.держ.упр., професор

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Анотація: У статті розглянуто особливості формування стратегічного планування в економічному та соціальному розвитку України.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, стратегічне планування, стратегія, макроекономіка.

Стратегічне планування допомагає встановити пріоритети та оцінити результативність і ефективність використання ресурсів, особливо бюджетних коштів, знайти основні організаційні проблеми та знайти напрям вирішення їх, створити певну базу для забезпечення вибору цілей які сприятимуть найдієвішому досягненню майбутньому розвитку держави

В стратегічному плануванні основними пріоритетами розвитку національної економіки становитимуть модернізація виробництва, технології, виробли, підвищення конкурентноздатності вітчизняних товарів, які будуть сприяти змінам в економічній структурі і скороченню безробіття, вирівнюванню торговельного балансу з імпорту та експорту. З підписанням угоди ЕС Україна повинна підвищити ланку по реалізації товарів та послуг, саме це забезпечить стале економічне зростання, сприятиме переорієнтації економічної політики.

Процес стратегічного планування розвитку територій в Україні передбачає:

1) формування стратегій розвитку в контексті загальнодержавних цілей становлення України як цілого;

2) підвищення інвестиційної привабливості територій та інноваційної активності в них, розвиток відповідної виробничо-соціальної інфраструктури та забезпечення розвитку людського потенціалу з урахуванням двох основних складових: регіональної та територіальної диференціації;

3) розвиток міжтериторіального співробітництва, який включає заходи щодо забезпечення соціально-економічної зв'язаності різних територій України [1].

Запропонована стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 рр. "Шляхом європейської інтеграції", опрацьована відповідно до доручення Президента України Л.Д.Кучми, враховує акцентовані вище обставини. Сутність стратегії полягає у визначенні чітко окреслених, науково обґрунтованих завдань остаточного виведення економіки на траєкторію гарантованого зростання через посилення дієздатності

держави та далі поглиблення ринкових реформ. Стратегія спрямована на утвердження європейських принципів та механізмів соціально орієнтованої структурно-інноваційної моделі економічного розвитку. Зрештою, йдеться про глибоку модернізацію української економіки, підвищення її конкурентоспроможності, що має стати визначальною передумовою реалізації складних завдань сталого розвитку, що визначаються світовим співтовариством як стратегія розвитку в XXI столітті.

Реалізація завдань європейської інтеграції вирішальною мірою залежить від прогресу на головному напрямі – забезпечення сталого зростання та прискореного подолання на цій основі розриву в обсягах ВВП на одну особу між Україною та державами - членами ЄС. За останні роки цей розрив значно зріс і тепер він у кілька разів більший, ніж у Польщі, Чехії та Угорщині, які перебувають на порозі вступу до ЄС.

У такій ситуації необхідно реалізувати стратегію випереджального розвитку, яка могла б забезпечити щорічні темпи зростання ВВП в Україні у 1,5-2 рази вищі, ніж загалом у країнах ЄС. За прогнозними розрахунками у період 2004-2015 рр. середньорічні темпи зростання ВВП в Україні становитимуть 6-7%, тоді як в країнах ЄС (за даними зарубіжних експертів) -2,4—2,6%. За цей час ВВП нашої держави зросте у 2,3-2,4 раза, ВВП на одну особу, розрахований за паритетом купівельної спроможності (при збереженні існуючих пропорцій), у 2015 р. досягне 12-13 тис. дол. Таке зростання має супроводжуватися глибокими якісними перетвореннями, реалізацією завдань сталого розвитку, що визначаються світовим співтовариством як стратегія у XXI столітті [2]. Реальна кількісна інтерпретація сформульованих стратегічних цілей та факторів розвитку територій здійснюється за допомогою розробки деталізованих програм. Одним з останніх етапів стратегічного планування є розроблення планів конкретних заходів реалізації намічених програм [3].

На черговій сорок дев'ятій сесії Київської обласної ради 23 червня 2015 року затверджено План заходів з реалізації у 2015-2017 роках Стратегії розвитку Київської області на період до 2020 року (далі – План заходів) на виконання Закону України "Про засади державної регіональної політики" та Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року.

Ухвалення Плану заходів дозволить змінити підхід і перейти від об'єктного фінансування до проектного, від планування на один бюджетний рік до середньострокового планування. Це буде запорукою реалізації в громадах масштабних проектів та відкриє можливість отримувати кошти з Державного фонду регіонального розвитку.

План заходів націлений на використання основних економічних можливостей, наявних у області, але також враховує оптимальні способи дотримання принципів сталого розвитку – соціальну інтеграцію, доступність і захист довкілля з урахуванням збереження природних, культурних і історичних ресурсів та надбань. Реалізація Плану заходів сприятиме створенню конкретних переваг економіки Київщини, зміцненню позицій суб'єктів господарювання області на відповідних ринках товарів і послуг, підвищенню якості життя людини, подоланню нерівномірності економічного розвитку районів і міст області та покращення соціально-економічного добробуту населення.

Реалізацію Плану заходів передбачається здійснювати через економічні важелі державного регулювання та шляхом виконання (фінансування) проектів тематичних програм Плану заходів з урахуванням реальних можливостей місцевих бюджетів.

Список використаних джерел

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 21 лип. 2006 р. № 1001 // Офіц. вісн. України. – 2006. – № 30. – С. 36 – 78
2. Стратегія економічного і соціального розвитку України. Шляхи європейської інтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gov.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=200656&base=1

3. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку. Затверджено наказом Міністерства економіки України 29 лип. 2002 р. № 224. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.uazakon.com.

4. Департамент економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.kyivobl.gov.ua/news/article/zatverdzheno_plan_zahodiv_z_realizatsiji_u_2015_2017_okah_strategiji_rozvitku_kijivskoj_i_oblasti_na_period_do_2020_roku

Добришин Юрій Євгенович

доцент кафедри комп'ютерних наук, к.т.н.

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ОСНОВИ ПРОГНОЗУ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ

За своєю природою соціально-економічні явища і процеси — стохастичні, ймовірнісні; невизначеність — їх внутрішня властивість. Вивчення цих процесів, передбачення перспектив їх подальшого розвитку, прийняття оптимальних управлінських рішень мають спиратися на такі моделі, які й в умовах невизначеності забезпечують сталість і надійність висновків. Такими є статистичні моделі. Вони належать до класу математичних, виражаються у формі рівнянь, функцій, алгоритмів; при їх розв'язуванні поєднуються логіко-алгебраїчні та ймовірнісні методи.

Формально статистична модель представляє собою абстрактну схему відношень між величинами, що характеризують властивості реального процесу. Вибір же цих властивостей і розробка схем відношень між ними здійснюється неформальним шляхом. На основі апіорного аналізу природи процесу формулюються гіпотези щодо окремих його властивостей і закономірностей. Гіпотези перевіряються на фактичних даних [1].

В управлінні виробництвом головним процесом є прийняття рішень. Результати прийнятих управлінських рішень багато в чому залежить від інформації, якою володіє особа, що приймає рішення. Основним "постачальником" інформації для прийняття управлінських рішень, особливо перспективних, виступають плани. Планування – це центральна ланка управління. Формальне планування сприяє зниженню ризику при прийнятті рішень. План потрібно розглядати як формалізовані поетапні дії для досягнення поставленої мети. Ринкова економіка не тільки не заперечує, а навпаки, припускає розвиток і вдосконалення планування виробництва [2].

Вносячи значні зміни в процес управління підприємствами, стратегічне планування методологічно орієнтовано на розробку засобів, що забезпечують стале довгострокове управління, знижують ризик прийняття невдалих стратегічних рішень. Стратегічне планування не ставить перед собою завдання намалювати чудову картину майбутнього, не пов'язаного з реальним життям (загострення конкурентної боротьби, глобалізація господарських зв'язків, диференціація попиту, бурхливий розвиток науки та техніки); його призначення полягає в тому, щоб зробити оперативні, поточні управлінські рішення обґрунтованими в умовах невизначеності і нестабільності зовнішнього середовища.

При розробці планів, і в першу чергу стратегічного плану, слід завжди оцінювати ймовірний характер розвитку зовнішніх факторів, вивчати процес зміни цінностей, мотивів поведінки та ін. Стратегічне планування не підпорядковується під бажаний результат, а саме виступає інструментом виробки цілей [3].

В цілому відмінності між довгостроковим і стратегічним плануванням можна узагальнити таким чином: довгострокове планування ґрунтується на простій екстраполяції тенденцій; у відповідності зі стратегічним підходом виникає задача передбачення змін і завчасне пристосування до них.

Звідси випливає, що стратегічне планування ґрунтується на прогнозних оцінках, оскільки тільки прогноз дозволяє в значній мірі здійснювати таку важливу і необхідну

функцію планування, як передбачення, що ґрунтується на науковому аналізі дійсності і передбачених тенденцій і процесів у майбутньому.

Багато фірм в наш час складають не один "жорсткий" варіант плану, а як мінімум три: мінімальний, оптимальний, максимальний. Мінімальний план визначає діяльність при найнесприятливішому розвитку подій; оптимальний – при "нормальному"; максимальний – при найбільш сприятливому. На етапі попередньої підготовки число планів може бути більшим, головне вибрати з них три. Багатоваріантний план дає можливість чітко реагувати на зміни зовнішнього середовища, як на ті, що піддаються, так і на ті, що не піддаються контролю, і привчає персонал підприємства до найважливішої думки: не слід йти напролом там, де можливо і потрібно знайти обхідний маневр. Наявність плану дій за трьома головними ймовірними варіантами розвитку зводить до мінімуму невірні дії персоналу при різкому поліпшенні чи погіршенні обставин, особливо при виникненні надзвичайних умов.

Прогнозування за своєю суттю є неперервним процесом. Сучасні фірми здійснюють дослідження ринків на підставі системи неперервної обробки інформації. Це дозволяє вдосконалювати і уточнювати прогнози в умовах зовнішніх факторів, що постійно змінюються, нових даних і нових явищ, що з'являються в процесі виконання плану. Аналіз прогнозних досліджень у великих корпораціях показує їх багаторівневий характер, тобто послідовний перехід від визначення закономірностей розвитку загального рівня (макроекономічні прогнози) через галузеві прогнози до прогнозу економічних показників діяльності окремих фірм. Тільки такий підхід дозволяє обґрунтувати управлінські рішення на підставі прогнозних оцінок [4]. Незважаючи на органічний взаємозв'язок між прогнозом і планом існують суттєві відмінності.

Прогноз може існувати самостійно, незалежно від плану. План без прогнозу не може бути складений на належному рівні, бо він в такому випадку втрачає якісну та кількісну обґрунтованість.

Прогноз – це лише гіпотеза. Він не примушує спеціаліста приймати на його підставі рішення. План, навпаки, хоча і не є в ринкових умовах законом, "залізним" декретом, припускає той чи інший ступінь зобов'язань для тих, хто покликаний його виконувати як програму дій.

Прогноз не містить таких юридичних обов'язків для окремих суб'єктів господарської діяльності. Він не претендує на вираження суспільної згоди, а може відбивати точку зору дослідницького колективу і навіть окремого спеціаліста.

Прогнозування покликане виконувати двосторонню задачу: з одного боку, базуючись на минулому і теперішньому, подати картину як близького так і далекого майбутнього, а з іншого боку, виробити основи сьогоденної діяльності з врахуванням наукового передбачення. План, що ґрунтується на даних прогнозу, орієнтований лише на майбутнє.

Прогнозування повинно орієнтуватись на практичні потреби планування, ось чому результати прогнозних оцінок слід наблизити до прийнятої в плануванні періодизації.

Неоднаковий ступінь невизначеності використаної інформації про майбутнє визначає застосування різноманітних способів, засобів, методів в плануванні і прогнозуванні. Якщо в плануванні перевага надається детермінованим методам, то в прогнозуванні – стохастичним.

Список використаних джерел

1. Зайченко Ю.П. Исследование операций. – К.: Слово, 2003. – 688 с.
2. Зінь В.А., Турчанок М.О. Планування діяльності підприємства: Підручник. — К., Професіонал, 2004.
3. Статистическое моделирование и прогнозирование. Учебн. пособие /Под ред. А. Г. Гранберга. М.: Финансы и статистика, 1990.-383с.

4. Науменко В., Панасюк Б. Впровадження методів прогнозування і планування в умовах ринкової економіки. К.: Глобус, 1995.—198 с.

Єрмоленко Дмитро Олегович, студент 3 курсу,
спеціальність «Економіка підприємства»,
Державний Вищий навчальний заклад «Харківський
коледж текстилю та дизайну»
Науковий керівник : викладач вищої категорії
Єрмоленко О.К.

ЗНАЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

Анотація: підприємництво виконує особливу функцію в економіці, змістова сутність якої зводиться до оновлення економічної системи, створення інноваційного середовища.

Ключові слова: підприємництво; ринкова економіка; прибуток; економічна криза; підприємницька діяльність.

Основний текст. Перехід до ринкової економіки - стратегічний напрям розвитку України. Завдання це складне й багатогранне. Його вирішення включає в себе перебудову відносин власності, розвиток конкуренції і створення відповідної ринкової інфраструктури.

Освоєння ринкових відносин - це формування нової ідеології економічного мислення і стратегії дій в умовах ринку, а не тільки необхідність розуміння нових термінів, категорій і понять.

Перехід від планової економіки до ринкової має поступальний, еволюційний характер - від періоду повної економічної кризи до стабілізуючого періоду, що проходить у кілька етапів і вносить докорінні зміни в структуру державного управління, впровадження інвестиційної та інноваційної діяльності. Сам процес трансформації складний, неоднозначний і багато в чому суперечливий [5, с. 11].

Найхарактерніші риси сучасного періоду - це поява різноманіття форм власності, децентралізація управління, підвищення ролі основної господарської ланки (підприємств і організацій), що діє на принципах економічної самостійності і відповідальності за результати своєї діяльності.

Підприємництво є одним із різновидів творчої, пошукової, ризикової соціальної діяльності і в більшості країн світу з ринковою економікою вважається одним із найпрестижніших. Підприємству властивий більш індивідуальний характер, високий ступінь стимулювання співробітників, що призводить до більш повної реалізації потенціалу кожного з них. Історія доводить, що підняти економіку до високого рівня розвитку можливо переважно через прояв членами суспільства їх господарської ініціативи.

Згідно зі ст. 42 Господарського кодексу України підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [2].

Визначення підприємницької діяльності і відокремлення її від інших видів діяльності, що мають на меті отримання прибутку або доходу, має як теоретичне, так і практичне значення. Наприклад, ст. 164 Кодексу України про адміністративні правопорушення передбачає відповідальність, зокрема, за зайняття підприємницькою діяльністю без державної реєстрації. Якщо ж не буде доведено, що діяльність, яка проводилася, була саме підприємницькою, притягти особу до відповідальності за вищевказаною статтею буде неможливо [6].

Розуміння сутності підприємництва пов'язане також з визначенням його ролі в економіці. Роль і значення підприємництва в економічному розвитку полягає у наступному:

– підприємництво є важелем для зміни структури економіки. Для підприємців основний спонукальний мотив – можливість одержання прибутку. Вони майже завжди концентрують свої дії на розвитку перспективних напрямків господарської діяльності, віддача від яких може перевершити середні показники;

– розвиток підприємництва створює середовище для конкуренції. Підприємці сприяють швидшому оновленню техніко-технологічної бази і номенклатури продукції фірми. Вони стимулюють господарську активність, підтримуючи конкуренцію й існуючий ринок;

– підприємництво можна вважати каталізатором економічного розвитку. Цей своєрідний прискорювач істотно впливає на структурну перебудову в економіці; збільшення обсягів виробництва і надання послуг; стимулювання інвестиційної діяльності; підвищення рівня попиту і пропозиції; прискорення темпів економічного розвитку національної економіки в цілому;

– підприємництво сприяє економії і раціональному використанню всіх ресурсів. Діяльність підприємця нерозривно пов'язана з господарським ризиком. Саме ця обставина є потужним стимулом економії ресурсів, вимагає від підприємця детального аналізу рентабельності проектів, відповідального ставлення до інвестицій, раціонального витрачання ресурсу, найму робочої сили;

– підприємництво забезпечує сильні стимули до високоефективної праці. У більшості випадків особистості, котрі мають власний бізнес і завдяки цьому сильніші спонукальні мотиви, більше зацікавлені в якісній і продуктивній праці, ніж наймані працівники. Такий психологічний феномен вільної праці для одержання власної вигоди забезпечує ще більший вигравш для економіки в цілому [7, с. 10].

Отже, підприємництво виконує особливу функцію в економіці, завдання якої зводиться до оновлення економічної системи, створення інноваційного середовища, що спричиняє руйнацію традиційних структур і відкриття шляху до перетворень, зрештою стає тією силою, котра прискорює рух економіки по шляху ефективності, раціоналізації, бережливості і постійного оновлення.

Список використаних джерел

1. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента. М.: ЮНИТИ, 2012. – 106 с.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Доступний із <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Доклад о переходном процессе за 2010 год: от восстановления к реформам. – Европейский банк реконструкции и развития, 2010. – 142 с.
4. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-XII. [Електронний ресурс]. – Доступний із <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.
6. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 № 8073-X. [Електронний ресурс]. – Доступний із <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Кузьмін В.В. Фінансові основи підприємництва: Навч. пос. — К.: Центр навчальної літератури, 2014. — 192 с.
8. Податковий кодекс: коментарі та роз'яснення. – К.: Bonnier business press, 2011. – 600 с.
9. Світова фінансово-економічна криза: стратегії протидії та мінімізації наслідків (економіка, фінанси та право). Збірник матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції 29 травня 2012 року. - К.: УДУФМТ, 2009. – 424 с.
10. Ходарева О. Економічний розвиток підприємств в умовах фінансової кризи//Схід. – 2011. – №3 (94) – с.22-28.

Жуль Ганна Сергіївна

студентка «Ірпінського економічного коледжу» ВП
НУБіП України

Редько Олена Анатоліївна
викладач вищої категорії

ПРИЧИНИ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ СУЧАСНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ШЛЯХІВ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Анотація: висвітлено причини занепаду в діяльності вітчизняних підприємств. Запропоновано тенденції їх стратегічної активності. Визначені перспективи активізації інноваційної та науково-технічної діяльності підприємств.

Ключові слова: економічна криза, стратегічний менеджмент, маркетинг, інноваційна діяльність.

Вітчизняні підприємства чергово потерпають від економічної кризи, яка, очевидно, є продуктом діяльності, яка завдала українській економіці глобальної фінансової шкоди. Проте погіршення української економіки має і об'єктивну природу. Не може бути стабільного зростання, яке досягають сучасні економіки світу, без інноваційно-технологічної модернізації. А це є результатом конкуренції, домінування підприємницької форми власності та постійних вдосконалень в управлінні.

Задля вирішення проблем, що постали перед економікою країни, насамперед необхідно проаналізувати фактори, які є причиною занепаду економіки. Ці фактори висвітлюють внутрішні проблеми в Україні:

- моральна застарілість традиційних галузей промисловості, яка проявляється у неконкурентоспроможності підприємств;
- стан виробництва, який обумовлений інституційними причинами: домінуванням олігархічної форми власності на виробничі об'єкти, державним протекціонізмом монополій і монополістичною поведінкою корпорацій;
- розвалений стан грошово-кредитної системи внаслідок стрімкої девальвації гривні та інфляції цін;
- деградація банківського сектора, який перестав надавати позички виробничим об'єктам, бути концентратором грошових заощаджень громадян, виступати суб'єктом міжбанківського кредитування і перейшов на паразитуюче утримання засобами НБУ.

І зовнішні проблеми:

- стрімкий відплив іноземного капіталу з України;
- дефіцитний міжнародний валютний оборот;
- втрата ринків у Російській федерації;
- розгортання війни на сході країни. [1]

Задля подолання економічної кризи підприємства повинні зосереджувати свою увагу на внутрішньому стані справ, а саме розробляти довгострокову стратегію поведінки, що дасть змогу встигати за змінами, які відбуваються зовні. Організацією таких процесів на підприємстві займається стратегічний менеджмент. Стратегічний менеджмент – це постійний процес аналізу зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства, вибору стратегій, планування, реалізації планів організації. Виступаючи складною системою, яка спирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, вивчаючи зміни та постійно коригуючи процеси на підприємстві являється ефективним інструментом управління. Сучасні умови української економіки, зміни в структурі вітчизняних і міжнародних ринків зумовлюють пріоритетність стратегічного управління для підприємств. Його ефективне впровадження дасть змогу українським підприємствам бути більш конкурентоспроможними, задовольняти потреби споживачів та досягати кінцевих результатів. [2]

Інноваційну роль відіграє маркетинг. Маркетинг приніс в стратегічний менеджмент і розвинув у ньому ряд особливих рис, передав і допоміг освоїти різні технології, такі як постійний і систематичний аналіз, моніторинг ринкового середовища та прогноз потреб ринку та конкретних споживачів, а також сильних і слабких сторін власної діяльності як стрижневу функцію інформаційної роботи; планомірне оновлення товарного асортименту, оптимізацію свого бізнес-портфеля шляхом розробки нових ефективних товарів, призначених для конкретних груп покупців і володіють властивостями, що вигідно відрізняються їх від товарів-конкурентів, і орієнтацію на активне формування попиту; інтегрованість маркетингових комунікацій, втілювану в єдиній багатоканальній синхронізованою комунікації, орієнтованої на встановлення відносин, бажано двосторонніх, з різними цільовими аудиторіями, для кожної з яких вибудовується відповідна модель спілкування. [3, с.85]

Сама ж роль стратегічного маркетингу полягає в тому, щоб націлити фірму на привабливі економічні можливості, тобто можливості, адаптовані до її ресурсів і ноу-хау, що забезпечують потенціал для зростання і рентабельності. [4, с .245]

Що стосується вибору основної стратегії антикризового менеджменту промислового підприємства, то найбільш доцільною представляється «стратегія диференціації». У кризовому стані фірма має велику кількість надлишкових фондів та кадрів, що не дозволяє їй в короткі терміни досягти низької собівартості основної продукції і стати лідером по витратах. У той же час наявність надлишкового виробничого потенціалу дозволяє їй швидко здійснити заходи щодо зміни експлуатаційних якостей продукції відповідно до переваг різних груп покупців і за рахунок цього суттєво розширити збут і збільшити доходи. Комбінування ж обох вищезазначених стратегій («лідерство за витратами» і «диференціація») в антикризовому менеджменті не тільки не подвоїть ефект, але навіть може призвести до взаємного погашення приростів . [5, с. 185]

Інновації є основним об'єктом інноваційної діяльності, що представляє собою діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Особливість інноваційної діяльності як одного з різновидів підприємницької діяльності полягає в тому, що вона є діяльністю підвищеного ризику порівняно зі звичайним підприємництвом. Такий ризик обумовлений новизною, творчим характером науково-технічної роботи, можливістю отримання як позитивного, так і негативного результату. [6]

Науково-технічний прогрес охоплює всі ланки процесу інтенсифікації, в тому числі фундаментальні й теоретичні дослідження, конструкторсько-технологічні розробки, створення зразків нової техніки, її освоєння, промислове виробництво та впровадження у сільське господарство. Усе це відбувається на основі найсучасніших досягнень науки, яка стала продуктивною силою. Вони втілюються у високопродуктивних машинах, удосконалених технологіях й організації виробництва, нових засобах і предметах праці. [7]

Список використаних джерел

1. В. Лановий *Анатомія кризи української економіки // Економічна правда* - [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/06/16/546489/>
2. Ватченко О. В., Широка А. А. *Стратегічний менеджмент – сучасний інструмент управління підприємством* - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/33648.doc.htm
3. Соммерсбі С. *«Природа маркетингових комунікацій і управління просуванням товару»* - Москва, 2007.
4. Беркутова Т.А. *«Маркетингові комунікації: навч. посібник»* - Москва: Фенікс, 2008.

5. Антонюк Р. Р. Проблемні аспекти управління фінансовою безпекою сільськогосподарських підприємств / Антонюк Р.Р., Березівський П.С. // Економічний простір. – 2009. – № 21. – С. 312-320.

6. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. Монографія / Гриньов А.В. - Харків: ІНЖЕК, 2003. - 304с.

7. Горбонос Ф. В., Черевно Г. В., Павленчик Н. Ф., Павленчик А. О. Економіка підприємств: Підруч. - К.: Знання, 2010. - 463 с. - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://pidruchniki.com/1151040936286/ekonomika/naukovo-tehnicniy_progres_yogo_efektivnist

Каленська Алла Володимирівна

викладач Технологічного-економічного коледжу

Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВТОСТРАХУВАННЯ, ЯК СКЛАДОВОЇ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті визначено проблеми та тенденції розвитку ринку автотранспортного страхування України. Проаналізовано динаміку основних показників діяльності учасників ринку.

Ключові слова: ринок автострахування, цивільна відповідальність власників автотранспортних засобів, КАСКО.

На сьогоднішній день розвиток ринку страхування України відбувається в складних економічних умовах, визначених як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Негативно позначилась на розвитку страхового ринку нестабільна політична ситуація. Водночас світовий досвід свідчить, що страховий ринок сприяє розвитку економіки і розв'язанню важливих соціальних проблем. Завдяки страхуванню формуються значні фінансові ресурси, що перетворює страховий ринок на потужне джерело інвестиційних ресурсів. Особливої уваги потребують питання страхового захисту суспільства в системі автотранспортного страхування, що обумовлено наступними чинниками:

- стрімким збільшенням кількості автомобілів в Україні;
- збільшення числа дорожньо-транспортних пригод та пов'язаних з ними збитків заповідіяння життя, здоров'ю, майну громадян.

Це призводить до збільшення попиту на послуги автотранспортного страхування, а відповідно і до збільшення цього сегмента фінансового ринку країни. Зважаючи на те, що автотранспортне страхування в Україні неповною мірою реалізує свій потенціал, дослідження цієї теми є актуальним завданням. Проблеми і тенденції розвитку вітчизняного ринку автострахування в сучасних умовах потребують додаткового вивчення.

За I півріччя 2015 року на 425,5 тис. одиниць (або на 10,6%) зменшилася кількість укладених договорів страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) – до 3 575,3 тис. одиниць [4].

Рівень валових страхових виплат зі страхування наземного транспорту (КАСКО) станом на 30.06.2015 становив 51,6% (станом на 30.06.2014 – 49,9%), при страхуванні цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) – 36,0% (станом на 30.06.2014 – 41,5%).

За підсумками I півріччя 2015 року:

- при страхуванні наземного транспорту (КАСКО) обсяг чистих страхових премій становив 1 649,3 млн. грн., при страхуванні цивільно-правової відповідальності власників на земних транспортних засобів (ОСЦПВ) – 1 406,9 млн. грн.;

- при страхуванні наземного транспорту (КАСКО) обсяг чистих страхових виплат становив 889,7 млн грн, при страхуванні цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) – 519,2 млн. грн.

Окремі аспекти розвитку автотранспортного страхування в Україні висвітлено в багатьох наукових працях. Проте у зв'язку із стрімкими змінами, що відбуваються в економіці України, дослідження проблем, які стримують розвиток автотранспортного страхування в Україні, набуло ще більшої актуальності. Недостатньо дослідженими залишаються питання функціонування ринку автотранспортного страхування та проблеми його розвитку в умовах виходу із кризи.

Таким чином, основними проблемами сучасного ринку автотранспортного страхування України є:

- відсутність якісної статистичної інформації в страховому секторі;
- недосконалість законодавчого регулювання у сфері автострахування, недостатня відповідність чинних нормативно-правових актів вимогам сьогодення та європейських стандартів;
- низький рівень послуг, що надаються окремими страховиками та наявність випадків шахраювання.

Покращення ситуації на ринку автострахування можливе за рахунок реалізації низки заходів, спрямованих на усунення існуючих проблем.

Першочерговим завданням для страховиків є усунення наслідків економічної та фінансової криз для недопущення зменшення платоспроможності страховиків та розгортання глибокої кризи страхового ринку. Це вимагає негайних заходів тактичного характеру, спрямованих на усунення загрозливих тенденцій, що спостерігаються на страховому ринку. Страховикам необхідно орієнтуватись на розширення спектра пропозицій для потенційних клієнтів, надавати комплексне обслуговування, залучати до співпраці банківські установи, що дозволить збільшити обсяги реалізації страхових продуктів. Крім позитивних зрушень для самої страхової компанії, реалізація таких заходів є підґрунтям для активізації інвестиційної діяльності страхових компаній для відновлення економіки нашої країни після кризи.

Для підвищення інвестиційного потенціалу ринку автострахування доцільними є заходи спрямовані на формування чіткої концепції реформування галузі, удосконалення державного регулювання ринку, адаптацію українського страхового ринку до світових вимог фінансового регулювання та нагляду, співпрацю страховиків на міжнародному рівні, створення незалежної установи, яка б проводила експертизу договорів і страхових випадків, а також контролювала фінансовий стан компаній, що надають послуги з автострахування.

Оцінка стану ринку автотранспортного страхування виявила низку проблем, які стримують розвиток цього сегмента фінансового ринку, а саме: зменшення попиту на послуги автострахування з боку потенційних страхувальників, погіршення загального стану платоспроможності страховиків, відсутність якісної статистичної інформації в страховому секторі, недосконалість законодавчого регулювання, низький рівень послуг, що надаються окремими страховиками та наявність випадків шахраювання.

Для вирішення виявлених проблем необхідними заходами є:

- розробка програм інформування населення про страхові послуги з метою підвищення страхової культури громадян
- підвищення рівня довіри до страхових компаній, що дасть змогу збільшити обсяги продажу страхових продуктів та покращити фінансовий стан страхових компаній
- вдосконалення нормативно-правового забезпечення процесів страхування забезпечить відповідність вітчизняного страхового ринку європейським стандартам, активізує інвестиційну діяльність [3].

Вищеперераховані заходи є підґрунтям сталого розвитку системи автотранспортного страхування України.

Список використаних джерел

1. Горбач Л.М., Каун О.Б. Страхування. Навчальний посібник. – К.: «Кондор», 2011. – 520 с.

2. Плиса В.Й. Страхування: Підручник. – К.: Каравела, 2010. – 472 с.
3. Страховий ринок України: стан та проблеми розвитку / О. В. Мухіна // Фондовий ринок. – 2010. – № 10.
4. <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/49/6770-rinok-avtostraxuvannya-ukraini-stan-problemi-rozvitku-ta-shlyaxi-ix-rozv-yazannya-v-suchasnix-umovax.html>
5. <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>

Кодола Вікторія Миколаївна
студентка-магістр Черкаського державного
технологічного університету

СУЧАСНІ ПРИНЦИПИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Досліджено принципи ефективного управління фінансовими ризиками та способи для їх протидії, запропоновано профілактичні заходи, що спрямовані на ухилення від ризику.

Ключові слова: ризик-менеджмент, підприємство, хеджування, фінансова безпека

Нестабільність вітчизняного та міжнародного ринків, трансформаційні процеси економіки країни, фінансова криза останніх років призводять до соціально-економічних потрясінь як у нашій державі, так і у світі в цілому. Це змушує економічних суб'єктів здійснювати господарську діяльність в умовах невизначеності та конфліктності, що формують ситуацію ризику [1, с. 48].

Реалії сьогодення привертають увагу науковців та практиків до засад ефективного управління фінансовими ризиками. Політика управління фінансовими ризиками становить частину загальної фінансової стратегії підприємств [2, с.362].

Існує кілька систем принципів ризик-менеджменту, запропоновані вітчизняними та західними науковими діячами:

Варіант 1: командність, інформативність, прогнозування, документарність.

Варіант 2: комплексність, безперервність, інтеграція.

Варіант 3: врахування ризиків, впровадження, впевненість, аналіз.

Варіант 4: безперервність, командність, врахування при розробці стратегії, ризик-апетит.

Варіант 5: не ризикувати більшим задля малого, не ризикувати більше, ніж це дозволяє власний капітал, попереджати наслідки.

Варіант 6: мінімізація, максимізація, адекватність реакції, прийняття.

Варіант 7: мінімізація, масштабність, адекватність реакції, зважене прийняття [3, с.242]

Попередження фінансових небезпек вимагає своєчасного виявлення тенденцій і передумов, що сприяють їх розвитку, на основі аналізу яких розробляється та впроваджується система профілактичних заходів фінансових ризиків, спрямована на зниження ймовірності їх виникнення та недопущення розвитку загроз фінансовій безпеці. Дана мета досягається шляхом ліквідації передумов виникнення ризику в майбутньому.

Основою попередження фінансових небезпек є методи, які дозволяють моделювати та формувати сценарії реалізації ризикованої ситуації в умовах впровадження конкретно обраної стратегії розвитку підприємства. Найбільш поширеними серед них є: застосування SWOT-аналізу; моделювання бізнес-процесів; аналіз конфліктуючих цілей; моделювання ризик-переваг на засадах теорії корисності; застосування бенчмаркінгу на основі аналізу показників конкурентів та кращих компаній галузі; побудова матриць фінансової рівноваги; розрахунок запасу фінансової стійкості та визначення рівня беззбитковості; прогнозування часу виникнення ризикових ситуацій та реалізації конкретних ризиків; моніторинг показників фінансового стану підприємства, виявлення загрози банкрутству підприємству; прогнозування банкрутства підприємства згідно з

офіційно затвердженою методикою; прогнозування зовнішньої економічної обстановки в країні, регіоні господарювання, тощо; моніторинг соціально-економічного і нормативно-правового середовища [4, 5].

Особливе місце серед методів попередження фінансових ризиків належить застосуванню систем раннього попередження про небезпеки для підприємства або систем діагностування небезпек зі слабкими сигналами. Ця система надає інформацію про ранні та неточні ознаки кризової ситуації, про потенційну небезпеку, яка може надійти з зовнішнього або внутрішнього середовища, та дозволяє керівництву підприємства цілеспрямовано реагувати на можливі загрози адекватною та ефективною системою заходів.

Саме на підставі використання цих методів на підприємстві є можливими розробка та впровадження низки профілактичних заходів, що спрямовані на ухилення від ризику, серед яких найбільш впливовими на діяльність підприємства є: 1) використання світових досягнень у бізнес-технологіях; 2) впровадження інновацій; 3) розробка та впровадження системи управління валютними ризиками, спрямованої на мінімізацію фінансових втрат, пов'язаних з економічною діяльністю; 4) впровадження в практику управління фінансовими ризиками концепції компромісу між ризиком та прибутком; 5) корегування стратегічних та тактичних планів підприємства; 6) відмова від ненадійних партнерів; 7) відмова від заходів, пов'язаних з значною ймовірністю реалізації ризику; 8) відмова від інноваційних проектів; 9) зниження питомої ваги позичкових фінансових ресурсів у господарському обігу; 10) збільшення питомої ваги оборотних активів; 11) пошук «гарантів» впровадження будь-якого управлінського рішення [4].

Рівень фінансового ризику є головним показником фінансової безпеки підприємства, що характеризує рівень захисту його фінансової діяльності від загроз внутрішнього і зовнішнього характеру, тому його оцінка має супроводжувати обґрунтування управлінських рішень. Аналіз та управління фінансовими ризиками підприємства необхідно звести до щоденної поточної роботи (принцип безперервності). Це також передбачає взаємодію усіх підрозділів компанії у процесі ідентифікації та оцінки ризиків (принцип командності).

Реалізація зазначеного принципу неможлива без надання повної інформації працівникам компанії щодо ситуації на поточний момент, можливих загроз та інше (принцип інформативності). Всі заходи щодо управління фінансовими ризиками підприємства необхідно реєструвати. Інформація зберігається у типових формах документів (принцип документарності). При прийнятті рішення щодо відмови від ризику, його прийняття або передачі зауважується необхідності зіставлення можливих прибутків та збитків, які компанія може собі дозволити (принцип «ризик-апетит»). Реалізація заходів з мінімізації фінансових ризиків підприємства повинна містити обґрунтовані гарантії щодо результатів (принцип гарантованості). Відповідно аналіз та оцінка отриманих результатів можуть вплинути на політику з фінансового ризик-менеджменту підприємства (принцип зворотнього зв'язку).

Отже, сучасні механізми ризик-менеджменту у сфері управління фінансовими ризиками вітчизняних підприємств, безперечно, потребують модернізації та адаптації до умов господарювання, що склались нині в Україні.

Список використаних джерел

1. Вітлінський, В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480с.
2. Яришко О. Управління фінансовими ризиками на підприємствах / О. Яришко // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 9. Частина 3. – С.361-365.
3. Грабчук О. Формування системи принципів фінансового ризик-менеджменту / О. Грабчук // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 5. – С.241-244.

4. Загорельська Т.Ю. Управління фінансовими ризиками на рівні підприємства/ Т. Ю. Загорельська// Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - № 3, Т. 1. - С.168-173.

5. Пивоваров М.Г., Шаповалов А.М. SWOT-анализ производственно-хозяйственной деятельности малых предприятий / М.Г. Пивоваров, А.М. Шаповалов // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2. – С. 109–113

Костюченко Марина Михайлівна

студентка IV курсу

Науковий керівник:

Городенко Світлана Володимирівна

кандидат економічних наук, викладач-методист

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ – ШЛЯХ ДО ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Анотація. Досліджено, що активізація інтеграції українських підприємств до світового ринку інвестицій є головною потребою в інтересах економічного розвитку країни і сьогодні пріоритетне значення має використання форми залучення прямих іноземних інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, криза, економічна криза, підприємства.

Проблеми активізації інвестиційної діяльності українських підприємств набувають принципового значення в контексті проведення ринкових реформ в Україні та підвищення ефективності господарювання. Підприємства, які самостійно займаються інноваційною діяльністю, мають перевагу, оскільки вони не залежать від провідних фірм, які під гаслом експорту нових технологій насправді передають морально застарілі розробки. Варто наголосити, що володіння інноваціями, які є стимуляторами розвитку підприємства, забезпечує перемогу в конкурентній боротьбі. Проблеми інвестиційної діяльності набувають специфічного характеру в період ринкової трансформації [7].

Світова економіка зіштовхнулася з кризою, яка засвідчила, що стара фінансова модель, яка на попередньому етапі розвитку світової економіки обслуговувала товарообмінні процеси, в умовах прискореної глобалізації виявилася неефективною, а в окремих випадках і відверто безпорадною. Однак саме у відновлення старої моделі вкладаються величезні кошти. При цьому переважно наголошується лише на більшій прозорості та контрольованості фінансових ризиків [3].

Для об'єктивної оцінки наслідків кризи існують різноманітні інтегральні та індексні показники, які характеризують вплив кризи. Серед цих показників необхідно виділити: зниження темпів зростання ВВП, промислового виробництва, збільшення рівня безробіття, банкрутства і дефолти суб'єктів господарювання та суверенних урядів тощо [4].

Ретельний аналіз динаміки показників виявив, що впродовж останніх років в Україні спостерігається зниження ВВП паралельно із зменшенням обсягів інвестицій в основний капітал. Це свідчить про зниження в країні інвестиційної моделі розвитку економіки. Проте основним джерелом фінансування капітальних вкладень залишаються власні кошти підприємств та організацій (понад 60 %). І хоча їх частка постійно скорочується, ці ресурси все ще переважають у структурі фінансування інвестиційної діяльності. Позичкові ресурси є другим за значенням джерелом фінансування і особливо зараз, коли настав етап занепаду української економіки, а цьому сприяє різкий ріст цін, низька інвестиційна активність. Став менш насиченим споживацький ринок, знизилась доходи населення, скоротилась схильність до заощаджень. Істотною передумовою для

підвищення ділової активності в економіці є подальший розвиток процесу приватизації державної власності [1].

Отже, у зв'язку з продовженням нестабільності в економічному стані України багато провідних економістів пов'язують майбутнє нашої держави з залученням у широких масштабах в українську економіку іноземних інвестицій, що являє собою довготермінові цілі для створення в Україні цивілізованого суспільства, яке характеризується високим рівнем життя населення.

Іноземний капітал може внести в країну досягнення науково-технічного прогресу та передовий досвід управління. Крім того, залучення іноземного капіталу в матеріальне виробництво набагато вигідніше від отримання кредитів для закупівель необхідних товарів, які лише збільшують загальний державний борг [2].

Притік зарубіжних капіталовкладень життєво важливий для досягнення середньотривалих цілей, таких як вихід з сучасного кризового стану, початковий підйом економіки. При цьому українські громадянські інтереси не збігаються з інтересами іноземних інвесторів, отже, важливо залучити капітали так, щоб не залишити їх власників власних мотивацій, одночасно скеровуючи дії останніх на благо суспільних цілей. Адже такий могутній інструмент з залучення іноземного капіталу як законодавство одночасно є основною причиною, що утримує інвесторів від великих вкладів.

Важливим чинником, що впливає на інвестиційний клімат, є рівень розвитку інвестиційної сфери, особливо активних її елементів — українських підприємств [5].

Підприємства мають зношене та морально застаріле обладнання, але за першочергового їх переоснащення можуть стати впливовим чинником активізації інвестиційних процесів в Україні. Приватизація цієї сфери з залученням іноземних інвестицій також сприятиме цим процесам.

Іноземний капітал сьогодні особливо необхідний у тих сферах економіки, активізація яких допоможе вивести її з кризового стану, зняти наростаюче соціальне напруження у суспільстві.

Інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково-технічній основі й зумовлюють конкурентні позиції на світових ринках. При цьому далеко не останню роль для багатьох держав, особливо тих, що вириваються з економічного та соціального неблагополуччя, відіграє залучення іноземного капіталу у вигляді прямих капіталовкладень, портфельних інвестицій та інших активів [6].

Висновки: Отже, можемо зробити такі висновки:

- Економіка України сьогодні мало приваблива для іноземного капіталу.
- Активізація інтеграції українських підприємств до світового ринку інвестицій є головною потребою в інтересах економічного розвитку країни і сьогодні пріоритетне значення має використання форми залучення прямих іноземних інвестицій.
- Збільшення обсягів залучених іноземних інвестицій і удосконалення їхньої структури буде неможливим без активізації інвестиційної сфери та поліпшення стану інвестиційного клімату українських підприємств.
- Шлях до залучення іноземного капіталу лежить через вітчизняного товаровиробника.
- Українські підприємства не мають досвіду взаємодії зі світовим ринком інвестицій, що ускладнює їх роботу щодо залучення інвестицій.
- В Україні має бути сформований платоспроможний внутрішній попит на продукцію, товари і послуги.
- Залучення іноземних інвестицій допоможе вирішити внутрішні проблеми, зокрема соціальні та науково-технічні.

Список використаних джерел

1. Державний комітет статистика - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.intv.ua/news>.

2. Закон України "Про державну програму заохочення іноземних інвестицій" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3744-12>.
3. Закон України "Про інвестиційну діяльність" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
4. Кузьмін О.Є., Шуляр Р.В. Злиття (поглинання) підприємств як фактор активізації інвестиційної діяльності // Зовнішньоекономічний кур'єр. -2009. - №7-8.
5. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності. – к.: НІСД, 2010.
6. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. - 2-ге вид. доп. - К.: МАУП, 2001.
7. Чечель О.М. Вихід із глобальної фінансової кризи: міжнародний досвід та перспективи України//Інвестиції: практика та досвід. – 2010 - №5.

Кравчук Галина Михайлівна

студентка 2 курсу спеціальності «Маркетингова діяльність»

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

Науковий керівник – викладач Гурська Л.Л.

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Висвітлено напрями виходу підприємств з економічної кризи шляхом інноваційної активності

Ключові слова: інновації, інноваційна активність, інноваційний процес

Актуальною проблемою вітчизняної економіки є підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств на основі їх технологічного переоснащення й розвитку наукоємних галузей виробництва.

Інновація – це термін, який уперше був запропонований Й.А. Шумпетером і означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або в новому виді виробу». За висновками Шумпетера, інновація – це не просто нововведення, а нова функція виробництва, «нова комбінація».

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» під інноваційною діяльністю розуміється діяльність, що спрямована на використання і отримання фінансових результатів від впровадження наукових досліджень та розробок, зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

Об'єктами інноваційної діяльності є: інноваційні програми і проекти, нові знання та інтелектуальні продукти, виробниче обладнання та процеси, інфраструктура виробництва, організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного характеру, що поліпшують якість виробництва або соціальної сфери. Суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути фізичні і юридичні особи України, фізичні і юридичні особи іноземних держав, об'єднання цих осіб, які провадять в Україні інноваційну діяльність, залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів. [4, с. 344].

Дослідження показують, що ключова ознака нинішнього стану економічно розвинених країн – пріоритети в галузі технологій. Розвинуті країни формують та реалізують національну політику науково-технічного, промислового й інноваційного розвитку з метою нарощування обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках [5].

В наш час активізація інтеграційних процесів України у світову економіку супроводжується загостренням конкуренції, що зумовлює необхідність інноваційної активності підприємств з метою виготовлення та просування продукції вітчизняних товаровиробників на міжнародні ринки [2, с. 285]. Подальше нехтування розвитком цієї

перспективної галузі загрожує Україні перетворенням на сировинний придаток постіндустріального світу, втратою економічної, інформаційної та соціальної безпеки. Окрім того, «...нестабільність політичної системи, брак чітких орієнтирів суспільного розвитку, економічна відсталість, корозія моральних принципів суспільства і відмова від духовних цінностей та ідеалів своїх батьків, екологічна занедбаність довкілля відкидають українське суспільство на узбіччя цивілізаційного розвитку та підривають нашу стратегічну перспективу» [3, с.76].

Необхідно прийняти ряд кардинальних заходів, спрямованих на формування в країні як загальних умов розвитку цивілізованих ринкових відносин, так і специфічних, які мають безпосереднє відношення до вирішення завдань впровадження інновацій.

Шляхом активізації інноваційної діяльності підприємств Україна формує капітал, який потрібний для реформування та модернізації економіки, підвищення рівня життя її громадян і стає конкурентоспроможною економічною силою на європейському та світовому ринках. Зростання обсягу інноваційних програм призведе до вищих темпів економічного зростання та надходжень в бюджет країни, які можуть бути використані для покращення рівня життя і добробуту громадян України.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2002. - № 36. – С. 266
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: КТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
3. Михайлов С.І. Менеджмент [текст]: навч. посіб. / С.І. Михайлов, Т.І. Балановська, О.С. Степасюк [та ін] / За ред. С.І. Михайлова – 2-ге. Вид випр. та доп. – К.: «Центр учбової літератури», 2012. – 536 с.
4. www.investgazeta.net/ – Всеукраїнський фінансово-економічний тижневик «Інвест газета»
5. www.in.gov.ua/index – Державне агентство України з інновацій та розвитку.

Ловягін Сергій

студент Галицького коледжу імені В'ячеслава
Чорновола

КОНЦЕПЦІЯ ЗАГАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ОСНОВА СУЧАСНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПАРАДИГМИ

Сучасні тенденції розвитку людства в напрямі гуманізації, соціалізації, інтелектуалізації й екологізації диктують необхідність та створюють унікальні можливості для розробки нової наукової метапарадигми.

Парадигма за вченням ам. філософа Томаса Куна – основна одиниця виміру процесу розвитку науки, концептуальна схема, яку протягом певного часу наукове співтовариство визнає за основу практичної діяльності.

У розвинутих країнах поступове нагромадження її елементів відбувалося в межах вартісної парадигми. Сьогодні з погляду перспективної еволюції суспільства й адекватності відображення безперечним є пріоритет соціальної парадигми, яка поєднуватиме попередню (економічну) і нову (гуманістичну) метапарадигми. Соціальна парадигма ґрунтується на світоглядному принципі соціальності та фундаментальному принципі гуманізму і водночас не може не враховувати принципу економічного раціоналізму [3, с. 57-60].

Сучасний процес всеохоплюючої глобалізації суспільства та інтернаціоналізації виробництва й капіталу пов'язаний водночас з явищем конкуренції, що зумовлює

врахування ряду факторів та положень, які обумовлюють успішний напрям розвитку бізнесу, впливають на планування виробництва, систему прийняття рішень. Зокрема:

- успіх фірми залежить від загальної стратегії діяльності фірми;
- ринки компанії стають більш глобальними за своєю теорією;
- скорочення витрат часу на виконання різних виробничих завдань потенційно підвищує конкурентоздатність компанії;
- гнучкість, швидка адаптація до змін в попиті, асортименті, дизайні та інше виступає одним з пріоритетів успішного розвитку бізнесу;
- створення нових інтелектуальних технологій із застосуванням комп'ютерних розробок є запорукою підвищення продуктивності та якості;
- увага до людського фактора, визнання компетентності працівника в питаннях виробничого процесу, його здатності внести вклад, є ключовим елементом постійного вдосконалення;
- увага підприємств до проблем екології через рециклізацію і переробку відходів;
- перебудова виробництва із врахуванням вищезазначених чинників.

Концепція загального управління якістю сформувалась на генезисі вартісної і корисної парадигм, включаючи елементи гуманістичних підходів. Вона розкриває сутність нової соціальної парадигми.

Загальне управління якістю (total quality management – TQM) – новий підхід в діяльності сучасних підприємств, є стрижнем успіху бізнесу. Це сучасна концепція перебудови філософії бізнесу, що включає в себе стратегію постійного вдосконалення системи через процес покращення якості усіх вищезгаданих складових [3, с. 68].

Вищевказані положення засвідчують, що в умовах глобалізації ринку проблеми організації системи якості є актуальними в стратегії розвитку всіх країн, організацій і окремих одиниць бізнесу, оскільки категорія якості визначає конкурентоспроможність.

Якість виступає універсальною філософською категорією, яка охоплює як явища зовнішнього світу так і свідомість людини. До категорії якості звертаються під час вибору предметів для задоволення як виробничих так і індивідуальних потреб, під час планування виробництва і оцінювання його результатів, визначення його складності й ефективності організації праці, створення нових виробів тощо.

Якість має економічну складову, тому що в кожному виробі є певна кількість суспільно необхідної праці. Продукція має товарну форму і підлягає економічному обліку. Якість визначає частину матеріального світу, що задовольняє матеріальні потреби. Згідно законів конкурентної боротьби за японською концепцією управління якістю продукт повинен пройти чотири рівні якості:

1. відповідати певному стандарту;
2. відповідність використання;
3. мати відповідність фактичним вимогам ринку;
4. відповідати прихованим потребам споживача.

Водночас якість впливає на чуттєве сприйняття і виховання людей. Сутність якості найповніше відображена у визначенні Європейської організації контролю якості: «Продукція вважається якісною, якщо при мінімальних витратах протягом усього її життєвого циклу вона максимально сприяє здоров'ю і щастю людей, які залучені до її проектування і відновлення (повторного використання) за умови мінімальних витрат енергії та інших ресурсів і при допустимо прийнятній дії на навколишнє середовище і суспільство» [2, с. 68].

Таке формулювання чітко визначає зв'язок проблеми якості продукції з іншими життєво важливими людськими проблемами: збереження навколишнього середовища, раціональне використання природних ресурсів, вплив результатів господарської діяльності на умови життя наших нащадків.

Багатогранність проблеми якості виражається через політичні, соціальні, економічні, науково-технічні та організаційні аспекти.

- Політичний аспект характеризується тим, що масове виробництво високоякісної продукції є одним із критеріїв розвитку суспільства і рівня економічного розвитку держави.

- Соціальний аспект полягає у підвищенні якості праці, приведення якості продукції у відповідність з вимогами споживача.

- Економічний аспект розкриває зміст якості через ефективність.

- Науково-технічний аспект показує зв'язок якості з НТП.

- Організаційний аспект відображає залежність якості від організації суспільного виробництва в цілому.

Дана проблема вирішується шляхом удосконалення менеджменту організації, метрологічного забезпечення, маркетингової діяльності тощо.

Отож актуальність її зумовлена сучасними тенденціями економічного розвитку України. Не дивлячись на окремі успіхи держави, для українських промисловців залишаються дуже складними умови реалізації продукції: на внутрішньому ринку внаслідок невисокої платоспроможності населення, а на зовнішньому – в результаті неконкурентоспроможності українських підприємств, відсутності досвіду і навичок торгівлі на насичених ринках, нехтування правилами взаємовідносин (в тому числі вимог що до наявності сертифікатів на продукцію й системи якості) [4, с. 15-21].

«Кожна з провідних фірм світу йшла своїм шляхом до успіху, але, - як зазначає Шаповал М.П.,- через одні ворота – постійного удосконалення системи якості». Це стосується, не тільки якості конкретної продукції, а й ділової досконалості фірми, способу управління, оптимізації організації через гармонізацію стосунків у колективі, зацікавленість усього персоналу у результатах своєї праці. І тільки впровадження систем управління якістю, забезпечить високу якість вітчизняної продукції, зробить її конкурентоспроможною на міжнародному рівні. Конкурентоспроможність продукції стала головною запорукою вступу України в СОТ та регіональні міждержавні об'єднання (зокрема ЄС).

Список використаних джерел

1. Закон України Про стандартизацію (Відомості Верховної Ради, 2014, № 31, с.1058) із змінами та доповненнями.

2. Стивенсон Вильям Дж. Управление производством : пер. с англ. / Вильям Дж. Стивенсон. – М.: ООО «Издательство «Лаборатория Базовых Знаний», ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 695 с.

3. Філіпенко Л.С Основи наукових досліджень : навч. посіб. / Л.С Філіпенко. – К. : Академвидав 2004. – 208 с.

4. Шаповал М.І. Менеджмент якості : навч. посіб. / М.І. Шаповал. – К.: Т-во «Знання» КОО, 2007. – 471 с.

Ломська Катерина Валентинівна

студентка Коледж економіки і управління ДВНЗ

«Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНОМУ СТАНІ

Анотація. Виникнення економічних криз є однією з проблем ринкової економіки. Будучи однією з фаз економічного циклу, вони завдають збитків країнам із розвинутою економічною системою ринкового типу, в тому числі і Україні.

На сучасному етапі гостро постає питання подальшого функціонування вітчизняних підприємств в умовах економічної кризи.

Ключові слова: економічна криза, вітчизняне підприємство, конкурентоспроможність, інновації.

Основний текст. Одним із завдань сучасної економічної науки є пошук оптимальних шляхів подолання кризового стану.

Економічні школи мають різні погляди на методи боротьби з економічними кризами. Це змушує детально аналізувати та порівнювати кожні запропоновані методи, використовуючи досвід виходу з економічних криз минулого.

У 1929 році в США виникла економічна криза, яка згодом розповсюдилася на весь світ і отримала назву «Велика депресія». Ефективними для її подолання стали заходи адміністрації президента Рузвельта – так званий «Новий курс» – і були, по суті, втіленням кейнсіанських ідей про втручання держави в економіку.

Найважливішою передумовою ефективною діяльності і стабільного економічного розвитку є систематичне надходження коштів, без яких неможливе їх існування. Адже метою кожного суб'єкта господарювання є отримання прибутку. Дослідження показують, що основною причиною комерційних невдач вітчизняних підприємств є неправильна оцінка деяких показників. Конкурентоспроможність підприємства включає сукупність споживчих властивостей виробу, що характеризують його відмінність від виробу конкурента. Конкурентоспроможність визначає перспективи подальшого розвитку підприємства.

М. Єрмоленко [1] визначає, що конкурентоспроможність – це можливість успішного продажу в певний момент часу.

Т. Петранєва [4] зауважує, що аналізу конкурентоспроможності продукції необхідно приділяти максимум уваги при організації діяльності будь-якого підприємства.

В умовах жорстокої конкуренції та ситуації, що склалась в Україні, підприємства повинні розробляти довгострокову стратегію поведінки, що дасть змогу встигати за змінами, які відбуваються зовні. Адже зростає конкуренція за ресурси, розвиваються інформаційні мережі, що дає можливість швидко поширювати та отримувати інформацію, формувати й реалізовувати стратегії та цілі діяльності. Інновації забезпечать сильні конкурентні позиції в бізнесі підприємств як України, так і інших країн. Інновація є одним з етапів відновлення економіки, адже вона потребує використання комплексу науково-технічних і промислових факторів, що визначають ринкове середовище.

В діяльності вітчизняних підприємств вона виступає у формі дослідження, розробки та створення нових зразків продукції, товарів чи послуг.

Важливою складовою нових технологій є зростання продуктивності праці та якості продукції.

Практично всі технологічні характеристики підвищують цінність продукції. Оновлюючи виробництво та технологію виробничого процесу, галузі можуть ефективно задовольняти потреби ринку.

На сьогодні економіка нашої держави потребує нових підходів і моделей інноваційного розвитку. Держава повинна в цьому плані брати активну участь.

В західноєвропейських державах прийняті програми стимулювання інноваційної діяльності, що передбачають її фінансування і надання податкових пільг на інновації.

Інноваційна діяльність є малоприбутковою і ризиковою. Тому Україна повинна підтримувати ті інновації, які поліпшують ресурсну базу нашої економіки.

Стан внутрішніх джерел фінансування інноваційної діяльності доводить, що вітчизняні підприємства не є достатньо забезпеченими ресурсами для масштабної їх модернізації. Тому за допомогою зовнішніх інновацій можна певною мірою вирішити проблему.

Прикладом зовнішнього фінансування є кредити міжнародних фінансових організацій, які надають державі допомогу з цільовим призначенням для підтримки бюджету, галузі (Світовий банк), для формування валютних ресурсів (кредити МФО), для кредитування малого та середнього бізнесу (ЄБРР) [5].

Розширене відтворення підприємства та забезпечення світових стандартів якості продукції має бути національною ідеєю в господарській діяльності. Останнім часом

спостерігається падіння рівня матеріально-технічного потенціалу та зниження ділової активності вітчизняних підприємств. Існує необхідність формування такої політики, яка була б спрямована на побудову виробництв з випуску партій високоякісної конкурентоспроможної продукції, яка б переорієнтувала підприємство від традиційного до високотехнічного інноваційного виробництва. Використання нових технологій потребує значних капіталовкладень, але в деяких підприємств їх просто немає. Вони не можуть упроваджувати науково-технічні новинки через низький рівень виробничої бази. В період економічної кризи відбувається різке зниження національного доходу та виробництва промислової і продовольчої продукції [3].

З метою запобігання подальшим ускладненням в економіці нашої держави необхідно вживати профілактичних заходів у діяльності підприємств. Термін “санація” означає оздоровлення або одужання. Процес оздоровлення з фінансового погляду розпочинається з виявлення причин фінансової кризи. Для цього необхідно оцінити фінансовий стан підприємства. Коли суб’єкт господарювання має реальну можливість відновити платоспроможність на ринку збуту і виробничий потенціал, проводять санаційні заходи. В іншому випадку проводять його ліквідацію.

Узагальнюючи сказане, можна сказати, що основними умовами виходу вітчизняних підприємств з економічної кризи є такі вимоги:

- 1) конкурентоспроможність продукції як основа прибуткової діяльності;
- 2) використання нових технологій, що стимулюють економічний розвиток;
- 3) проведення санаційних заходів. З метою забезпечення здійснення вищенаведених заходів необхідно створити досконалу законодавчу базу та надавати суттєву державну підтримку для підприємств пріоритетних галузей народного господарства. Для стимулювання інноваційної діяльності підприємств наша країна має спиратись на іноземний досвід, тобто повинна впроваджувати прогресивні форми й методи винахідницької діяльності підприємств.

На сьогодні ця тема є досить актуальною і тому держава повинна вплинути на вирішення цієї проблеми. Лише в цьому випадку проблема фінансової нестабільності буде розв’язана.

Список використаних джерел

1. Єрмоленко М. Маркетинг для магістрів : навч. посібник / М. Єрмоленко. – К. : Національна академія управління, 2007. -544 с.
2. Захарін С. Інноваційна діяльність промислових підприємств / С. Захарін // Економіка і прогнозування. – 2006. -№ 3. – С. 80.
3. Оскольський В. Про перспективи становлення конкурентоспроможності регіональної економіки / В. Оскольський // Економіка України. – 2007. – № 12.-С.
4. Петранєва Т. Економіка та управління в сільському господарстві / Т. Петранєва. – К. : Академія, 2003. – 352 с.
5. Солова В. Зовнішні джерела фінансування інноваційної діяльності українських підприємств / В. Солова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 5. -С. 9.

Ляхіна Анастасія Сергіївна

студентка ВНЗ «Київський національний торговельно-економічний університет»

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПРОДУКЦІЯ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС

Анотація. У даній роботі розглядається торгівля України з країнами ЄС продукцією АПК. Здійснюється аналіз динаміки експортно-імпортних поставок та визначається місце України на ринку агропродовольчих товарів ЄС.

Ключові слова: Європейський союз, СОТ, Лібералізація торгівлі, Зона вільної торгівлі, Торгове сальдо

На сучасному етапі розбудови української держави питання стосунків між Україною та Європейським Союзом стає все більш актуальним.

В умовах глобалізації розвиток міжнародних відносин між підприємствами країн-членів ЄС та України потребує, з одного боку, гармонізації характеристик конкурентного середовища цих країн, а з другого боку, підвищення рівня інформованості учасників цих відносин щодо умов ведення бізнесу в інших країнах.

Практика останніх років показала, що торгові партнери України у сфері реалізації сільськогосподарської продукції та продуктів харчування не поспішають відкривати свої ринки для українських товарів у відповідь на створення сприятливих умов для імпорту товарів АПК з боку України. Це пов'язано з тим, що у світовій торгівлі властивою є боротьба двох суперечливих тенденцій в їх розвитку – лібералізації та протекціонізму. Якщо будь-яка з них посилюється чи послаблюється, відповідно набуває домінуючого або ж підпорядкованого значення.

Важливо зазначити, що країни-члени ЄС проводять активну торгівлю між собою, сприяючи поглибленню економічної інтеграції в середині економічного співтовариства. Двосторонній зовнішньоторговельний оборот агропродовольчими товарами між ЄС та Україною суттєво зріс, починаючи з 2008 р., що зумовлено приєднанням України до СОТ.

Так, у 2007 р. цей показник становив 3,1 млрд. дол. США і в 2012 р. досяг 7,9 млрд. дол. США. Частка країн ЄС у загальному зовнішньоторговельному обороті України становить 3,1%. Характерно, що торгове сальдо агропродовольчої продукції між Україною і ЄС, окрім 2010 р., є позитивним, що дозволяє надіятися на економічно вигідні перспективи при створенні зони вільної торгівлі [1, с. 6].

Домовленості в рамках створення Зони вільної торгівлі з ЄС створюють низку переваг для українського аграрного сектору, серед яких, зокрема, лібералізація торгівлі продовольчими товарами, уніфікація санітарних та фіто-санітарних заходів, поглиблення співробітництва у ветеринарній сфері та сільському господарстві в цілому [2, с. 2].

Динаміка зовнішньої торгівлі з ЄС переконливо доводить посилення економічних зв'язків між Україною та ЄС. Зокрема, експорт продукції АПК за 2006 – 2014 рр. зріс у 3 рази, імпорт – у 2 рази (рис.1).

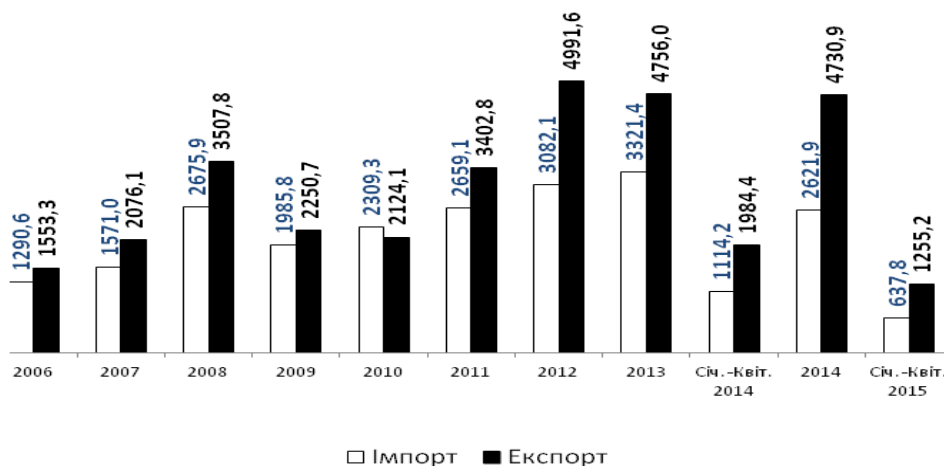


Рис. 1 Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами АПК з країнами ЄС, млн. дол. США (за даними Державної фіскальної служби України)

Зростаюча привабливість ринку ЄС підтверджується позитивним сальдо торгівлі за останні роки.

У 2014 р. позитивне сальдо досягло рекордного рівня за історію України – більш як 2,1 млрд дол. США. У січні – квітні 2015 р. сальдо торгівлі позитивне і становило 0,61 млрд дол. США.

У географічному розрізі імпорتنі та експортні потоки між ЄС та Україною мають значний рівень концентрації. На п'ять найбільших торговельних партнерів у січні – квітні

2015 р. припадало понад 72% експортних поставок (Іспанія, Італія, Нідерланди, Польща, та Португалія)[2, с. 2].

У 2014 р. частка країн ЄС у вітчизняному експорті продукції АПК становила 27,8% проти 20,7% – у 2010 році (рис. 2).

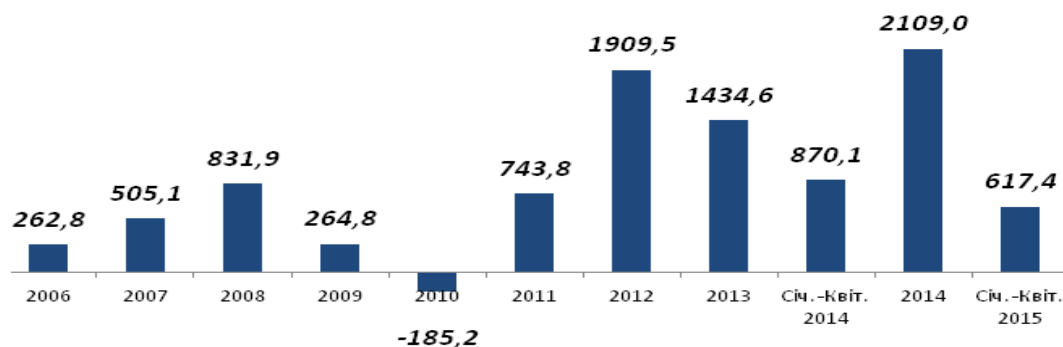


Рис.3. Динаміка сальдо зовнішньої торгівлі продукцією АПК з країнами ЄС, млн. дол. США (за даними Державної фіскальної служби України)

Отже, проведений аналіз дає підстави стверджувати, що Україна є другим важливим партнером з країн СНД для ЄС після Росії. Така ситуація виникає через географічні, економічні, військові та стратегічні відношення країни між ЄС та Росією.

Список використаних джерел

1. Володимир Дудар. Основні тенденції розвитку агропродовольчого ринку України у зовнішньоекономічній діяльності/ Володимир Дудар// Вісник ТНЕУ– 2014 – № 1–С.6-7.

2. І. Демчак, О. Митченко, О. Нігаєва. Зовнішня торгівля України товарами АПК з країнами ЄС /І. Демчак, О. Митченко, О. Нігаєва //Український науково – дослідний інститут продуктивності агропромислово комплексу – 2015 – С. 2-3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.uapp.kiev.ua/files/mon-zto/2015/Ukraine-EC_june_2015.pdf

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

5. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/

Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу (EUROSTAT) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

Малинка Тетяна Віталіївна

викладач вищої категорії Державний вищий навчальний заклад «Київський механіко-технологічний коледж»

ПОНЯТТЯ КРИЗИ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ

Анотація. Неплатоспроможність підприємств. Банкрутство підприємств. Класифікаційні ознаки кризи, види кризи та фази кризи.

Ключові слова. Криза, банкрутство, ліквідність.

Актуальність дослідження. Заходи, спрямовані на оздоровлення фінансової системи України, можуть дати позитивні результати лише за умов санації фінансів базової ланки економіки — підприємств та організацій.

Це є наслідком неплатоспроможності більшості суб'єктів господарювання. Неплатоспроможність, у свою чергу, є підставою для оголошення підприємства банкрутом. Як наслідок, значна кількість позовних заяв до арбітражних судів надходять у зв'язку з банкрутствами підприємств. Зауважимо, що банкрутство та ліквідація підприємства означають не лише збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень до бюджету, зростання безробіття, що зрештою може стати одним з чинників макроекономічної нестабільності.

Основні результати дослідження. У ринковій економіці банкрутство підприємств — нормальне явище. Причому кількість фінансово неспроможних підприємств зростає не лише в абсолютному, а й у відносному вираженні.

Банкрутство підприємств — це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів.

Первинним зовнішнім проявом виникнення кризи є формування стійкої тенденції руху поточних витрат у бік збільшення, а обсягу діяльності, обсягу доходів та прибутку - у бік зменшення. Кризові ситуації виникають на всіх стадіях життєвого циклу підприємства, причому кожна наступна фаза життєвого циклу підприємства стає можливою тільки в результаті подолання кризових явищ. [1, с. 162-163].

Фінансову кризу на підприємстві характеризують трьома параметрами: джерелами (факторами) виникнення; видом кризи; стадії її розвитку. Ідентифікація цих ознак дає змогу правильно діагностувати фінансову неспроможність підприємства та дібрати найефективніший каталог санаційних заходів. Класифікацію ознак фінансової кризи наведено на рис. 1. [3, с. 69-75].



Рис. 1 Класифікація ознак фінансової кризи

Для вибору найефективніших форм санації, прийняття привільних рішень щодо усунення негативних процесів передовсім необхідно ідентифікувати причини фінансової неспроможності суб'єкта господарювання.

Вплив зовнішніх факторів кризи має здебільшого стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент неправильно або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня або недосконало функціонує система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства.

Можна назвати багато ендогенних факторів фінансової кризи. З метою систематизації їх можна згрупувати в перелічені далі блоки. [5, с. 209].

- Низька якість менеджменту.
- Дефіцити в організаційній структурі.
- Низький рівень кваліфікації персоналу.
- Недоліки у виробничій сфері.

Прорахунки в галузі постачання.

Низький рівень маркетингу та втрата збуту продукції.

Прорахунки в інвестиційній політиці.

Брак інформації та раціоналізаторства.

Дефіцити у фінансуванні.

Відсутність або незадовільна робота служб контролінгу. [2, с. 34-35].

Безперечно, досліджуючи те чи інше підприємство, той чи інший випадок фінансової кризи, можна виокремити певні специфічні причини фінансової неспроможності, але по суті вони зводяться до щойно перелічених.

Типові наслідки впливу зазначених причин і факторів на фінансово-господарський стан підприємства такі:

- втрата клієнтів і покупців готової продукції;
- зменшення кількості замовлень і контрактів із продажу продукції;
- неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей;
- підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- збільшення розміру неліквідних оборотних засобів і наявність наднормативних запасів;

- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів;

- підвищення тиску на ціни;

- істотне зменшення обсягів реалізації і, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції. [4, с. 83-87].

Розрізняють три види кризи:

стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху);

криза прибутковості (перманентні збитки вихолощують власний капітал і це призводить до незадовільної структури балансу);

криза ліквідності (підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності). [5, с. 28].

Характерними ознаками стратегічної кризи є зниження ефективності діяльності підприємства, яке виявляє себе через негативну динаміку показників прибутковості обороту та капіталу, тривалість операційного та фінансового циклу підприємства та ін.

Внаслідок кризи ліквідності підприємство не в змозі своєчасно оплачувати борги, і банкрутство стає юридично очевидним.

Апробація і впровадження результатів дослідження. Між розглядуваними видами кризи існують тісні причинно-наслідкові зв'язки: стратегічна криза спричинює кризу прибутковості, яка, у свою чергу, призводить до втрати підприємством ліквідності. Зумовлене зовнішніми та внутрішніми факторами зменшення обсягів реалізації продукції призводить, з одного боку, до зниження прибутковості та до збитковості, а з іншого — до зниження рівня ліквідності та платоспроможності. Закономірним результатом розвитку симптомів фінансової кризи є непомітна кредиторська заборгованість, неплатоспроможності та банкрутство підприємства.

Список використаних джерел

1. Антикризове управління: Посібник Під ред. Е.М.Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2011. — С.160—180
2. Ковальов Д., Сухорукова Т. “Економічна безпека підприємства” // Економіка підприємства. -2001.- №4
3. Терещенко С. І. “Моделі оцінки платоспроможності підприємства”// “Фінанси України”, №7, 2008 р. — ст. 69-75
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2005,-283
5. Терещенко О.О. Фінансова санація і банкрутство підприємств: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2010. — 412 с.

Марченко Владислава Ігорівна
студентка Київського коледжу транспортної
інфраструктури

ШЛЯХИ ВИХОДУ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ПРИКЛАДІ ДП «УКРЗАЛІЗНИЧПОСТАЧ»

Анотація. Доповідь присвячена розгляду сучасного стану економічного розвитку ДП «Укрзалізничпостач». Також автор пропонує своє бачення подальшого функціонування підприємства, його розбудову та оновлення.

Ключові слова: криза, особливості сучасної економічної кризи, причини економічної кризи в Україні.

План

- ✓ Особливості сучасної економічної кризи в Україні.
- ✓ Сучасний стан економічного розвитку ДП «Укрзалізничпостач».
- ✓ Загальні відомості про підприємство.
- ✓ Стан фінансування підприємства з Державного бюджету.
- ✓ Аналіз балансу підприємства за 2011 рік.
- ✓ Місце ДП «Укрзалізничпостачу» в економічній системі держави після акціонування «Укрзалізниці».

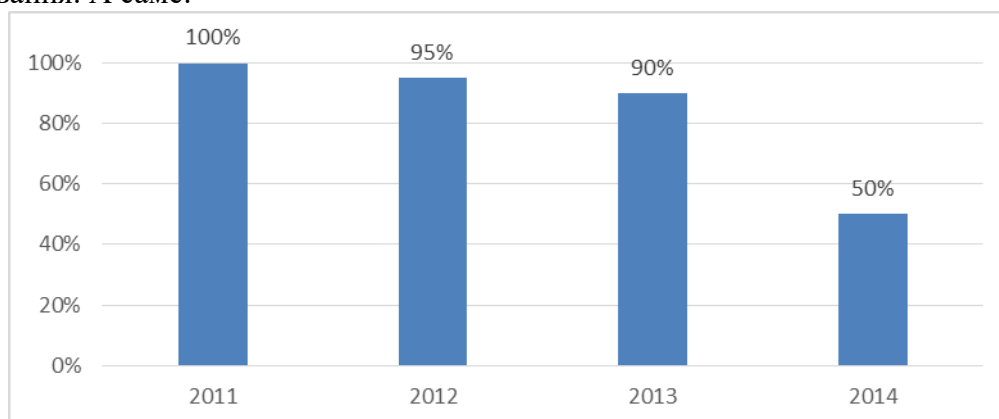
Економічна криза – фаза економічного циклу, під час якої відбувається різке відновлення порушених відтворювальних пропорцій шляхом спаду виробництва, недовантаження виробничих потужностей, зростання безробіття та ін. Економічна криза в Україні – це об’єктивне явище, яке мало б привести до того, хто, ігноруючи об’єктивні економічні закони, приймав помилкові рішення, прагнув будь-якою ціною, як можна швидше досягти надвисокого прибутку і рівня споживання, хто, обманюючи довірливих громадян, декларував соціальний популізм. Фінансово-економічна криза, яка все більше розгортається в Україні спричинена урядом і Національним банком. В умовах нестабільності криза була посилена безрозсудною поведінкою населення, комерційних банків і фірм. За наближеними підрахунками наші працівники за кордоном щороку перекладали і перевозили в Україну іноземну валюту на суму понад 20 млрд. доларів. Це давало змогу певною мірою покривати потреби зростаючого імпорту. Національний банк ще до початку фінансової кризи здійснив превентивні заходи щодо стабілізації грошового обігу. Зокрема, обмежив неконтрольовану видачу кредитів комерційними банками, піднявши для них норму резервування та облікову ставку, обмежив емісію грошей. Але ці заходи виявилися запізнаними в умовах, коли істотно непомітно розбухла грошова маса і величезний імпорт товарів, коли комерційні банки видали населенню великий обсяг інвалютних споживчих кредитів, що спричинило зростання імпорту і подальше збільшення попиту на інвалюту. Для виходу з фінансово-економічної кризи та попередження її надалі уряд має раз і назавжди припинити вимагати від Національного банку здійснювати емісію гривні для прикриття своєї непрофесійної роботи. Слід завершити економічну реформу, розвинути національне виробництво і на цій основі підвищити життєвий рівень народу. Українська влада в першу чергу повинна реалізувати три головні економічні програми: енергозбереження, розвиток малого і середнього бізнесу, виведення сільського господарства з глибокої кризи. Сьогодні аграрна криза в Україні поглиблюється, виробництво найважливіших видів продуктів харчування зменшується, руйнується соціальна інфраструктура села. Важливою умовою подолання кризових явищ у державі є злагодження дій усіх гілок влади. Слід підкреслити, що в даний час в Україні системна, глибока політична, економічна і фінансова криза. Головною умовою ліквідації системної кризи є перетворення України в правову державу та забезпечення верховенства права.

Основні причини кризи:

- Відсутність у країні консолідованої політичної еліти, професійної, етичної і національно-орієнтованої і здатної захищати національні інтереси
- Низька якість економічного управління країною з-за відсутності у державних чиновників необхідної професійної підготовки та досвіду
- Згубна для економіки країни схема стимулювання попиту населення на імпортні товари і житло через споживчі кредити, забезпечення зарубіжними інвестиціями або короткостроковими позиками іноземних банків
- Деградація через недофінансування науково-технічного потенціалу і низька інноваційна активність вітчизняних підприємств, що зводить нанівець роль НТП в економічному зростанні країни.

Розглянемо шляхи виходу з економічної кризи на прикладі ДП «Укрзалізничпостач», яке було створено на базі постачальних організацій Укрзалізниці. Мета діяльності підприємства - матеріально-технічне забезпечення залізничного транспорту України необхідними матеріалами і продукцією. Державне підприємство «Укрзалізничпостач» створено згідно наказу Укрзалізниці від 13.04.1992 року №26, засноване на державній власності і входить до сфери управління Укрзалізниці. Своєю діяльністю ДП «Укрзалізничпостач» здійснює централізовану закупівлю товаро-матеріальних цінностей для потреб залізничної галузі. Об'єми запасних частин, матеріалів, матеріалів верхньої будови колії, нафтопродуктів, обладнання тощо. Централізована закупівля дозволяє забезпечувати ефективно та своєчасне постачання матеріально-технічних ресурсів.

ДП «Укрзалізничпостач» успішно виконувало програми Укрзалізниці щодо забезпечення галузі необхідними ресурсами для ремонту тягового рухомого складу залізниць. Як на залізниці, так і на підприємстві завжди працювали і працюють висококваліфіковані фахівці, справжні професіонали. Необхідно зазначити, що колектив «Укрзалізничпостачу» завжди йшов в авангарді всіх перетворень, нових починань, втілюючи свій нелегкий досвід в життя спочатку нашого підприємства, а потім розповсюджуючи по галузі. Адже завдяки участі цього підприємства забезпечуються не лише пасажирські перевезення, а й оновлюється рухомий склад, перевозять вантажі господарського призначення. Успішне підприємство втрачає обсяги матеріально-технічного забезпечення залізниць, відвантаження запасних частин та матеріалів залізницях України, так як спостерігається стійка тенденція до зменшення обсягів фінансування. А саме:



Зменшення обсягів фінансування руйнує ділову репутацію компанії, яка допускає несвоєчасне виконання своїх зобов'язань перед діловими партнерами. Познайомившись із балансом станом на 31.12.11 року, бачимо, що прибуток на кінець звітного періоду зростає на 639 тис. грн, обсяги виробничих запасів зросли на 573 тис. грн, товарів - на 87941 тис. грн; підприємство не залучало довгострокові кредити банків. Фінансові показники наступних років погіршуються. Зменшується нерозподілений прибуток, обсяги виробничих запасів тощо. Підприємствам залізничного транспорту дозволяється планувати збитки з метою запобігання збанкрутінню фірм. «Укрзалізничпостач» не стає

винятком. Сьогодні компанія знаходиться в стані припинення своєї діяльності у зв'язку з акціонуванням Укрзалізниці. Необхідно провести реорганізацію підприємства. Новостворене підприємство має увійти до єдиної управлінської вертикалі закупівель та логістики нового Акціонерного Товариства. Створення такої вертикалі або департаменту зробить закупівельні процеси більш ефективними і сприятиме розширенню обсягів матеріально-технічного забезпечення залізниць.

Список використаних джерел

1. RBC.UA Інтерв'ю в.о. директора “Укрзалізничпостач” Євгена Хорошака для РБК-Україна від 13.07.2015.
2. Річні фінансові звіти підприємства “Укрзалізничпостач” за 2011-2014 роки.
3. www.uz.gov.ua. - офіційний сайт Укрзалізниці
4. www.uzp.kiev.ua. - офіційний сайт підприємства “Укрзалізничпостач”
5. http://ua-referat.com/Циклічні_коливання_і_кризи_в_економіці

Матвієнко Валентина Михайлівна

викладач економічних дисциплін, спеціаліст вищої категорії,
викладач-методист Технологічно-економічного коледж
Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНОМУ СТАНІ

Анотація. Дана стаття характеризує проблеми та перспективи виходу вітчизняних підприємств з економічної кризи у сучасних умовах.

Ключові слова: фінансовий стан, конкурентоспроможність продукції, антикризове управління.

Сучасний ринок постійно змінюється.

Основними рисами сучасного економічного становища України є:

- значна заборгованість держави, окремих галузей і підприємств зарубіжним країнам;
- відставання сектору економіки, який виробляє товари, від сектору економіки, який їх споживає;
- паливно-енергетична залежність від Росії;
- надмірний контроль економіки з боку українського уряду, що має ефект придушення того її сектору, що виробляє товар;
- криміналізація стосунків між державними установами і бізнесом, розподілення між кланами найприбутковіших секторів економіки України;
- “відірваність” України від світової економіки;
- проведення військових дій на сході України.

Швидкість змін така велика, що саме пристосування до них стає істотною перевагою підприємств у конкурентній боротьбі. У цих умовах підприємства, які прагнуть зміцнити свої конкурентні позиції, повинні орієнтуватися на нові підходи, принципи і методи організації і ведення бізнес процесів, заснованих на удосконаленні саме внутрішнього механізму управління сталим функціонуванням підприємств. Саме тому першочерговою проблемою на сьогоднішньому етапі розвитку всіх українських підприємств, що виробляють товари чи надають послуги, є пошук альтернативних шляхів покращання їх фінансового стану.

Першочерговим етапом у покращенні фінансового стану українських підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації – системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення

фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

Оскільки фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства, то його треба систематично і всебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичній за певний період, так і в динаміці – за низку періодів, дасть змогу визначити “больові точки” у фінансовій діяльності та способи ефективності використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

В умовах конкурентного середовища актуальності набуває оптимізація збутової політики підприємства. Важливими для вирішення політики в галузі маркетингу є питання реклами, упаковки, фірмова торгівля, стимулювання збуту різними шляхами. Правильний підхід до просування продукції виробників товарів дозволить збільшити реалізацію продукції, що створить реальні передумови для виходу підприємства з економічної кризи. Конкурентоспроможність на ринку збуту можна досягти за рахунок впровадження нової техніки, технологій, раціональнішого використання як матеріальних, так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства.

Досягнення економічної стійкості підприємства можливе лише за умови використання елементів сучасного менеджменту, своєчасної реакції на зміни зовнішнього середовища та стратегічного бачення майбутнього стану підприємства.

Цілями і завданнями антикризового управління є:

- передбачення кризи і адекватна (у відповідності зі ступенем загрози) підготовка до нього;
- перешкоджання небезпечних факторів кризи;
- управління динамікою розвитку кризи (прискорити, сповільнити, пом'якшити, посилити);
- забезпечення життєдіяльності підприємства в кризовому стані;
- послаблення негативних наслідків кризи;
- використання факторів і наслідків кризи для розвитку підприємства.

Узагальнюючи розглянуті підходи, можна сказати, що основними умовами виходу зі складної економічної ситуації є такі вимоги:

- 1) конкурентоспроможність продукції як основа прибуткової діяльності;
- 2) використання нових технологій, що стимулюють економічний розвиток;
- 3) проведення санаційних заходів.

З метою забезпечення здійснення вищенаведених заходів необхідно створити досконалу законодавчу базу та надавати суттєву державну підтримку для підприємств пріоритетних галузей народного господарства.

Для стимулювання інноваційної діяльності підприємств наша країна, спираючись на іноземний досвід, повинна впроваджувати прогресивні форми й методи винахідницької діяльності підприємств.

Отже, підсумовуючи вище сказане, можна стверджувати, що криза підприємства є переломним моментом в послідовності господарських процесів, подій і дій. Типовою для розвитку кризової ситуації є або ліквідація підприємства, як екстремальна форма, або успішне подолання кризи. Саме напрямок розвитку кризових процесів багато в чому залежить від якості управління підприємством. Висока компетентність антикризового менеджменту дозволяє, з одного боку, визначити конкретні об'єкти управлінської дії, з іншою, своєчасно надавати ефективну дію на локалізацію кризових процесів. Тому дослідження наведених вище чинників та параметрів кризи дозволить поглибити розуміння кризи як процесу, його закономірностей та тенденцій розгортання і дасть змогу більш детально аналізувати кризові ситуації, що виникають в діяльності різних суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел інформації

1. Кириченко Л. А. Проблеми визначення фінансового стану підприємств в умовах фінансової кризи. – 2008. – № 6. – с. 233 – 236.
2. Ареф'єва О. В., Городинська Д. М. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8(86.) – с. 83 – 90.
3. Єрмоленко М. Маркетинг для магістрів : навч. посібник / М. Єрмоленко. – К. : Національна академія управління, 2007. – 544 с.
4. Оскольський В. Про перспективи становлення конкурентоспроможності регіональної економіки / В. Оскольський // Економіка України. – 2007. – № 12. – с. 4.
5. Держава та регіони, Серія: Економіка та підприємництво 2009 р., № 7, с. 79-81
Інтернет-ресурси
 1. Закон України Про підприємництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
 - Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

Ніжнік Артур Олегович

студент «Донецький національний технічний
університет»

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ УСТАНОВИ

Анотація У статті розглянуті основні напрямки удосконалення системи стратегічного менеджменту науково-дослідної установи. Надані рекомендації щодо підвищення ефективності стратегічного менеджменту вітчизняних науково-дослідних установ.

Ключові слова Управління, науково-дослідна установа, стратегічний менеджмент, стратегічне планування, синергійний ефект.

Сучасний стан економіки України характеризується кризовими явищами. Це обумовлено відсутністю у організацій чіткої стратегії розвитку. Адже, невірною обраною стратегією або її відсутністю призводять до зниження ефективності діяльності науково-дослідної установи.

Різні аспекти стратегічного управління досліджуються в працях таких відомих західних та вітчизняних фахівців в сфері менеджменту як Х. Мінцберг, І. Ансофф, А. Томпсон, А. Дж. Стринкланд, М. Мескон, З. С. Шершньова, С. В. Оборська, В. Д. Маркова, Д. Є. Довгань, О. С. Віханський, О. М. Тридід, В. І. Щелкунов та ін.

Світова практика показує, що більшість установ які досягли значних результатів у своїй діяльності, завдячує саме впровадженню системи стратегічного менеджменту. В зв'язку з цим виникає необхідність здійснення стратегічного управління в українських установах, що дасть можливість науково-дослідним установам покращити діяльність та вийти з кризового стану. Різке зростання необхідності стратегічного менеджменту пояснюється прискоренням змін у навколишньому середовищі, можливістю покращити виробничу-господарську діяльність установи та вийти з кризового стану.

Стратегія управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією (включаючи її окремі частини) та зовнішнім середовищем, а також досягненню визначених цілей. [1]

Система стратегічного управління являє собою замкнутий цикл процесів, які логічно витікають один з іншого. Між процесами існує стійкий зворотний зв'язок, зворотний вплив кожного процесу на інші і на їхню всю сукупність.

Стратегічні рішення лежать в основі стратегічного менеджменту. До їх числа можна віднести: реконструкцію установи; впровадження інновацій (нова продукція, нова технологія); організаційні зміни (структура виробництва, управління); вихід на нові ринки збуту; придбання, злиття установ.

Головним призначенням стратегічного менеджменту є досягнення синергічного ефекту, що може досягти установа шляхом визначення та реалізації стратегії успіху. Термін «синергетика» підкреслює принципову роль колективних взаємодій у виникненні та підтриманні процесів самоорганізації у різних відкритих системах.

В стратегічному менеджменті синергетика може стати основою для прийняття ефективних рішень в умовах, коли науково-дослідна установа знаходиться під впливом нестабільного та нелінійного зовнішнього середовища.

У процесі вдосконалення стратегічного менеджменту науково-дослідної установи слід більш чітко регламентувати порядок розробки стратегії. Повний процес стратегічного управління повинен складатися з чітко визначених етапів стратегічного планування. На першому етапі необхідно розробити концепцію, в її основі місію установи. На другому етапі здійснюється ціле покладання, визначення короткострокових і довгострокових цілей дозволить трансформувати місію в конкретні дії. На третьому етапі формується стратегія установи як система планів і методів управління, яка забезпечить досягнення цілей. Четвертий етап повинен охоплювати процес розробки тактичних планів, які конкретизують досягнення стратегічних цілей. На п'ятому етапі необхідно визначити механізми контролю реалізації стратегії, а так же механізм її коригування.

Наявність ефективної, налагодженої системи стратегічного управління дозволить науково-дослідній установі вирішувати наступні завдання:

- бачити майбутнє і визначити шляхи досягнення стратегічних цілей;
- ефективно використовувати обмежені ресурси;
- збільшувати прибутковість і рентабельність;
- наповнювати оперативну діяльність стратегічним змістом;
- піднімати продуктивність праці;
- контролювати оперативну діяльність і досягати поставлених цілей.

Установа, яка володіє стратегією і запроваджує стратегічний менеджмент, завжди має можливість поводитися послідовно і системно, що збільшує імовірність досягнення поставленої мети. Для того, щоб впоратися зі «стратегічними сюрпризами» у вигляді несподіваних загроз і можливостей, стратегічні рішення повинні прийматися швидко та незалежно від циклу планування.

Вітчизняним науково-дослідним установам останні кілька років критичну ситуацію створюють динаміка ринку, що важко прогнозується, безліч нових директивних рішень і законодавчих актів, внутрішні ресурси і зростання агресивності зовнішнього середовища, особливо у фінансовій сфері. В цих умовах велике значення відводиться вдалому застосуванню в практику установ, ідей і технологій стратегічного управління розвитком.

Своєчасний та динамічний процес стратегічного управління підприємства є тим дахом, під яким науково-дослідна установа може впевнено рухатись до поставленої мети, незважаючи на несприятливі впливи навколишнього середовища.

Для досягнення успіху необхідне не тільки знання теоретичних засад стратегічного управління. Закордоном використовують ті ж самі фундаментальні методи і підходи, що й українські керівники, але, на відміну від українських, досягають більших успіхів за рахунок ретельності, дисциплінованості, з якою вони розробляють і реалізують стратегії.

Список використаних джерел

1. Аакер А.Д. Стратегическое управление. Бизнес-стратегия для успешного менеджмента/Аакер А.Д.; пер.с англ.; под. ред.. Ю.Н.Каптуревского.-СПб.:Питер,2002.-554с.

Однорог Максим Анатолійович

к. е. н., Технологічного-економічного коледжу

Білоцерківський національний аграрний університет

СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО – ПРІОРИТЕТНИЙ СЕКТОР ДЛЯ ІНВЕТОРІВ

Анотація. Досліджуються питання оцінки сільського господарства на сучасному етапі в контексті визначення пріоритетних секторів для інвесторів.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційне забезпечення, інвестор, сільське господарство.

Розвиток сільського господарства багато в чому визначає рівень життя населення та продовольчу безпеку країни. Продовольча безпека – це забезпечення держави відповідними ресурсами, потенціалом і гарантіями задовольняти потреби населення в продуктах харчування не нижче медичних науково-обґрунтованих норм. Для гарантії продовольчої безпеки потрібні знання реальних і прогнозування потенційних ризиків, а також створення ефективної системи забезпечення населення необхідними продуктами. Все це значною мірою

Водночас, питання визначення пріоритетного сектору для інвесторів, особливостей ефективного використання інвестицій, формування та обґрунтування напрямів і джерел їх залучення, а також їх раціонального використання у сільськогосподарських підприємствах потребують подальшого вивчення.

Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів пріоритетного сектору для інвестора в галузі сільського господарства.

Світова фінансова криза ознаменувала собою нову еру для всіх без винятку країн світу у виборі пріоритетного напрямку розвитку своєї економіки і підштовхнула більшу частину світових держав, у тому числі Україну, до переоцінки тих цінностей, якими кожна з них володіє.

Все більш затребуваними в світі стають родюча земля і повноцінні продукти харчування [4, с. 78]. Ці світові тенденції та пріоритети не можна не враховувати при створенні сучасних АПК.

Державна політика України в галузі сільського господарства в останні роки представляється послідовно-протекціоністською, що підвищує інвестиційну привабливість даного сектора економіки країни. Її основними принципами є:

- право на придбання землі у власність;
- податкові пільги;
- сприятливі умови залучення позикових коштів;
- регулювання імпорту;
- інтервенції на зерновому ринку;
- експортні бар'єри;
- компенсація вартості добрив, насіння та пального [5].

Перспективність розвитку аграрного сектора багато в чому визначається його значимістю в регіоні.

В Україні існують об'єктивні чинники розвитку сільськогосподарського виробництва. До них насамперед належить достатню кількість земельних ресурсів. Крім того, є значний потенціал для апробації нових сортів сільськогосподарських культур і збільшення їх врожайності. Існують великі резерви в підвищенні ефективності виробництва м'яса, а отже, і в зростанні попиту на високоякісні корми для тварин [3, с. 14].

Україна у своєму розпорядженні має величезну ємність ринку сільськогосподарської продукції і має перспективи його довгострокового потенційного зростання, так як в даний час обсяги споживання за основними видами продуктів харчування не відповідають фізіологічним нормам. Тому даний ринок є дуже

перспективним для інвесторів, так як основні види сировини виробляються на місці, потрібні лише поставки сучасного обладнання.

Особлива роль відводиться малим формам господарювання, які спеціалізуються на м'ясному скотарстві [6, с. 74-87].

Враховуючи зарубіжний та вітчизняний досвід, слід зазначити, що м'ясне скотарство – переважно фермерська галузь тваринництва, тому сприяє більш оптимальному використанню економічного, земельного та трудового потенціалу фермерської родини. Створення м'ясної ферми не потребує великих капіталовкладень. У розрахунку на одну голову худоби вони в 8-10 разів менше, ніж у молочному скотарстві, в 3-4 рази менше, ніж у свинарстві, і в 1,5-2 рази менше, ніж у вівчарстві [1]. Це пов'язано з тим, що в м'ясному скотарстві застосовується малозатратна технологія, яка дозволяє помітно економити капітальні вкладення для зимового утримання тварин. Так, пасовищний період тварини проводять без постійного нагляду з боку людини на обгороджених пасовищах. Годування м'ясної худоби також спрощене: основний корм влітку – трава, взимку – один з видів дешевого корму – сіно, сінаж, солома. Використання цієї технології дозволяє фермам мати високу продуктивність праці. У середньому фермерська сім'я з 2-3 осіб в стані протягом року обслуговувати до 500 голів худоби, обробляючи при цьому 150-200 га ріллі. Додаткових працівників такі ферми наймають менш ніж на 1,5-2 місяці в році для заготівлі кормів і збирання врожаю [2, с. 74-87].

В результаті проведеного дослідження встановлено, що один із напрямків інвестування АПК – розвиток інфраструктури. Якщо інвестиції в українське сільське господарство забезпечать зростання посівних площ, то відбудеться істотне збільшення виробництва зерна. Відповідно значно збільшиться попит на зерносховища і переробні підприємства.

Сільське господарство з кожним роком стає все більш ефективним і привабливим для інвесторів. Відсутність регіональних бар'єрів, активна підтримка з боку уряду, зведення до мінімуму усіляких ризиків призвело до розуміння того, що сільське господарство – це перспективний бізнес.

Список використаних джерел

1. Аграрний сектор України [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.agroua.net>.
2. Бабич Ю. А. Кредитування аграрного сектору економіки у розвинутих країнах світу / Ю. А. Бабич // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 155–161.
3. Захарін С. В. Перспективи фінансування інвестиційної інноваційної діяльності у галузях промисловості споживчого сектору економіки / С. В. Захарін // Проблеми науки. – 2012. – № 2. – С. 14–19.
4. Коваль О.М. Особливості інвестиційного процесу в аграрному секторі економіки України / О. М. Коваль // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 78–82.
5. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки: Указ Президента України // Голос України. – 1999. – 7 груд. (№ 227).
6. Світлишин І.І. Ефект функціонування підприємства: сутність і види / І.І. Світлишин // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2014 – №1(49). – С. 74-87. – Режим доступу – <http://pmdp.org.ua>.

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА – ПОКАЗНИК ЙОГО ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Анотація. Підприємства щоб подолати економічну кризу повинні враховувати такі обставини як ліквідність, конкурентоспроможність, фінансову стабільність, модернізацію виробництва і інноваційну діяльність.

Ключові слова: криза, конкурентоспроможність, модернізація, інновація, підприємства.

Сучасний розвиток нашої економіки можна охарактеризувати як період спаду. Це нам показує кілька показників, як : інфляція, валютні коливання і безробіття. Стан економіки зокрема залежить від малих і великих підприємств. Якщо підприємство не буде прагнути до змін, які охоплюють весь сучасний світ, то воно буде вимушено припинити свою діяльність.

У сучасних умовах господарювання підприємств важливим є врахування поряд з такими елементами, як конкурентоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, що визначається, зокрема, ефективністю використання активів, прибутковістю підприємства, таких, як потенціал формування та повнота використання фінансових ресурсів, збалансування грошових потоків і рівень фінансового ризику. Тому необхідним є уточнення сутності поняття «фінансовий стан підприємства» та пошук шляхів його покращання. [1 с. 56]

Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами.

Потреба підвищення конкурентоспроможності та виходу промислових підприємств із кризового стану вимагає формування такого типу розвитку економіки, який забезпечить її ефективне функціонування та зростання у майбутньому. Досвід розвинених країн показує, що таким типом розвитку є інноваційний. Економічний розвиток економіки країни залежить від рівня інноваційної діяльності кожного підприємства. Впровадження інновацій є головним рушійним чинником забезпечення ефективної діяльності як окремих підприємств, так і економіки країни в цілому.

Метою статті є перспективи виходу вітчизняних підприємств з економічної кризи, пошук шляхів покращання фінансового стану українських підприємств.

Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства, і як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції, до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства.

[3 с.256]

Якщо на вітчизняному підприємстві добре функціонує ефективність використання ресурсів і підвищення рівня економічної стійкості підприємства в сучасних економічних умовах значною мірою залежить від наявності, використання й вдосконалення економічного потенціалу підприємства. Однією з причин кризового стану вітчизняних підприємств є неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій, зокрема відсутність гнучкого фінансового планування та аналізу, управління ризиками та несвоєчасне виявлення фінансової нестабільності, як наслідок – фінансова криза.

Тому, враховуючи проблеми фінансового стану підприємства в умовах фінансової кризи, а також необхідність стабілізації фінансової стійкості підприємств в умовах фінансової нестабільності, варто вжити таких заходів:

- Регулювання рівня незавершеного виробництва;

- Переведення низько оборотних активів до високооборотних;
- Забезпечення керівників підприємства інформацією про зовнішні чинники, що впливають на рівень ділової активності підприємств;
- Прогнозування можливих фінансових результатів, рентабельності, виходячи з реальних умов господарської діяльності й наявності власних і залучених коштів;
- Створення оптимальної структури балансу та фінансових результатів, фінансової системи підприємства до несприятливого зовнішнього впливу.

Вагомість очікуваних негативних економічних наслідків проблеми вимагає активізації політики держави щодо посилення фінансової стійкості вітчизняних суб'єктів підприємництва. Державна політика повинна здійснюватися з використанням інституційних, економічних та організаційних засобів, урахуванням існуючих негативних наслідків фінансово-економічної кризи за напрямками:

1. Покращення рівня доступності фінансових ресурсів для суб'єктів підприємництва за рахунок:

- збільшення обсягів та удосконалення механізму державного фінансово-кредитного сприяння суб'єктам підприємництва;
- спрощення процедур мікrokредитування;
- удосконалення механізмів функціонування страхових, гарантійних та фондів кредитної кооперації, а також використання альтернативних схем фінансування (лізингу, факторингу та форфейтингу).

2. Сприяння збільшенню обсягів господарської діяльності суб'єктів підприємництва України за рахунок:

- провадження політики, спрямованої на зменшення кількості недіючих та збиткових підприємств.
- збільшення обсягів державних закупівель в пріоритетних галузях економіки з метою стимулювання попиту на продукцію стратегічно важливих підприємств;
- стимулювання експортних операцій шляхом надання урядом додаткових гарантій банкам.

3. Підвищення рівня фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності суб'єктів підприємництва за рахунок:

- підвищення ефективності управління активами та фінансовим станом підприємств;
- реалізації управлінських функцій органів влади стосовно моніторингу рівня, а також стимулювання підвищення рівня ліквідності підприємств;
- проведення просвітницької діяльності про переваги зміцнення ліквідності підприємств;
- стимулювання збільшення частки оборотних активів у структурі балансу суб'єктів підприємництва.

Таким чином, для виходу з кризи вітчизняним підприємствам необхідно бути націленим на забезпечення модернізації виробництва, підвищення ділової активності та ефективності виробництва, поліпшення інвестиційного клімату та інноваційної діяльності. А також чітко орієнтуватись в складних умовах ринку, адекватно оцінювати свої виробничі й економічні потенціали, перспективи розвитку, фінансову стійкість та ліквідність не тільки свого підприємства, але і його конкурентів та партнерів.

Список використаних джерел

1. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво : [монографія] / З.С. Варналій. – К. : Знання України, 2015. – 463 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – [4-е изд., доп. и перераб.]. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
3. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : монографія / М.І. Мельник. – Львів : ІРД НАН України, 2012. – 568 с.

4. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. 576 с.

5. Узунов В. В. Державно-приватне партнерство в узгодженні інтересів суб'єктів інноваційної політики [Текст] / В. В. Узунов // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 21. – С. 119–122.

Оржеховська Марина Сергіївна
студентка ВНЗ «Інститут Реклами»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Анотація. В статті проаналізовано основні проблеми та тенденції розвитку підприємництва в Україні

Ключові слова : розвиток, підприємництво, проблеми.

На сьогоднішній день розвиток вітчизняних підприємств має великий потенціал, як в економічній, правовій так і в соціальній сферах. Забезпечити ефективні умови функціонування підприємництва в Україні залежить від багатьох чинників, але ефективне реформування економіки українським урядом дасть можливість простіше формуватися та реалізовуватися підприємствам, що веде за собою економічний розвиток держави в загалому.

У порівнянні з розвинутими країнами рівень підприємницької діяльності в Україні є недостатнім та потребує суттєвого покращення. Потенціал підприємництва не може реалізуватися повною мірою в Україні через несприятливе економічне, політичне та правове середовище щодо ведення підприємницької діяльності.

Таблиця 1

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2014 році [5]

	Усього, млн.грн.	У тому числі			
		Підприємства		Фізичні особи-підприємці	
		Млн.грн	у відсотках до загальної кількості	млн.грн.	у відсотках до загальної кількості
Усього	4 459702,2	41 70659,9	1 00,0	2 89042,3	1 00,0
у тому числі					
сільське, лісове та рибне господарство	2 20163,3	21 3929,8	5, 1	6 233,5	2, 2
промисловість	1 567714,0	15 46614,9	3 7,1	2 1099,1	7, 3
будівництво	1 54619,0	15 0466,6	3, 6	4 152,4	1, 4
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1 795659,9	16 29690,6	3 9,1	1 65969,3	5 7,4
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	223068,4	203561,3	4,9	19507,1	6,8
тимчасове розміщування й організація харчування	22684,6	14346,3	0,3	8338,3	2,9

інформація та телекомунікації	105689,6	84103,6	2,0	21586,0	7,5
-------------------------------	----------	---------	-----	---------	-----

Продовження табл. 1

фінансова та страхова діяльність	60149,8	58597,0	1,4	1552,8	0,5
операції з нерухомим майном	66412,9	55103,9	1,3	11309,0	3,9
професійна, наукова та технічна діяльність	159753,4	145645,5	3,5	14107,9	4,9
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	46479,2	41289,3	1,0	5189,9	1,8
освіта	2353,3	1591,0	0,0	762,3	0,3
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	9356,2	7509,4	0,2	1846,8	0,6
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	17089,7	15595,0	0,4	1494,7	0,5
надання інших видів послуг	8508,9	2615,7	0,1	5893,2	2,0

Проаналізувавши дані бачимо, що найменший відсоток обсягу реалізованої продукції у таких видах діяльності як охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, тимчасове розміщування й організація харчування, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, які потребують більшої уваги держави, що до фінансування та надання економічних пільг, а найбільший відсоток має оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів та промисловість, хоча в порівнянні з зарубіжними країнами цей відсоток є нищесереднього.

Встановлено що в економіці України роль промисловості залишається провідною В цьому секторі виробляється близько 40%, загальноукраїнського випуску товарів і послуг, 80% їх експорту, створюється понад 30% ВДВ . У цій галузі сконцентровано приблизно третину основних засобів виробництва і зайнятих в економіці. При всій складності сьогоденної ситуації промислове виробництво є одним з основних джерел оплати праці найманих працівників, прибутків підприємств, податкових і валютних надходжень держави [1].

Основними проблемами розвитку підприємництва це:

- Непослідовність у проведенні економічних реформ призвела до того що перехід від адміністративно-командної системи до ринкової супроводжується зростанням тіньової економіки При цьому створюються сприятливі умови для корупції , хабарництва, криміналізації економіки. Так за даними Міжнародної фінансової корпорації та Світового банку Україна посідає 137 місце серед країн за показниками легкості ведення бізнесу Україна має найгірші у Східній Європі та Центральній Азії рейтинги з реєстрації майна та закриття неплатоспроможних підприємств [2].

- Недосконалою є податкова система, що характеризується надмірним податковим тиском і обтяжливою системою звітності. Негативно впливають на розвиток підприємництва складні та довготривалі післяреєстраційні процедури суб'єктів підприємництва надмірне втручання органів державної влади в їхню діяльність [3].

- Розвиток підприємств ускладнюється великим ступенем енергозалежності держави в Україні частка імпорту в загальному обсягу витрат первинних енергоресурсів перевищує і високим рівнем енергомісткості внутрішнього виробництва який у 2,5рази

перевищує аналогічний показник у країнах ЄС. Динаміка цін вітчизняних виробників залежить від зміни цін на імпортовані енергоресурси. Це спричинено високим рівнем енергомісткості фундаментальних галузей національної економіки а також присутністю витрат на енергоспоживання у собівартості практично всіх товарів і послуг [4].

У сфері зовнішньоекономічних зв'язків головним завданням є поступове входження України у світовий економічний простір. Для цього слід створити стабільну і сприятливу правову основу для залучення іноземних інвестицій. Водночас необхідний захист молодого національного виробника від конкуренції іноземних фірм. Що ж стосується перебудови структурної політики то вона повинна ґрунтуватися з нашої точки зору на визнанні пріоритетності наукомістких і високотехнологічних галузей економіки які не зруйновано до кінця і які в змозі зберегти здатність України ввійти у світовий економічний простір з високим технологічним потенціалом.

Отже, за сучасних умов функціонуванні вітчизняні підприємства перебувають у не найкращому стані. Однією з причин спаду виробництва в Україні є незавершеність виробничого циклу в національній економіці. Адже на момент здобуття незалежності в Україні вироблялось лише 15-20% кінцевої продукції промисловості. Тому розрив старих господарських зв'язків негативно вплинув на вітчизняну економіку.

Список використаних джерел

1. Бурлай Т. Прогнозна економетрична модель для оцінки змін реального ВВП України з урахуванням потенціальних шоків впливів./ Т.Бурлай Економіка України-2009.-№11-7с.
2. Бондаренко С.С Застосування системи. Бережливе виробництво на вітчизняних підприємствах. С. Бондаренко Актуальні проблеми економіки.-2009-№10-31с.
3. Кручок С.Г.Оцінка фінансового стану підприємств С.Г Кручок Фінанси України -2009-№8-10с.
4. Портал конференцій <http://conference.spkneu.org/2013/04/suchasni-realiyi-malogo-pidpriyemnitstv/>
5. Ukrstat.org - публікація документів Державної Служби Статистики України https://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html

Печена Олена Сергіївна

студентка IV курсу

Науковий керівник:

Городенко Світлана Володимирівна

кандидат економічних наук, викладач-методист

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРИЧИНИ ЇЇ ВИНИКНЕННЯ

Анотація. Наведено різні точки зору науковців щодо визначення та сутності понять „криза” та „криза на підприємстві”. Визначені характерні особливості кризи, а також фактори, які можуть спричинити її виникнення.

Ключові слова: криза, криза підприємства, фінансова криза, підприємство, причини, ліквідація, банкрутство.

Велика конкурентність, з одного боку, та нестабільність податкового законодавства з другого, призвели до виникнення й поглиблення кризових явищ на вітчизняних підприємствах. Саме тому гостро постала проблема фінансової кризи суб'єктів підприємницької діяльності, виникла необхідність у розробленні системи діагностики й запобігання банкрутству, а також стратегій виходу з кризових ситуацій на самих підприємствах. Більшість підприємців в повній мірі не знають як ті чи інші чинники впливають на появу кризи на підприємстві та не завжди проводять своєчасної комплексної діагностики стану підприємства сучасними методами. Тому, одним із важливих факторів у

досягненні позитивних результатів і виходу з кризової ситуації стає визначення поняття «криза на підприємстві» та причини її настання.

Термін *krisis* (грецьк.) озна чає перелом, будь яку якісну зміну процесу, перехід від існу ючого положення до іншого, яке суттєво відрізняється за основ ними параметрами. Тобто, пе рехід від стабільності до покра щення, або від стабільності до погіршення — це кризові ситу ації в розвитку будь якої системи [1].

Поняття „криза" - одне з найбільш складних, має багато змістовних відтінків інтерпретацій та сутнісних характеристик. В сучасній літературі поняттям «криза на підприємстві» характеризують різні проблемні фактори в діяльності підприємства від простих перешкод у функціонуванні підприємства через організаційні негаразди до повного знищення підприємства.

А. Чернявський пояснює кризу як "ситуативну характеристику функціонування будь-якого суб'єкта, що є наслідком невизначеності в його зовнішньому та внутрішньому середовищах" [7, с. 100-101].

Василенко В. О. визначає, що «криза при широкому на неї погляді, так само потрібна сис темі, що розвивається, як і стабільний стан. Кризу треба розглядати як переломний момент у розвитку змін.» [2].

В. О. Подольська зазначає, що: криза на рівні підприємства - це форма порушення параметрів життєздатності підприємства, яка проявляє себе протягом певного періоду, характеризується закономірністю та циклічністю виникнення на різних етапах життєвого циклу підприємства, обумовлюється накопиченням протиріч у межах господарської системи та в перебігу її взаємодії з зовнішнім оточенням [5, с.336].

Коротков Е.М. вважає, що кризи відбивають не тільки протиріччя функціонування і розвитку - вони можуть виникати і в самих процесах функціонування. Криза - це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі [1, с.14].

Г. Базаров, С. Беляєв і Л. Белих визначають кризу як "надзвичайну ситуацію, у результаті якої виникають значні збої в основних підсистемах підприємства" [6, с.35].

А. Крутик та А. Муравйова вважають, що "криза - це зміна економічного стану підприємства (різкий перехід від стабільності до розбалансування усього ланцюга відтворення)" [4, с. 21].

Вчені Е. Короткова, А. Беляєва, Д. Валового, К. Кірсанова, С. Попова і ін. розглядають кризову ситуацію на підприємстві як ознаку слабкої стратегії або її поганої реалізації, або ж того й іншого разом [1, с. 126].

Наведені трактування відображають два основних підходи до кризових ситуацій, що зустрічаються в працях зарубіжних та вітчизняних авторів — негативне та позитивне. При негативному ставленні до кризи увага акцентується на її руйнівному впливі на діяльність підприємства; на загрозі банкрутства, яку спричиняє криза. Позитивне ставлення ґрунтується на розумінні кризи як об'єктивного процесу, пов'язаного з розвитком системи.

Що стосується кризового стану вітчизняних підприємств, то основними причинами її виникнення можна назвати:

- 1) недостатній рівень знань про можливості передбачення кризи;
- 2) низький рівень функціонування і взаємозв'язку між такими важливими механізмами як соціально-політичний, господарсько-економічний, культурно-психологічний;
- 3) незадовільне керівництво, яке є первинним внутрішнім чинником і головною першопричиною розвитку кризи (недостатні знання керівництва; незбалансована адміністративна команда; відсутність стратегічного підходу);
- 4) недостатній контроль, який проявляє себе в трьох аспектах: відсутність планування, необґрунтоване ухвалення рішень, випадкові відхилення, помилки та прорахунки (інженерні, управлінські, політичні);

5) неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій, зокрема - відсутність гнучкого фінансового планування та аналізу, управління ризиками та інше.

Таким чином, подолання кризи дає новий поштовх розвитку підприємства, сприяє переходу на принципово новий рівень організації та управління за короткий час, тобто у разі вдалого по долавання кризи значно підвищується ефективність менеджменту на підприємстві, повільний еволюційний розвиток підприємства змінюється різким революційним стрибком. Але для досягнення вказаних позитивних результатів підприємство має бути готовим до подолання кризових ситуацій, а види та пара метри кризи, а також тенденції її розгортання — чітко визначеними [3].

Висновки: Таким чином, можна стверджувати, що існує багато факторів які обумовлюють появу кризових явищ на підприємстві. Криза це незапланований процес у соціально-економічній системі, що може істотно вплинути на подальше функціонування підприємства як в негативну сторону так і в сторону подальшого розвитку та оздоровлення підприємства. Тому для подальшого успішного функціонування підприємства потрібно приділяти достатньо уваги прогнозуванню можливих загроз, діагностиці криз та кризових явищ та застосуванню системи раннього попереджування та реагування.

Список використаних джерел

1. Антикризисное управление : учеб. для студентов вузов, обучающ. по экон. спец. / [З.М. Коротков, А.А. Беляев, Д.В. Валовой и др.]; под ред. З.М. Короткова; Гос. ун-т упр. – М. : ИНФРАМ, 2001. – 432 с.
2. Василенко В.О. Антикризисное управління підприємством : [навч. посібник] / Василенко В.О. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
3. Возний С.В. Сутнісна характеристика кризи підприємства та причини її виникнення/ С.В.Возний // Наука й економіка. – 2007. - №3.
4. Крутик А.Б. Антикризисный менеджмент: Превентивные методы управления. / Крутик А.Б., Муравьев А.И. – СПб : Питер, 2001. – 432 с.
5. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : [навч. посібник] / Подольська В.О. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
6. Теория и практика антикризисного управления : учебник для вузов / [Базаров Г.З., Беляев С.Г., Белых Л.П. и др.] ; под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. – М. : Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 468 с.
7. Чернявский А.Д. Антикризисное управление : [учеб. Пособие] / Чернявский А.Д. – К. : МАУП, 2000. – 204 с.

Плужник Ілона Ігорівна

студентка,
Хорольського агропромислового коледжу
Полтавської державної аграрної академії
Стеценко Олена Олексіївна
Науковий керівник,
викладач I категорії економічних дисциплін
Хорольського агропромислового коледжу
Полтавської державної аграрної академії

ОСНОВНІ ШЛЯХИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Анотація: Економічна криза виявляється в значному спаді виробництва, порушенні виробничих зв'язків. Вихід з кризи включає в себе зміни у свідомості всіх громадян світу.

Ключові слова: Криза, економіка, підприємства.

Основний текст: Розглянувши економічний стан України, маємо занадто відкриту і досить неконкурентоспроможну економіку, а от внутрішній ринок нерозвинений. На жаль, в Україні на відміну від інших країн, не сформульований ясний і зрозумілий для суспільства план виходу з кризи та економічного відродження в післякризовий період. Основними рисами сучасного економічного становища України є:

- значна заборгованість держави, окремих галузей і підприємств зарубіжним країнам;
- відставання сектору економіки, який виробляє товари, від сектору економіки, який їх споживає;
- надмірний контроль економіки з боку українського уряду;
- «відірваність» України від світової економіки .

Протягом останніх років більш як половина провідних країн світу перебувають у стані фінансово-економічної кризи – у тому числі й Україна.

Криза в Україні характеризується порушенням зв'язків між ключовими елементами фінансової та економічної систем держави, систематичною незбалансованістю доходів і видатків бюджету тощо .

Глибока українська криза, яка ускладнюється впливом світової фінансово-економічної кризи, зумовлена насамперед серйозними внутрішніми причинами , які переросли в економічний спад виробництва, що призводить до зростання показників безробіття.

Першоджерелом усіх криз є важливий феномен, властивий будь-якій розвиненій ринковій економіці, – так звані рефлексивні процеси. Найбільш відомі з них – процес підйому і спаду біржових цін. Цей феномен, найбільш повно розглянутий у теорії рефлексивності Дж. Сороса.

Якщо ми розглянемо основні економічні показники України, то економіка України - 38-а економіка світу за розміром ВВП за ПКС (2012). ВВП на душу населення 4000 доларів США (2012). Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 217 країн світу. Останнім часом спостерігається падіння рівня матеріально-технічного потенціалу та зниження ділової активності підприємств.

Отже, економіка України виявилась вразливою до глобальних дисбалансів, а сучасний стан національної економіки є наслідком не тільки впливу світової економічної кризи, а й внутрішніх суперечностей .

Практично кожне українське підприємство, що перебуває у процесі приватизації або вже пройшло цей процес, вирішує проблему вибору стратегії свого подальшого розвитку. І від цього вибору найчастіше залежить життєздатність підприємства. У підприємств є п'ять альтернатив: По-перше: нічого нового не розпочинати, тобто "вести бізнес як звичайно, як склалося історично"; по-друге: розробити короткострокову програму збільшення прибутку при загальному зниженні витрат; по-третє: впровадити загальне управління якістю, зокрема, підготуватися до сертифікації ISO 9000; по-четверте: зробити радикальний редизайн і реінжиніринг бізнес-процесів (бізнесу), створивши гнучке підприємство, що миттєво реагує на зміни зовнішнього середовища; по-п'яте: прийняти рішення про вихід із бізнесу.

Кожен по різному бачить шляхи виведення економіки України з кризового стану, в основі їх пошуків лежать різні підходи. Одні пропонують повернутись назад в режим жорсткої планової економіки, інші навпаки пропонують дати повну свободу підприємствам, надіючись, що ринок сам відрегулює стан економіки. Але на наш погляд обидва такі підходи не мають підстав бути повністю прийнятими за базові. Виникла ситуація замкнутого кола: щоб вийти з кризового невиробництва, державі і всім суб'єктам ринкових відносин належить цілеспрямовано забезпечити зростання виробництва товарів та послуг і обсягу їхньої реалізації. Для цього необхідно збільшити інвестиції в розвиток галузей обох підрозділів, впровадити нові технології, підвищити кваліфікацію робітників і

їхні доходи. Без зростання доходів втрачається мотивація робітників до якісної праці і неможливо досягнути економічного зростання в умовах ринку. Але з іншого боку, інфляція, побивши всі світові рекорди, диктує політику зростання податків і цін, банківського відсотка за кредити і зниження державних затрат, що сприяють спаду виробництва, дефіциту державного бюджету.

Щоб механізм законодавчого регулювання віносин суб'єктів господарювання і держави та всієї економіки прийшов до норми, потрібно: перше - перейти від спроб регулювання верхньої межі фонду оплати праці (споживання) в товарній (реалізованій) продукції чи іншому аналогічному показникові до встановлення (з поетапним збільшенням), нижньої межі (рівня) витрат підприємств на оплату праці (споживання). Рівень таких меж для різних галузей встановлюється на підставі аналітичних та статистичних розрахунків. Це дасть змогу підняти платоспроможність працюючого населення за рахунок зростання їх доходів в результаті поступового збільшення рівня витрат на оплату праці на господарюючих суб'єктах незалежно від форм власності, а значить і вартість робочої сили. Якщо ці рішення приймаються, тоді стає ймовірним створення умов для підвищення продуктивності праці на підприємствах, збільшення випуску продукції, товарообороту і таке інше. Друге – в складі витрат виробництва (обігу) стає можливим встановлювати не верхню, а нижню межу витрат на охорону та безпеку праці, а також на охорону навколишнього середовища, що є також дуже важливим для суспільства. Решту витрат можна було б не регламентувати взагалі. В ситуації, коли створені умови, при яких підприємства “захотіли б” економити на витратах, держава одержала б значне збільшення надходжень до бюджету за рахунок збільшення легального обороту, пожвавлення економіки та зростання виробництва.

Негативні соціальні наслідки економічних кризи неминучі, але вони не повинні бути безглуздими і тривалими. Якщо криза має місце, треба використати її в якості засобу реформування структури народного господарства, забезпечення рівноваги між сукупною пропозицією і попитом. В іншому випадку нас очікує подальше загострення протиріч всіх сфер суспільного життя.

Список використаних джерел

1. Гец В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансового кризиса – 2009.2. С. 5–24.
2. Єрмоленко М. Маркетинг для магістрів : навч. посібник / М. Єрмоленко.– 2007.–544с.
3. Пороховский О.А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку / О.А. Пороховский // Економічна теорія. – 2009.–№1.–С.5–14.
4. Петранєва Т. Економіка та управління в сільському господарстві – К.:Академія,2003.–352с.
5. Юсим В. Первопричина мировых кризисов / В. Юсим // Вопросы экономики.– 2009.–№1.–С.28–51.

Примак Таїсія Сергіївна,

студ., IV курс, гр. ОА-78К, ФОФ

Науковий керівник – д.е.н. проф. І.В. Замула

Житомирський державний технологічний університет

СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕНТИ

Анотація. Визначено основні підходи до визначення прибутку і ренти як об'єктів бухгалтерського. За результатами дослідження виявлено проблеми визначення та обліку ренти.

Ключові слова: рента, дохід, прибуток.

Отримання прибутку є головною метою здійснення будь-якої господарської діяльності. Прибуток виступає основою подальшого розвитку, науково-технічного

вдосконалення, покращення матеріального становища самих працівників, власників, розширення діяльності та показником платоспроможності підприємства, а також джерелом здійснення інвестицій.

У сучасних умовах господарювання головною рушійною силою ринкової економіки є прибуток. Для будь-якого підприємства він є основним джерелом власних фінансових ресурсів, засобом для забезпечення розширеного відтворення. Для держави прибуток підприємства є важливим джерелом надходжень коштів до бюджету, що дозволяє їй виконувати свої соціальні та економічні функції. Разом з тим, прибуток підприємства є індикатором ефективності як виробничих процесів окремих підприємств, так і економіки країни в цілому.

Наукові дослідження пов'язані з визначенням категорії прибуток дозволяють зробити висновок, що розуміння цієї категорії залежить від цілей, які поставлені зацікавленою особою. В першу чергу розв'язання потребують проблемні питання теоретичного характеру, що виступають фундаментом для вирішення управлінським персоналом прикладних задач. Крім того, для уникнення асиметрії інформації, яка надається користувачам для прийняття рішень, пов'язаних з діяльністю підприємства, узгодження теоретичних положень бухгалтерського обліку, економічного аналізу та господарського контролю операцій з формування та розподілу прибутку має вирішальне значення.

Узагальнюючи результати багатьох досліджень, під прибутком підприємства варто розуміти частину доходу, отриманого у процесі підприємницької діяльності, за вирахуванням понесених затрат на проведення цієї діяльності. Проведені теоретичні дослідження поняття прибуток та отримане уточнене визначення цієї категорії визначають ключові аспекти в формуванні їх дефініції як економічної категорії. Чітке розуміння сутності прибутку має велике практичне значення, адже правильне сприйняття економічної термінології спрощує роботу, допомагає прослідкувати та виявити взаємозалежності між різними факторами впливу на прибуток, що у подальшому дозволить не лише раціонально використовувати отриманий прибуток, а й будувати обґрунтовані економічні прогнози щодо доцільності використання та максимізації прибутку підприємства.

Без перебільшення можна стверджувати, що прибуток є однією з найскладніших економічних категорій. Протягом декількох століть економістами-класиками досліджувалася сутність поняття "прибуток" та висловлювалися різні концепції його формування.

З виникненням у XVII ст. в Англії класичної школи політичної економії, засновником якої був Уільям Петті, не досліджував прибуток як самостійну категорію, але пов'язував його з рентою, що розглядалася у двох її проявах: рента з землі і рента з грошей (відсоток), що становили основну форму додаткового продукту.

Таким чином, У.Петті та його найближчі послідовники приходять до висновку, що дохід у вигляді ренти і відсотка виникає в результаті створення працею додаткового продукту.

У XVIII ст. наслідуючи вчення У.Петті набула розвитку школа фізіократів, дослідження яких були спрямовані у сферу виробництва, Основною формою доданої вартості, яку фізіократи ототожнюють з "чистим продуктом", є земельна рента, що є результатом додаткової праці робітника. Найвидатнішим представником класичної економічної теорії XVIII ст. є Адам Сміт. У своїй праці "Дослідження природи та причини багатства", яка була опублікована в 1776 році А.Сміт розробив найважливіші концепції трудової теорії вартості. Він вважав, що крім праці та прибутку, ще одним ціноутворюючим фактором, що визначає мінову вартість товару є рента.

Отже, як бачимо, на перший погляд, проста економічна категорія характеризується великою кількістю поглядів вчених, а також різноманіттям форм, в яких вона постає. У зв'язку із цим на сьогодні поки що немає однозначного трактування

сутності прибутку та методики його визначення. Теоретичні та методичні аспекти визначення прибутковості постійно привертала увагу дослідників.

Таким чином, при дослідженні прибутку варта уваги і рента. Дане поняття притаманне сфері економічної теорії, і лише останнім часом входить в систему бухгалтерського обліку. Ми вважаємо, що дане питання є актуальним через те, що це дохід, а так як бухгалтерський облік повинен давати повну та достовірну інформацію про стан підприємства, а саме його доходи та витрати, то дане завдання не буде виконуватися доти, доки рентний дохід не буде визнано об'єктом бухгалтерського обліку.

Одним з найпоширеніших видів ренти в сучасних умовах господарювання є земельна рента сільськогосподарських земель але не багато хто з науковців вивчає ренту як дохід поза сільським господарством.

Проаналізувавши літературу, дійшли висновку, що рента - це дохід не тільки від фактору виробництва "земля", але й будь-якого іншого фактору, пропозиція якого обмежена.

Рента - це дохід від фактора, пропозиція якого нееластична. Це означає, що рента можлива лише при фіксованій кількості певного ресурсу. Вона створюється завдяки тому, що альтернативна вартість капіталовкладень в інші галузі буде нижчою. Рентні відносини можуть виникати у різних галузях, де ресурси дуже обмежені. Тому говорять про різні види ренти. Гірська рента виникає при використанні родовищ корисних копалин; екологічна рента створюється завдяки якості навколишнього середовища, наприклад, на ринку житла, рекреаційних зон тощо; рента рідкості стосується використання таланту або виняткових здібностей певних людей.

Рента може виникнути також при штучному підтриманні обмеженості ресурсів (зміна прав власності, введення тарифів на користування певними благами, квотування, ліцензування тощо). Ренту, яка виникає під впливом політичних факторів, називають фальшивою. Вона виникає, наприклад, у вигляді хабарів або витрат на політичні кампанії за право отримати державні субсидії або право придбати певні ресурси тощо.

Узагальнивши досліджену інформацію, можемо зробити висновок, що рента як дохід і є прибутком тому, що не може набувати від'ємного значення в результаті діяльності підприємства. Важливо відмітити, що сьогодні існує велика кількість проблем пов'язаних з відображенням ренти як доходу підприємства. Безпосередньо земельна рента проявляється у кінцевій ціні готової сільськогосподарської продукції. Наприклад, рента з'являється за рахунок завищеної ціни на екологічно чисту сільськогосподарську продукцію. Для порівняння, на промислових підприємствах рента як дохід взагалі не закладається в ціну промислової продукції, оскільки вважається рівною нулю, хоча і дохід отриманий на таких підприємствах в рази більший.

Отже, як бачимо, на перший погляд, проста економічна категорія характеризується багатоаспектністю сутнісних сторін, а також різноманіттям форм, в яких вона постає. У зв'язку із цим на сьогодні поки що немає однозначного трактування сутності прибутку. Перед науковцями постає значна кількість проблем відображення в бухгалтерському обліку рентного доходу, а саме: оцінка, документування, аналітичні розрізи, відображення на рахунках бухгалтерського обліку та у звітності.

Список використаних джерел

1. Економічна теорія : підручник / за ред. В. М. Тарасевича. - К. : Центр навчальної літератури, 2006. - 784 с.

Рабощук Анна Олексіївна
студентка ВНЗ «Житомирський державний
технологічний університет»
Науковий керівник – к.е.н., доц. В.О. Іваненко

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У тезах розглянуто необхідність аналізу фінансових результатів діяльності підприємств та основні підходи щодо етапів його здійснення

Ключові слова: фінансові результати; прибуток; аналіз; рентабельність; ефективність

Позитивний фінансовий результат – прибуток – є тією метою, заради якої працює або, принаймні, повинно працювати підприємство. Він становить основу економічного розвитку підприємства, відображає довгострокову мету його діяльності, є одним із основних джерел технічного, економічного та соціального розвитку, а також найвагомим джерелом матеріального заохочення працівників підприємства та формування державного бюджету. Тому величина фінансових результатів діяльності та показники рентабельності цікавлять не лише керівництво самого підприємства, а і його потенційних партнерів, кредиторів, інвесторів, податкові органи тощо.

У величині фінансових результатів безпосередньо віддзеркалюються всі аспекти його діяльності: технологія і організація виробництва, система внутрішнього та зовнішнього управління, виробництво і реалізація, якість і асортимент, ефективність використання ресурсного потенціалу тощо. Саме тому прибуток, як кінцевий фінансовий результат діяльності, є найважливішим узагальнюючим показником оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарювання.

У зв'язку з цим для управління прибутком підприємства необхідно знати порядок його формування та вміти визначати фактори, що на нього впливають. Також слід зазначити, що оскільки за прибутком оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності підприємства, то питання аналізу фінансових результатів є досить актуальним і займає провідне місце в системі комплексного економічного аналізу.

Метою аналізу фінансових результатів є визначення повноти та якості їх отримання, оцінка динаміки абсолютних та відносних показників, визначення ступеню та частки впливу окремих факторів на зміну прибутку та рентабельності, а також виявлення та оцінка можливих резервів їх зростання [7, с. 249].

Питання аналізу фінансових результатів діяльності підприємства розглядала досить велика кількість науковців, серед яких: Мошенський С.З., Олійник О.В. [8], Крамаренко Г.О. [5], Мец В.О. [6], Чумаченко М.Г. [3], Мних Є.В. [7], Гринів Б.В. [2], Звір'яко Г.П. [4], Білик М.Д. [1] та багато інших.

Дослідження наукових праць зазначених авторів, дозволило встановити, що основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності є:

- оцінка динаміки, обсягів, якості та структури прибутку;
- оцінка рентабельності підприємства;
- виявлення факторів і кількісна оцінка їх впливу на прибуток;
- встановлення доцільності та ефективності використання прибутку;
- визначення резервів зростання прибутку та рентабельності, розробка рекомендацій з їх впровадження;
- досягнення оптимуму в задоволенні інтересів не тільки підприємства, але і держави та працівників даного суб'єкта.

Відповідно до поставлених завдань аналіз фінансових результатів проводиться в декілька етапів. Зокрема, насамперед необхідно оцінити обсяги, динаміку та структуру фінансових результатів. Не менш важливими є аналіз розподілу та використання позитивного фінансового результату та його факторний аналіз, який визначає вплив тих чи інших факторів, дозволяє мінімізувати їх негативний вплив. Далі йде аналіз рентабельності підприємства, де

здійснюють розрахунок трьох груп показників рентабельності (витратних, доходних та ресурсних). Крім того, Мошенський С.З., Олійник О.В. [8] та Мец В.О. [6] наголошують на важливості такого етапу як аналіз резервів збільшення прибутку, що є дуже важливим для оптимізації діяльності підприємства, забезпечення повної ефективності використання наявних ресурсів. Не варто забувати і про аналіз прибутку за видами діяльності, а також аналіз взаємозв'язку “витрати-обсяг-прибуток”, оцінка впливу факторів на фінансові результати від різних видів діяльності.

При аналізі фінансових результатів дослідження проводять у двох аспектах. У першому аспекті фінансовий результат оцінюють як ступінь досягнення кінцевої мети та визначення ефективності виробничо-фінансової діяльності. Відповідно в даному випадку пріоритетною є оцінка ступеня використання сприятливих можливостей та упущеної вигоди. Другий аспект передбачає визначення пріоритетів вкладення капіталу за видами діяльності, за масштабами у стратегічному та тактичному вимірах, які дають максимальний приріст фінансового результату.

Отже, сума прибутку, яку одержує підприємство, насамперед залежить від обсягу реалізації продукції, її якості і конкурентоздатності на внутрішньому і зовнішньому ринках, асортименту, рівня витрат та інфляційних процесів. При цьому, аналіз фінансових результатів діяльності підприємства, дослідження їх структури, динаміки, та факторів впливу на них дає повну картину того, як формуються прибутки, яким чином можна їх збільшити, як зменшити витрати, що виробляти для досягнення більшої прибутковості тощо.

Список використаної літератури

1. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. [Текст] / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. - К.: КНЕУ, 2005. – 592 с. [Електронне джерело] – Режим доступу: http://www.srines.com/book_1316.html
2. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 392 с. [Електронне джерело] – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/124-ekonomichny-analz-torgovelnno-dyalnost-grinv-bv.html>
3. Економічний аналіз: Навч. посіб. / Колектив авторів під керівництвом акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с. [Електронне джерело] – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/165/39/1/5/#29611>
4. Звір'яко Г.П. Методичні підходи щодо аналізу прибутковості господарської діяльності суб'єкта господарювання / Г.П. Звір'яко // Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2011. - №7. – С. 28-36 [Електронне джерело] – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/2011/7/7_2011_5.pdf
5. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 520 с. – [Електронне джерело] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1259060543628/finansiv/analiz_rozpodilu_vikoristannya_pributku
6. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 132 с. [Електронне джерело] – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/89/6224.html>
7. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: підручник / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536 с.
8. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз / За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф.Бутинця. – Житомир : ПП “Рута”, 2007. – 704 с.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. В статті досліджується шляхи виведення вітчизняних товарів на світовий ринок та їх конкурентоспроможність.

Ключові слова: вітчизняні, розвиток, інтеграційні процеси, товаровиробники.

Головною ознакою процесів, що відбуваються у сучасному світі, є глобальна інтеграція економіки, політики, науково-технологічної сфери, природоохоронної діяльності і соціального добробуту. У сучасних умовах глобалізації та регіоналізації економічного життя розвинуті країни, де інновації виконують роль головного економіко-відтворювального фактора, забезпечують свій розвиток за рахунок вдосконалення існуючих технологій, техніки та використання принципово нових наукових досягнень.

Останнім часом все більш актуальним є розподіл країн відповідно до технологічної ознаки. Згідно з цим, Дж. Сакс виділив три групи країн: технологічні новатори, технологічні послідовники та технологічні аутсайтери. Нажаль, у світі Україна сприймається лише як представник останньої групи.

Конкурентоспроможність українських товарів на ринках країн СНД має визначати інноваційна продукція. Слід при цьому враховувати, що, за висновками Європейської економічної комісії ООН, цілеспрямованої і порівняно більш ефективної системи НДДКР, яка б відповідала вимогам часу, не має жодна країна колишнього СРСР [1].

Зараз економіка України демонструє високі темпи зростання, підвищується ефективність суспільного виробництва. Одним із найважливіших факторів, що обумовлюють ці позитивні зрушення, є те, що внаслідок реформ в Україні сформовано конкурентне середовище [2].

Проблемним питанням зовнішньої торгівлі України в процесі входження у світове господарство є нераціональна структура економіки, а отже, малоперспективна модель міжнародної спеціалізації. Це пов'язано з тим, що Україна експортує на міжнародні ринки товари, які здебільшого мають низький ступінь переробки. Крім того, на цих ринках панує жорстка цінова конкуренція і переваги можуть швидко переходити до інших країн, особливо коли щодо країн уживаються обмежувальні, дискримінаційні торговельно-економічні заходи. Водночас, незначними є поставки українських товарів на високо динамічні ринки, які визначають перспективи розвитку світової економіки [3].

Очікується подальше зростання українського експорту до країн далекого зарубіжжя, зокрема до країн – членів ЄС. Водночас збільшиться і торгівля з країнами СНД, насамперед Росією. Ураховуючи це, процес інтеграції української економіки у світове господарство повинен органічно поєднувати загальні для всіх регіонів підходи зі здійсненням специфічного комплексу заходів щодо окремих з них. Експорт є найпростішим способом виходу на зовнішній ринок. Застосовуючи стратегію експорту, підприємство виготовляє свої товари у власній країні, пропонуючи їх на експорт у модифікованому або в немодифікованому вигляді. Переваги цього способу:

- потребує мінімальних змін у товарному асортименті підприємства, його структури;
- потребує мінімальних інвестиційних витрат та поточних грошових зобов'язань;
- забезпечує мінімальний ризик при вході на ринок та легкість виходу.

Сучасні тенденції до росту прямого методу в організації міжнародної торгівлі, що пов'язано з активним розвитком мережі Інтернет і електронної торгівлі, а також зі збільшенням частки в світовій торгівлі наукоємної, складної та унікальної продукції, яка потребує безпосередніх контактів виробника і кінцевого споживача.

Виділяють три підходи до вибору зовнішнього ринку: суб'єктивний, дискретний та комплексний.

Суб'єктивний підхід ґрунтується на суб'єктивних відчуттях, очікуваннях, досвіді осіб, які приймають рішення про вихід на конкретний ринок. Цей підхід має тільки одну перевагу – відсутність витрат на обґрунтування рішення. Ризик при цьому максимальний, а ступінь обґрунтованості рішення, відповідно, мінімальна. Слід зазначити, що у чистому вигляді цей підхід майже не застосовується. Найчастіше він буває пріоритетним, але доповнюється елементами дискретного.

Дискретний підхід ґрунтується на оцінці 2-3 найбільш важливих для підприємства показників розвитку ринку або інших критеріїв. Успішність використання дискретного підходу залежить від правильного вибору цих показників. Загальною вимогою до інформаційної бази за дискретного підходу є надійність, правдивість, перевіреність обраних показників. Єдиних правил відбору показників немає, але найчастіше для обґрунтування рішення про вибір зарубіжного ринку за дискретного підходу використовують такі показники та критерії: розмір ринку, динаміка зростання ринку, власні конкурентні переваги, потенціал ринку, доступність ринку, сприймання ринку та його стабільність.

Комплексний підхід передбачає кількісну оцінку кожного ринку за системою показників або глибоке аналітичне обґрунтування. Цей підхід є найбезпечнішим, оскільки він мінімізує ризик від виходу підприємства на неадекватний ринок, підвищує обґрунтованість управлінського рішення і потребує значних витрат на проведення дослідження. Тому за обмеженості фінансових ресурсів підприємства найчастіше застосовують дискретний підхід.

Ідея комплексного підходу до обґрунтування вибору зарубіжного ринку полягає у всебічному аналізі та оцінці системи показників, яка характеризує не тільки ринок певного товару, а й економічні, політико-правові та соціально-культурні процеси, що відбуваються в країнах, які досліджуються.

Для експортерів-початківців вибір зарубіжного ринку, як правило, пов'язаний із надією знайти та визначити найкращу країну, де не лише будуть реалізовані фінансові цілі експортування, а й існуватимуть умови для створення позитивного іміджу підприємства [4]. При виборі експортного ринку порівнюють ринковий потенціал; транспортні витрати; рівень інтенсивності конкуренції; особливості регулювання імпорту в потенційній країні-контрагенті; необхідність адаптації товару, її вид та ступінь; можливість налагодження сервісного обслуговування.

Участь у міжнародній виставці є одним із найбільш ефективних засобів розширення ринків збуту в системі маркетингових комунікацій. Добре спланована виставкова діяльність є дієвим засобом комунікаційної політики в міжнародному маркетингу, яка стимулює продаж товарів і послуг на зовнішніх ринках, ефективним методом в конкурентній боротьбі. А найбільш вдалою стратегією для підприємств, що тільки починають свою зовнішньоекономічну діяльність або мають намір освоїти новий ринок збуту, виступає експорт, – найдешевший і найменш ризиковий спосіб організації зовнішньоекономічної діяльності [5].

Отже, основними цілями, з якими підприємства виходять на зовнішні ринки, є максимізація прибутку за рахунок більшого обсягу продажу товарів і послуг на зовнішньому ринку та забезпечення довгострокового успішного збуту і, відповідно, економічного зростання. Успішна робота підприємства в умовах гостро конкурентного закордонного ринку передбачає поглиблений аналіз усіх «за» і «проти» і ухвалення рішення про доцільність виходу на зовнішній ринок. Після того, як підприємство вирішило займатися збутом продукції в тій чи іншій країні, воно повинно обрати стратегію виходу на обраний ринок (може зупинитись на трьох варіантах: експорт, спільна підприємницька діяльність, пряме інвестування за кордон).

Список використаних джерел

1. Ukrstat.org - публікація документів Державної Служби Статистики України https://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html

2. Конкуентоспроможність українських товарів і послуг на світових ринках <http://www.student-works.com.ua/kursovi/bjd/685.html>

3. Кіндзерський Ю. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні / Кіндзерський Ю., Паламарчук Г. // Економіка України. – 2006, № 8. – С. 19-29.

4. Вимоги до інформаційної бази за дискретного підходу <http://buklib.net/books/24489/>

5. Ефективна економіка <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1368>

Рудницький Олександр Володимирович
студент Коледж економіки і управління
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. В. Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. Розглядається необхідність антикризового управління в сучасних умовах господарювання, наводяться основні визначення поняття «антикризове управління підприємством» та заходи необхідні для подолання кризової ситуації на підприємстві.

Ключові слова: криза, кризова ситуація, антикризове управління підприємством, антикризові заходи.

Основний текст. На сьогоднішній день Україна опинилася в надзвичайно складному кризовому становищі. В сучасних умовах високого рівня конкуренції, істотного впливу кризових чинників на діяльність підприємств та внутрішніх умов здійснення управлінської діяльності, успішний розвиток та ефективна робота вітчизняних підприємств можуть бути забезпечені лише за рахунок проведення антикризового управління.

В цілому, антикризове управління – це організоване управління, спрямоване на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства [1, с. 57].

До основних принципів антикризового управління належать: постійна готовність до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства; терміновість реагування на окремі кризові явища в фінансовому розвитку підприємства; адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовій рівновазі; повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового фінансового становища; використання при потребі відповідних форм санації підприємства.

Антикризове управління має наступні особливості: специфічність мети здійснення, управлінського інструментарію; ресурсні та часові обмеження; орієнтацію на розв'язання проблем, а не тільки їх зовнішніх проявів; орієнтацію та мінімізацію втрат усіх його учасників, власників, кредиторів, персоналу, держави; інноваційний характер [2, с. 42-43].

Конкретний зміст антикризових заходів залежить від глибини фінансової кризи. Це може бути або система профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи, або система конкретних заходів, спрямованих на виведення підприємства з фінансової кризи.

Про появу кризи на підприємстві майже завжди свідчить розбалансування його діяльності, обмежені можливості впливу на фінансово-економічні відносини. Проявом кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства є суттєве погіршення структури капіталу, платоспроможності, ліквідності та рівня фінансової стійкості.

Для попередження виникнення кризової ситуації в діяльності підприємства проводиться антикризовий моніторинг. У його рамках здійснюється збір і обробка поточної інформації, що дозволяє оцінити основні параметри, а також виявити критичні тенденції в організаційно-виробничій сфері підприємства. Якщо тенденції в організаційно-виробничій сфері підприємства не загрозливі, то моніторинг продовжується у звичайному режимі. Якщо в результаті аналізу встановлено, що негативні тенденції набувають загрозливого характеру – починається здійснення програми із нейтралізації негативних тенденцій [3, с. 35-36].

Нейтралізація негативних тенденцій може здійснюватися за допомогою використання системи антикризових інструментів, які доцільно розглядати на макро- і макрорівнях. Інструменти антикризового управління макроекономічного спрямування поділяють на фінансові, структурні та операційні. Інструменти антикризового управління на мікрорівні можна вважати спеціальними. Вони застосовуються окремими підприємствами відповідно до ситуації, що складається на певний період часу. Окрім вище зазначених заходів на підприємстві формується стратегія подолання фінансової кризи.

Дослідження свідчать, що існує чотири типи стратегій подолання фінансової кризи на підприємстві: наступальна; делегування повноважень; компромісів і консенсусів; захисна [4, с. 61]. Усі перераховані стратегії реалізуються в умовах глибокої фінансової нестабільності і переважно передбачають зміну структури підприємства.

Окрім цього, важливим заходом запобігання погіршенню фінансового стану підприємств є розробка антикризової політики, яка передбачає:

- здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку;
- визначення масштабів кризового стану підприємства;
- дослідження основних чинників, які характеризують кризовий розвиток підприємства;
- формування системи цілей виходу підприємства з кризового стану, адекватних його масштабам;
- вибір ефективних форм санації підприємства;
- забезпечення контролю за результатами розроблених заходів щодо виведення підприємства з фінансової кризи [5].

Таким чином можна зробити висновок, що в сучасних умовах кризи для багатьох українських підприємств важливим кроком є проведення раціональної антикризової політики, що відповідає специфіці діяльності підприємства та вироблення довгострокового фінансового плану, який враховує мікро- і макроекономічні чинники впливу на основі наукової методології з метою досягнення цілей підприємства. Адже саме це допоможе підприємству подолати економічну кризу з постійним нарощуванням доходів та ринкової вартості підприємства.

Список використаних джерел

1. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством / Л. О. Лігоненко, М.В. Тарасюк, О.О.Хіленко. – К. КНТЕУ, 2005 – 377 с.
2. Коваленко А. В. Деякі аспекти сучасного антикризового управління промисловими підприємствами // Экономика и управление. – 2013. – № 4. – С. 41-46.
3. Тарасевич А.П. Роль та значення моніторингу в антикризовому управлінні підприємством
4. Терещенко О. О. Антикризове управління підприємством / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2012. – № 12. – С. 56–63.
5. Рижова В. С. Антикризове управління як механізм запобігання банкрутства підприємства [Електронний ресурс] / В. С. Рижова, С. В. Чіміріс // http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65482.doc.htm.

Седунова Олександра Володимирівна

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РЕСУРСУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

На сьогоднішній день розвиток економіки України потребує ресурсного реформування, а саме формування та розвиток інноваційного ресурсу малого та середнього бізнесу. Без розвитку малого та середнього підприємництва неможливе формування середнього класу, тобто створення надійного фундаменту демократичного суспільства. Малий бізнес має найнижчі інвестиційні потреби, характеризується найшвидшим обігом капіталу. Світовий досвід показує, що він забезпечує у два-три рази більшу ефективність виробничих капіталовкладень і за обсягом коштів, і за терміном віддачі [3]. До інноваційних ресурсів будь-якої організації належить сукупність фінансових, інтелектуальних і матеріальних коштів, якими володіє підприємство для здійснення інновацій. Таким чином, розвиток підприємництва залежить від внутрішніх інноваційних ресурсів підприємства рис. 1 [2].

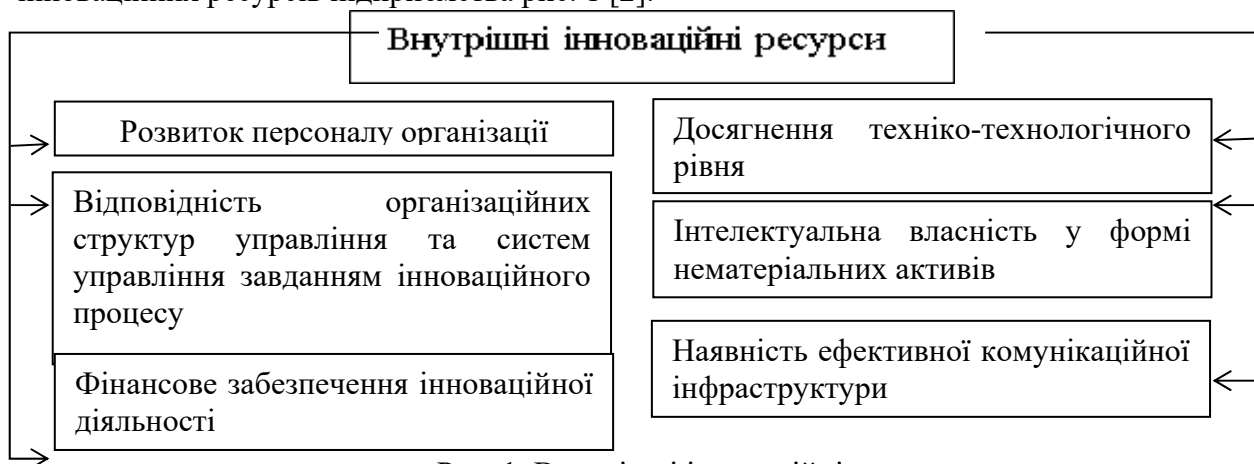


Рис. 1. Внутрішні інноваційні ресурси

Розглядаючи детально внутрішні інноваційні ресурси, можна сказати, що розвиток персоналу організації як інноваційного ресурсу характеризується рівнем професійної та якісної підготовки, навчання і інноваційності персоналу. Основним чинником, стимулювання розвитку організації, керівники підприємств вважають кваліфікацію кадрів. В інноваційній діяльності цей фактор стає ключовим. Високий професійний і освітній рівень працівників - необхідна умова його інноваційності. Тому частка інженерно-технічних працівників на підприємстві, які мають вищу професійну освіту, з досить високим ступенем точності характеризує інноваційність організації в цілому. З інноваційним рівнем пов'язане прагнення і здатність співробітників засвоювати нові професійні знання і навички, тобто здатність вносити суттєві зміни у стратегію і тактику організації. Інноваційність персоналу - це його здатність до генерації ідей та їх ефективного впровадження [1].

Другим внутрішнім інноваційним ресурсом є досягнення техніко-технологічного рівня, який є обов'язковою умовою і джерелом інноваційної діяльності підприємств. Чим вищий техніко-технологічний рівень виробництва, тим більш радикальні інновації бувають і більш недоступні для імітації у конкурентів.

В якості інноваційного ресурсу підприємства велике значення мають відповідні організаційні структури і система управління, така важлива їх характеристика, як гнучкість. Організаційна будова підприємств має відповідати наступним вимогам [5]:

- можливості створення слабоструктурованих інноваційних колективів тимчасового характеру (в тому числі включають працівників різних підрозділів підприємства) на ранньому етапі розвитку нововведення;

- наявності організаційного механізму оформлення та зміцнення статусу тимчасового інноваційного колективу в разі успішного проходження ним ранній стадії

розробки;

- наявності ефективного механізму мотивації і стимулювання інноваційної діяльності.

Основним інноваційним ресурсом будь-якої організації в даний час є нематеріальні активи, якими вона володіє. Нематеріальні активи - це невлічимі ресурси організації (вони не піддаються однозначній фінансовій оцінці), і саме це перетворює їх у джерело стійкої конкурентної переваги.

Вагомою складовою частиною інноваційних ресурсів підприємства - наявність ефективних інноваційних комунікацій, що дозволяють забезпечити комплексне взаємодія між усіма учасниками інноваційної діяльності в ході виконання відповідних етапів інноваційного процесу [4].

Загальна умова успішності інноваційної діяльності - достатнє фінансування. Рівень фінансування залежить від фінансового стану підприємства, стратегічної пріоритетності інноваційної діяльності, обраної інноваційної стратегії розвитку, попередніх інноваційних результатів. Рівень фінансування характеризує показник інноваційності підприємства, в тому числі в динаміці та в порівнянні з конкурентами.

Таким чином, інноваційні ресурси є передумовою і умовою інноваційного процесу і складають об'єктивну характеристику інноваційного потенціалу підприємства. Кожна складова інноваційного потенціалу оцінюється по ряду параметрів. Сукупні інноваційні ресурси підприємства являють собою складну функцію потенціалів окремих видів ресурсів, яка повинна бути предметом конкретного творчого аналізу в кожному випадку.

Список використаних джерел

1. Бочарова Н. В. Сучасна стратегія інноваційного розвитку Європейського союзу / Н. В. Бочарова // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 2. – С. 43–50.
2. Зубарев А.Н. Методы поддержки инновационной деятельности МСП (зарубежный опыт). – Доповідь на конференції «Малий інноваційний бізнес: стан, проблеми та перспективи розвитку» // Національний технічний університет «КПІ», 09 вересня 2011р. С. 5–15.
3. Кабанов А., Нейсбург В., Драчук Ю. Про систематизацію методичних підходів до оцінки економічної ефективності інновацій у промисловому виробництві // Економіка України. – 2005. - № 9. – С. 70-74.
4. Лазаренко Ю. О. Інноваційна активність підприємства як економічна категорія / Ю. О. Лазаренко // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. Праць – К. : КНЕУ, 2010. – Вип. 26–27. – С. 40–48.
5. Шайдюк І. Є., Черкасова Ю. І. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності малих підприємств в Україні / Шайдюк І. Є., Черкасова Ю. І. // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2010. — № 1 (3). — Том 2. — С. 357—358.

Сидоренко Дарина Романівна

студентка ВНЗ «Інститут Реклами»

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті розглянуто теоретичні аспекти комерціалізації інноваційної діяльності та їх потенціал у вітчизняних підприємств.

Ключові слова: вітчизняні, комерціалізація, інновації, потенціал.

У сучасних умовах розвитку суб'єктів господарювання стає більш залежним від ефективного використання нововведень. Саме успішне впровадження інновацій сприяє економічному зростанню, підвищенню конкурентоспроможності підприємств і країни в

цілому. Проте впровадження різного роду нововведень на вітчизняних підприємствах, як правило, здійснюється час від часу, а не на постійній основі, що обумовлюється слабким розвитком інноваційної діяльності [1].

Система комерціалізації результатів інноваційної діяльності складається з підсистеми, в якій проводиться оцінка об'єкта, формуються стратегії його продажу та підсистеми трансферу готової продукції новаційно-інноваційної діяльності.

Комерціалізація означає діяльність з продажу або сприяння продажу товарів та послуг. Термін «торгівля» має подвійне значення: в одному випадку він означає самостійну галузь національної економіки, а в іншому - торгові процеси, спрямовані на здійснення актів купівлі-продажу товарів. Таким чином, комерціалізація - це процес виведення товару чи послуги на ринок з метою їх подальшого продажу споживачам.

Процес комерціалізації за своєю природою має дві складові [3]:

- процес оцінювання об'єкта комерціалізації, умов його продажу та формування стратегії комерціалізації;
- процес купівлі-продажу об'єкта комерціалізації.

Перша складова процесу комерціалізації має оціночний характер економічних процесів і на практиці реалізується як оцінка процесу та формування стратегії комерціалізації.

Друга складова процесу комерціалізації - здійснення процесу купівлі-продажу або трансферу об'єкта інноваційної діяльності. Структура процесу трансферу об'єктів інноваційної діяльності є такою: переговори та домовленість між суб'єктами трансферу щодо умов купівлі-продажу чи передачі; правове оформлення акту купівлі-продажу чи передачі; факт купівлі-продажу чи передачі. Процес трансферу потребує знань у галузі мистецтва продажу, психології та юриспруденції, оскільки тут мають місце переговорні процеси та правове оформлення факту трансферу.

Перспективним джерелом інновацій є малі підприємства, у яких не вистачає власних засобів для доведення технології до ринкової стадії. В іноземній практиці все більш важливим джерелом інновацій стають невеликі організації венчурного типу, технопарки, що залучають до себе капітал зацікавлених фондів, корпорацій [5].

Передача інновації може здійснюватися в різних формах, різними способами і за різними каналами. Вона може передаватися на комерційній і некомерційній основі, бути внутріфірмовою, внутрідержавною і міжнародною. Форми передачі інновацій на некомерційній основі [2]:

- інформаційні маси спеціальної літератури, комп'ютерні бази даних, патенти, довідники і т.п.;
- конференції, симпозиуми, семінари, виставки;
- навчання, стажування, практика студентів, вчених і фахівців, здійснювані на паритетній основі вищими навчальними закладами й організаціями;
- перехресне ліцензування на паритетній основі;
- міграція вчених і фахівців з наукових у комерційні структури і навпаки;
- утворення нових невеликих, високотехнологічних організацій венчурного типу фахівцями з вузів і організацій.

Варто підкреслити, що практично весь обсяг передачі інновації в комерційній формі оформляється чи супроводжується ліцензійним договором. У договорі можуть бути такі вимоги:

- зобов'язання ліцензіара використовувати наукову технічну інформацію (ТІ) тільки у визначених межах (галузевий, територіальний аспект);
- зобов'язання ліцензіара і (чи) ліцензіата передавати всю інформацію про доробки, удосконалювання набутої ТІ;
- зобов'язання ліцензіара здобувати у вигляді так званих "пов'язаних закупівель" великий обсяг технологічно простої продукції — комплектуючих деталей, складальних одиниць, напівфабрикатів;

- вказівка терміну, протягом якого ліцензіат одержує роялті;
- включення в ліцензійну угоду права ліцензіара користуватися товарним знаком, торговою назвою, що може становити до 25% всього обсягу ліцензійної угоди з вартості [4].

Комерційні передачі інновацій оформляються у вигляді договору (ліцензійного, про спільне виробництво, договору закупівлі-продажу, про науково-технічне співробітництво).

На міжфірменому, державному і міждержавному рівнях інноваційний обмін регулюється законодавчими актами національного і міжнародно-правового характеру, а також конкретними договорами й угодами між організаціями. Виведення усіх видів договорів вимагає значних витрат часу, експертизи і багатоступеневих переговорів.

Список використаних джерел

1. Бут С. Ю. Механізм комерціалізації результатів інноваційної діяльності / С. Ю. Бут, І. О. Совершенна // Іновац. економіка: Всеукр. наук.-виробн. журн. – 2009. – № 2. – С. 20-23.
2. Гамота Ю. Б. Шлях від фундаментальних досліджень до інновацій [Електронний ресурс] / Ю. Б. Гамота. – Режим доступу: http://www.crdf.org/events/events_show.htm?doc_id=305977
3. Мокій А. І. Комерціалізація технологій та об'єктів патентного права : навчальний посібник / А. І. Мокій, І. Г. Бабець, Ю. В. Полякова. – Львів : Видавництво ЛКА, 2010. – 416 с. ISBN 978-966-1537-79-7.
4. Станіславик О. В. Комерціалізація результатів інноваційної діяльності / О. В. Станіславик, К. В. Ковтуненко // Одеський політехнічний університет, Одеса, 2011. – № 2. С. 301 – 306.
5. Суїні Ю. Управління і комерціалізація інтелектуальної власності в університетах та дослідницьких центрах / Ю. Суїні // Інтелект. власність. – 2006. – № 4. – С. 20-31.

Сидоренко Таміла Олександрівна
студентка ВНЗ «Інститут Реклами»

СОЦІАЛЬНА РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОКРАЩЕННЯ ІМІДЖУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Анотація. В статті розглянуто теоретичні аспекти соціальної реклами та складові покращення іміджу освітніх послуг.

Ключові слова: соціальна реклама, імідж, освіта, послуги.

Соціально-економічні перетворення, що відбуваються останнім часом на Україні та в інших країнах, призвели до радикальних змін у життєдіяльності суспільства. Відбулася певна трансформація соціальної системи й, зокрема, багатьох соціальних зв'язків, а також в соціально-комунікаційних відносинах (реклама, зв'язки з громадськістю).

Згідно зі статистикою, людина від народження до повноліття в середньому бачить 350 тис. реклам. Найкориснішою, з позиції не лише інформування, а й формування поглядів, є соціальна реклама. Соціальна реклама - досить молодий напрям у сфері суспільних комунікацій. Вона почала розвиватися в Україні не так давно й досі не набрала необхідних обертів. Соціальна реклама - це інформація будь-якого виду, розповсюджена в будь-якій формі, яка спрямована на досягнення суспільно корисних цілей, популяризацію загальнолюдських цінностей і розповсюдження якої не має на меті отримання прибутку [1]. Тобто це спеціальна інформація некомерційного змісту про загальнолюдські духовні, моральні, етичні, естетичні, громадські, родинні та національні цінності, добрі традиції, бережливе ставлення до природи і довкілля, здоровий спосіб життя, екологічну безпеку

тощо, яка створюється і поширюється у будь-якому виді та формі й спрямована на досягнення суспільно-благородних цілей [2].

Термін "соціальна реклама" питомо не український, це дослівний переклад загальносвітового поняття "public advertising". Але в світовій практиці він об'єднує два різні поняття: "некомерційна реклама" і "суспільна реклама". Лише Україна, Росія та ще деякі країни СНД оперують об'єднаним терміном, не розчленовуючи його на складники. При такому підході важко виокремити саме соціальну рекламу серед видів і підвидів комерційної та політичної реклами.

Міжнародний досвід вибудовує три базові системи, згідно з якими сфера соціальної реклами може розвиватися в цивілізованих рамках. Україна наразі не належить до жодної з них. Щоб вирішити яким шляхом рухатися, необхідно серйозно вивчити ці системи на рівні практики, методології та законодавства, а потім, обравши одну з них, адаптувати до українських реалій. На сьогодні найближчою для України є англійська модель, яка має чітку, відносно централізовану систему. У ній головний інформаційний офіс при уряді збирає від усіх державних структур замовлення, розподіляє їх серед різних рекламних агентств і є єдиним замовником соціальної реклами в ЗМІ. Окрім проблеми з інформаційним простором, необхідним для поширення соціальної реклами, актуальним залишається й її фінансування. Основними замовниками такої реклами є громадські та державні організації, які повинні використовувати свої бюджетні ресурси для її створення. Жодних узаконених дотацій не існує [5].

На думку експертів, соціальну рекламу в Україні повинні виробляти: державні структури — 33,15 %, громадські організації — 32,07 %, благодійні фонди — 20,65 % і бізнес-структури — 11,96 %. Через соціальну рекламу як засіб та механізм можна реалізовувати багато функцій: інформаційні, популяризаторські й соціальні послуги. З її допомогою можна актуалізувати проблеми соціуму та визначити шляхи їх розв'язання [3]. Феномен соціальної реклами полягає ще й у тому, що вона одночасно - вид мистецтва, компонент соціальної політики та механізм впливу на формування громадської думки. Через систему образів, мовних засобів рекламні ідеї висвітлюють те, що хвилює багатьох. Але поняття "багатьох" не повинне засліплювати рекламотворців, бо перед впровадженням рекламного продукту важливо визначити цільову аудиторію. Також важливо, щоб замовник знав закони й закономірності впливу як візуального, так і вербального складників реклами [4].

Під іміджем навчального закладу розуміють емоційно забарвлений, свідомо сформований образ закладу, наділений цілеспрямовано заданими характеристиками та покликаний чинити певний емоційно-психологічний вплив на конкретні групи соціуму. Що стосується соціальної реклами освітніх закладів різного рівня акредитації, то керівники освітніх закладів взагалом не використовують цей вид рекламування своїх основних послуг – освіти.

Головними суб'єктами формування іміджу освітнього закладу є його керівник, працівники, діти, батьки, педагогічні працівники, що надають освітні послуги; педагоги початкової школи, працівники органів управління освітою тощо.

Основні складові покращення іміджу освітніх послуг:

– чітке визначення педагогічним колективом візії, місії та концепції освітнього закладу

– педагогічна, соціальна і управлінська компетентність працівників;

– сформований образ керівника – професіонала, лідера, яскравої, захопленої особистості, яка здатна надихнути колектив на досягнення високої мети;

– ефективна організаційна культура закладу, що містить колективні норми, цінності, певну філософію управління, увесь спектр поглядів, відносин, що визначають специфіку поведінки колективу у цілому;

– якість освітніх послуг;

– зв'язки освітнього закладу з різними соціальними інститутами;

- турбота адміністрації освітнього закладу про надання своєчасної актуальної психологічної допомоги учасникам освітньо-виховного процесу, які відчувають труднощі;
- наявність яскравої зовнішньої символіки;
- пріоритети та матеріальна база освітнього закладу;
- види освітніх послуг.

Отже, формування, використання та застосування соціальної реклами освітніми закладами підвищить імідж їх функціонування, призведе до підвищення рівня якості (викладання, ведення документації) та підвищить статус освітнього закладу на ринку освітніх послуг.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про рекламу» від 03.07.1996 № 270/96-ВР, редакція від 05.08.2015, Режим доступу <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Бугайова О. І. Соціальна реклама як особливий жанр. – Режим доступу: [file:///C:/Users/1/Downloads/mvkfm_2013_1\(1\)_21%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/1/Downloads/mvkfm_2013_1(1)_21%20(3).pdf)
3. Стрелковська А. Л. Соціально-педагогічні умови формування позитивно спрямованої поведінки молоді засобами соціальної реклами: автореферат канд. пед. наук: 13.00.05 / Національний педагогічний ун-т ім. М. П. Драгоманова. – К., 2007. – 26 с.
4. Зуева Е.И. Подходы к формированию имиджа образовательного учреждения / Е.И. Зуева. – М. : Мысль, 2001. – 107 с.
5. Имидж корпорации. Как нравиться людям / [составитель Шепель В.М.]. – М. : Народное образование, 2002. – 402 с.

Соболева Ірина Валеріївна

студентка МНУ ім. В.О. Сухомлинського
Науковий керівник к.е.н. Клименко С.О.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НАРАХУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В УКРАЇНІ

Анотація. Робота присвячена опрацюванню останніх змін нормативно – законодавчого регулювання обліку розрахунків з оплати праці, нарахуванню і утриманню податків і зборів із заробітної плати.

Ключові слова : заробітна плата, облік, оподаткування.

Перехід України від планової централізованої економічної системи до ринкової, інтеграція її у світовий європейський простір вимагає запровадження принципово нового організаційно-економічного механізму регулювання обліку розрахунків з оплати праці. Заробітна плата для підприємства є одним з елементів витрат на виробництво, що включається до собівартості продукції, робіт (послуг), і водночас, є головним чинником забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці [1, с.19]. Від правильно побудованої системи оплати і стимулювання праці працівників багато в чому залежить ефективність роботи підприємства.

У зв'язку з набранням чинності з 01.01.2011 року Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» почалося сплачування єдиного соціального внеску [2]. Після введення єдиного внеску відбулося значне спрощення: обліку, надання звітності, нарахування і розрахунків по соціальному страхуванню, покращився документообіг. Але наслідки від цього запровадження занадто перебільшені, адже планувалося, що всілякі внески на загальнообов'язкове соціальне і пенсійне страхування нараховуватимуться єдиної сумою. Однак, на практиці одна компанія використовує різні ставки, а також запровадження ЄСВ не призвело до суттєвого скорочення адміністративних витрат, адже всі чотири фонди продовжують функціонувати і на їх утримання втрачаються кошти з бюджету.

Згідно з п. 3 розділу II Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного

соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» з 01.01.2015 р. деякі роботодавці отримали право застосовувати при нарахуванні ЄСВ зменшувальний коефіцієнт 0,4 до встановленої їм згідно з класом професійного ризику ставки ЄСВ. Відповідно якщо ставка ЄСВ становить 36,77%, то коефіцієнт 0,4 зменшить її до розміру 14,7%, що більш ніж уполовину зменшує навантаження на роботодавця [3]. Але щоб застосувати такий коефіцієнт, роботодавцю треба відповідати певним вимогам. По-перше, такий коефіцієнт може бути застосовано до зарплати працівника тільки за його основним місцем роботи. По-друге, роботодавець одночасно має значно збільшити базу нарахування ЄСВ та розмір середньої заробітної плати по підприємству, яка при цьому має становити не менше ніж 3 мінімальні заробітні плати, а також середній платіж на одну застраховану особу після застосування коефіцієнта має становити не менше ніж 700 гривень.

Проте вже з 01.01.2016 р. законодавці передбачають загальне право роботодавців застосовувати зменшувальний коефіцієнт 0,6 без виконання будь-яких умов. Крім того планується об'єднати Фонд соціального страхування від нещасного випадку на виробництві і професійних захворювань та Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, що по оцінках влади дасть можливість скоротити річну суму адміністративних витрат на 600 млн. грн. Вцілому даним законом передбачається зниження ставок ЄСВ для підприємств, що виведуть розрахунки з оплати праці з тіні [3]. На нашу думку, цей закон є економічно обґрунтованим в умовах сьогодення, але результати не будуть масштабні, оскільки з тіні вийде не багато компаній через необхідність виконання багатьох вимог передбачених законом. Необхідно в подальшому коректувати прогалини в існуючому законодавстві та намагатися здійснити більш масштабні та раціональні зміни в законодавстві. У процесі реформування оплати праці необхідно подолати кризові явища, що нагромадилися у цій сфері, а саме: бідність серед працюючого населення, низький рівень оплати праці, заборгованість із виплати заробітної плати, несправедливість в оплаті праці.

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» передбачає підвищення з 1 січня 2015 року ставки ПДФО для доходів, що перевищують 10-кратний розмір мінімальної заробітної плати (тобто 12180 грн) яка становитиме 20% (раніше було 17%) до суми перевищення [4]. До доходу в розмірі до 10 мінімальних зарплат як і раніше застосовується ставка 15%.

Із 3 серпня 2014 року в Україні запроваджено військовий збір, об'єктом оподаткування яким з 1 січня 2015 року є загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід платника податку. Таким чином, загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід визначатиметься по аналогії з доходами, які обкладаються ПДФО. При цьому застосування негрошового коефіцієнта під час оподаткування військовим збором не передбачено [5]. Ставка збору становить 1,5 відсотка від об'єкта оподаткування, без вирахування сум ПДФО, ЄСВ, страхових внесків до Накопичувального фонду, у випадках, передбачених законом.

З 1 січня 2015 року набрав чинності Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці" яким, зокрема, передбачено зміну розмірів виплат допомоги по тимчасовій непрацездатності застрахованим особам [3]. Відтепер відповідно до статті 24 Закону України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування" допомога по тимчасовій непрацездатності виплачуватиметься застрахованим особам у нових розмірах (Табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Розмір виплат допомоги по тимчасовій втраті працездатності

Страховий стаж	% середньої заробітної плати (доходу) до 01.01.2015 року	% середньої заробітної плати (доходу) після 01.01.2015 року
до 3 років;	60	50
від 3 до 5 років		60
від 5 до 8 років	80	70
понад 8 років	100	100

На сьогоднішній день питання розрахунків з оплати праці набуває важливого значення, оскільки зі зміною законодавства дещо спростився облік заробітної плати, але цим ускладнилася робота бухгалтера у зв'язку з неповною обізнаністю з новими законодавчо-нормативними документами та їх невідповідністю один одному існує вірогідність допущення помилок в обліку розрахунків з оплати праці. На порядку денному в країні постають питання встановлення нових більш високих стандартів життя населення, гідної оплати праці, скорочення нерівностей у доходах населення.

Список використаних джерел

1. Андрійченко Ж.О. Організація мотивації праці на підприємствах в умовах реструктуризації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / Ж.О. Андрійченко. – Харків, 2010. – 19 с.

2. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

3. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці" від 28.12.2014 № 77-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/77-19>.

4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Тишина Катерина Олександрівна

студентка ВНЗ «Харківський національний університет ім. В.В. Докучаєва»

Науковий керівник – кандидат економічних наук Пеняк Ю.С.

НЕОБХІДНІСТЬ РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ДЛЯ ВИХОДУ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ*

Анотація: Рефінансування дебіторської заборгованості - це форма реструктуризації активів, що полягає в переведенні дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів.

Ключові слова: заборгованість, дебітори, рефінансування, оцінка

Основний текст: У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємства постійно виникає потреба в проведенні розрахунків зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Відвантажуючи продукцію або надаючи деякі послуги, підприємство, як правило, не отримує гроші в оплату негайно. Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на стан підприємства [2, с.31].

Актуальність аналізу заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає дуже не вигідною.

Оцінка ліквідності та можливості рефінансування дебіторської заборгованості кризового підприємства потребує вирішення трьох взаємопов'язаних завдань:

1. детальний аналіз її обсягу, складу, віку, вірогідності погашення тощо;
2. розробка політики погашення дебіторської заборгованості, оцінка дієвості її реалізації;
3. оцінка розміру грошових надходжень від рефінансування.

Як відомо, дебіторами підприємства є його різноманітні контрагенти, які згідно з договірними умовами мають певну заборгованість перед підприємством, тобто є його боржниками. Виникнення дебіторської заборгованості зумовлено тим, що договірні відносини підприємства з його різними господарськими контрагентами можуть передбачати певний часовий лаг (проміжок часу) між прийняттям на себе певних зобов'язань та їх фактичним виконанням [5, с.20].

Політика погашення дебіторської заборгованості є складовим елементом управління дебіторською заборгованістю в цілому. Метою її розробки є найбільш швидко вивільнення грошових коштів, авансованих у формування дебіторської заборгованості, та їх повернення в оборот підприємства. Досягнення цієї мети забезпечується здійсненням операцій з рефінансування дебіторської заборгованості та судових процедур стягнення боргу [2, с.32].

Оцінка можливості рефінансування наявної дебіторської заборгованості кризового підприємства передбачає збір та систематизацію різноманітної інформації:

- перелік банків та інших фінансових установ, що надають дану послугу;
- огляд кон'юнктури відповідного сегмента фінансового ринку;
- систематизація умов проведення відповідної операції та її вартості;
- вимоги до дебіторів, заборгованість яких рефінансується (обсяги, статус дебітора, його місцезнаходження, галузь діяльності, правове оформлення тощо);
- правове регулювання даної операції;
- особливості бухгалтерського та податкового обліку її здійснення;
- перелік, обсяг (рівень) додаткових витрат, які виникають при її підготовці та перебігу [5, с.21].

Зібрана інформація дозволяє визначити обсяг заборгованості, яка може бути рефінансована на підставі використання тієї або іншої форми; оцінити обсяги та терміни отримання грошових коштів у порядку рефінансування заборгованості, виходячи з ринкових умов здійснення відповідних операцій, розробити графік та бюджет необхідних витрат, які пов'язані з проведенням рефінансування; спрогнозувати обсяг чистого грошового потоку, який може бути отриманий [3, с.25].

Доцільність операцій щодо рефінансування заборгованості визначається, з одного боку, терміновістю отримання грошових коштів (з урахуванням стадії розвитку кризи); з іншого - економічною доцільністю (за нежорсткості часового обмеження). Економічна доцільність рефінансування дебіторської заборгованості може бути оцінена за допомогою спеціальних оціночних показників:

1. Коефіцієнт втрат - розраховується як співвідношення чистого грошового потоку від рефінансування до балансової оцінки дебіторської заборгованості. Чим менше значення має коефіцієнт втрат, тим більш привабливою є дана форма рефінансування.

2. Коефіцієнт ефективності вивільнення коштів, який розраховується шляхом зіставлення фактично отриманого грошового потоку та очікуваного з урахуванням оцінки якості та ризику непогашення дебіторської заборгованості. Чим більше значення має цей показник, тим більш ефективним є рефінансування заборгованості. За наявності альтернативних пропозицій критерієм вибору є мінімізація збитків [4, с.208].

До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості належать:

1. Факторинг - продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку, іншими словами — це операція з перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи іншому кредиторі (фактору) з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредиторі.

2. Облік, або дисконтування, векселів. Зміст цієї операції полягає в тому, що банк, придбавши вексель за іменним індосаментом, терміново його оплачує пред'явникові, а платіж отримує лише з настанням зазначеного у векселі строку погашення. Економічна сутність операції дисконтування така: держатель векселя достроково реалізує його банку, тобто комерційний кредит перетворюється на банківський. За достроковий платіж банк утримує з номінальної суми векселя певну винагороду на свою користь, тобто оплачує вексель за мінусом знижки.

3. Форфейтинг — кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, які акцептував імпортер. Продавцем вимог у разі форфейтингу може бути підприємство, яке виконало зобов'язання за контрактом і має намір рефінансувати дебіторську заборгованість, аби зменшити кредитний ризик та підвищити ліквідність (платоспроможність). Форфейтинг здійснюється, як правило, за участю банківської установи і також є одним зі способів перетворення комерційного кредиту в банківський [1, с.62].

Створення ефективної моделі обліку і аналізу дебіторської заборгованості дозволить уникнути ризиків неплатоспроможності і зниження показників ліквідності внаслідок отримання об'єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Бугай В.З. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / В. З. Бугай, Н. О. Головка // Держава та регіони. - Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – №1. – С. 60-63.

2. Бровко О.Т. Механізм управління дебіторською заборгованістю / О.Т. Бровко, О.С. Броцвін, Н.В. Шмунь / Економічні науки // Облік та аудит.-2010. – №7. – С.31-32.

3. Приказка Г.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємства, методи її рефінансування / Г.Д. Приказка, А.Л. Підгірна / Економічні науки // Облік та аудит. –2010. – №7. – С.23-27.

4. Стоянова Є.С. Управління оборотним капіталом / Є.С. Стоянова. – К.: – Алерта, 2015. – 234 с.

5. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескоста // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С.20-24.

Феоктістова Олена Олегівна

студентка ЕК ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»

ШЛЯХИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Анотація. Зміни в економіці торкнулися усіх сфер життєдіяльності, зокрема підприємницької діяльності. Вітчизняні підприємства потребують конкретних заходів для виходу з кризи.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, прибуток, збутова політика підприємства, фінансова стійкість.

Наразі, економіка України переживає не найкращі часи, а тому і вітчизняні підприємства перебувають у кризовому стані відповідно. Неплатоспроможність підприємств негативно впливає як на окремі сектори економіки, так і на

загальноекономічне становище держави. Нормою сьогодення можна назвати ризики, які пов'язані з банкрутством та збитками.

В усіх секторах економіки доходи мають тенденцію до неухильного зниження. У період кризи виживає той, хто може швидко адаптуватися до змін і застосувати будь-які можливі методи для боротьби з нею.

Сучасний ринок постійно змінюється. Швидкість змін така велика, що саме пристосування до них стає істотною перевагою підприємств у конкурентній боротьбі [1, с. 157].

У сучасних умовах господарювання підприємств важливим є врахування таких елементів, як платоспроможність, фінансова стійкість, прибутковість підприємства.

Головною метою будь-якого підприємства є отримання прибутку. Якщо підприємство хоче отримати максимальний дохід, то обов'язковим етапом є вкладання коштів.

В умовах конкурентного середовища актуальності набуває оптимізація збутової політики підприємства. Підприємству необхідно активізувати політику в галузі маркетингу з метою просування своєї продукції, яка фактично за рахунок високої якості та ціни, нижчої від середньої галузевої є конкурентоспроможною [2, с. 85]. Важливими для вирішення є питання реклами, упаковки, стимулювання збуту різними шляхами. Правильний підхід до просування продукції виробників товарів дозволить збільшити реалізацію продукції, що створить реальні передумови для виходу підприємства з фінансово-економічної кризи.

Для розширення ринків збуту підприємство може створити пункти роздрібної торгівлі. Це призведе до збільшення прибутку та збільшення оборотності капіталу.

Конкурентоспроможність на ринку збуту можна досягти шляхом зниження ціни на продукцію, впровадження інновацій у виробництві, механізацією виробництва та зниженням собівартості продукції.

Підприємство має працювати над новими товарами, які зацікавлять споживачів.

Випуск нового товару на ринок:

- 1) приверне увагу споживачів до вашої продукції;
- 2) приверне увагу інвесторів до вашого підприємства;
- 3) підніме вашу конкурентоспроможність на ринку.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Насамперед на фінансовий стан підприємства позитивно впливає безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції [3, с. 104].

Саме за рахунок стійкої фінансової складової підприємство спроможне вкладати кошти у розробку нових товарів (послуг), освоювати нові ринки збуту шляхом демпінгу, забезпечувати або сприяти забезпеченню маркетингової стійкості підприємства, розвивати нові напрями діяльності, підтримувати інвестиційну стійкість, і, маючи висококваліфікований персонал, забезпечувати кадрову стійкість підприємства, ефективний процес управління. Отже, фінансова складова вважається провідною та вирішальною, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси є рушійною силою будь-якої економічної системи [4, с. 55].

Важливою є кадрова стійкість підприємства, що полягає у тому, що від кваліфікації, корпоративної культури і компетенції працівників залежать, чи буде конкретний клієнт і надалі замовляти продукцію підприємства, чи обере конкурента. Це залежить від: кваліфікованого обслуговування під час продажу та післяпродажного обслуговування; професіоналізму, ввічливості, чесності, порядності, надійності, оперативності, ініціативності та комунікабельності працівників; якісної технічної підтримки продукції; добрих стосунків на всіх рівнях; кваліфікованих менеджерів та інженерно-технічних працівників; корпоративної культури, яка склалася на підприємстві.

Для того, щоб працівники підприємства відповідали всім вищезазначеним характеристикам, потрібен системний аналіз кадрової політики та постійне її вдосконалення. Так, на багатьох 137 підприємствах нині створюються відділи «Управління персоналом», які займаються підвищенням кваліфікації персоналу. Інакше кажучи, кадрова стійкість підприємства забезпечується під час ефективної кадрової політики та соціальної програми стратегії кадрового розвитку персоналу [5, с. 136-137].

Основними кінцевими цілями у забезпеченні стійкого виробничого процесу є: оптимальний обсяг продажів, якість виготовленої продукції, задоволення споживача, одержання прибутку, зміцнення іміджу підприємства, постійний контакт із клієнтами, післяпродажне обслуговування. Саме постійний контроль за підвищенням ефективності виробництва і ресурсним забезпеченням може гарантувати виконання основних цілей виробничого процесу підприємств та його стійкості [2, с.83]

Список використаних джерел

- 1) Штембуляк Д.О. Фінансова безпека як основний інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства // Економічні науки: Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – С. 157-160.
- 2) Ареф'єва О.В., Городинська Д.М. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8(86.) – С. 83-90.
- 3) Сафронська І.М. Методичні підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємства / І.М. Сафронська, Г.С. Белай // Економіка та держава. – 2009. – №11. – С. 104-105.
- 4) Колодізев О. Теоретичні аспекти управління економічною стійкістю підприємства / О. Колодізев, К. Нужний // Галицький економічний вісник. – 2008. – № 1(16). – С. 53-59.
- 5) Рудницька О.М. Шляхи покращання фінансового стану українських підприємств / О.М. Рудницька, Я.Р. Біленська // Національний університет «Львівська політехніка», УДК 658. – 2009. – С. 132-138.

Хало Марія Григорівна

студентка Хорольського агропромислового коледжу
Полтавської державної аграрної академії
Бровко Лариса Василівна
Науковий керівник,
викладач вищої категорії економічних дисциплін

БІОГАЗ ЯК ПЕРСПЕКТИВА ВИХОДУ УКРАЇНИ З ЕНЕРГЕТИЧНОЇ КРИЗИ

Анотація: Біогаз з сільськогосподарських і промислових відходів є новою можливістю для здобуття енергетичної незалежності країни .

Ключові слова: біогаз, біомаса, відходи, альтернативні джерела енергії.

Основний текст: В наш час головною ознакою сильної економіки будь-якої держави є оптимальне забезпечення її потреб енергетичними ресурсами. За даними Державного комітету України з енергозбереження, наша держава щороку споживає близько 200 млн.т умовного палива і належить до енергодефіцитних країн, оскільки майже половину своїх потреб в енергоспоживанні вона покриває за рахунок імпорту, вартість якого щорічно зростає в ціні. В цій ситуації найбільш доцільним напрямом вирішення цієї проблеми стає використання відновлюваних джерел енергії, серед яких широкого розвитку набуває новий сегмент економіки, який охоплює виробництво енергоносіїв біологічного походження. Одним з альтернативних джерел енергії є біогаз. Біогаз має низку переваг перед природним газом, а саме:

1. Біогаз виробляється із біологічної сировини, отже, його виробництво і спалювання є частиною природного циклу вуглецю, що не приводить до накопичення

природного газу в атмосфері і тепличного ефекту. Природний газ добувається з глибини землі, він не є частиною атмосфери, отже, при його спалюванні відбувається накопичення вуглекислого газу.

2. Біогаз — відновлюване джерело енергії, тобто він ніколи не вичерпається. Природного газу і нафти при теперішніх темпах їх використання за прогнозами нам вистачить не більше, ніж на 50 років.

3. При виробленні біогазу немає необхідності транспортувати його на далекі відстані, так як виробництво і сировина знаходяться недалеко від споживача.

Отримання й використання біогазу є важливим шляхом доповнення та часткової заміни традиційних видів палива. Важливий аргумент на користь цього джерела енергії є вирішення екологічних проблем, пов'язаних із утилізацією відходів. Однією з основних тенденцій у розгортанні екологічно безпечної переробки органічних відходів є розвиток комплексних технологій утилізації біомаси за рахунок метанового зброджування, в результаті якого утворюється біогаз. Сировина для виробництва біогазу — насамперед різноманітні органічні відходи агропромислового комплексу, які багаті на целюлозу та інші полісахариди. Перетворення органічних решток на біогаз відбувається внаслідок цілого комплексу складних біохімічних перетворень. Цей процес отримав загальну назву ферментації біомаси. Він відбувається лише завдяки бактеріям і здійснюється у спеціальних технологічних установках — ферментаторах. Необхідність створення та підтримування оптимальних умов для росту й існування культури бактерій у ферментаторі визначає собівартість одержання біогазу. При підрахунку собівартості біогазу необхідно враховувати вартість заходів із утилізації відходів і захисту навколишнього середовища. У цьому разі побудова й експлуатація біогазових установок завжди матиме позитивний економічний ефект. По експертними оцінками, існуючий обсяг сировинних ресурсів агропромислового комплексу України дозволить економічно ефективніше виробляти до 10 млрд.м³ біометану на рік. Зазначимо, що сільськогосподарські відходи являють собою величезне джерело біомаси. Відходи рослинництва і тваринництва забезпечують значну кількість енергії, що поступає тільки деревині, яка є головним видом палива з біомаси на Землі. До сільськогосподарських відходів відносять: відходи рослинних культур, наприклад, соломі, некондиційну продукцію і надлишки виробництва, а також відходи тваринництва у виді гною. В Європі на даний час розроблено чітку стратегію розвитку біогазу на майбутнє, лідером з виробництва якого на сьогоднішній день є Німеччина, яка вже зараз має 8000 біогазових установок. Ці установки виробили близько 1 млрд. м³ газу і планується довести виробництво біогазу до 6 млрд. м³ на рік. Підвищений інтерес до виробництва біогазу спостерігається не тільки серед розвинених країн. Країни Південно-Східної Азії, що особливо залежать від імпорту нафти та газу, також зацікавлені в організації впровадження альтернативних джерел енергії. Підтримка розвитку біогазу в Україні повинна базуватися на наступних чинниках:

- гармонізація законодавства України по біогазу із законодавством ЄС;
- підготовка та впровадження стратегії розвитку ринку біогазу України;
- введення програм и просування використання біогазу;
- забезпечення експорту біогазу на ринок ЄС та СНД;
- введення фінансових стимулів і інвестиційно-інноваційної підтримки в сфері виробництва біогазу;
- виробництво біогазу на власні потреби в сільському господарстві;
- особливі податкові рамки при виробництві біогазу для власних потреб;

В Україні пропонується побудувати протягом 2015-2025 років 2000 біогазових комплексів середньою потужністю 700 м³ біометану на годину. Це дасть можливість замінити п'яту частину природного газу, який споживається в Україні. Так як біогаз закачується в загальну газотранспортну мережу, то його можна використовувати як для виробництва електроенергії, так і енергозабезпечення країни тепловою енергією. Україна,

як аграрна держава, має значний потенціал для розвитку власного ринку біогазу, що є надзвичайно важливим фактором в умовах нестабільної світової економіки, та росту цін на традиційні енергоносії. Вирішити проблеми використання біогазу можна за рахунок переходу частини господарств на новітні енергозберігаючі технології. Але тут виникають головні проблеми. Адже в Україні багато сільськогосподарських підприємств, які виступають консерваторами стосовно даних нововведень. Але для того щоб була сприйнята ідея треба інформувати населення, а особливо тих, хто веде сільськогосподарську діяльність. Таким чином, вирішення проблем в галузі біоенергетики призведе до покращення ситуації в аграрному секторі України, а також сприятиме вирішенню економічних, соціальних, екологічних проблем і досягненню національних стратегічних цілей.

Список використаних джерел

1. Дудар В.Т. Актуальні проблеми формування і функціонування ринку біопалива в Україні / Всеукраїнський науково-виробничий журнал. - 2010. - С.181-184
2. Проскурина О.В. Перспективи виробництва і застосування біопалива в Україні / Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. -2011.
3. Скрипниченко В.А. Інноваційні аспекти виробництва біопалива на Україні: стан, проблеми, перспективи / В.А. Скрипниченко // [Електронний ресурс]: www.nbu.gov.ua
4. Калетник Г.М., В.М. Пришляк Біопаливо: ефективність його виробництва та споживання в АПК України: Навч. Посіб. -К.: «Хай-Тек Прес», 2010. - 312с.
5. Лукянихіна О.А., Вакулєнко І.А. Визначення напрямків розвитку альтернативної енергетики у контексті виробництва біопалива / О.А. Лукянихіна, І.А. Вакулєнко//ВісникСумДУ.-2011. -№ 1,-С. 27-33.

Хіврич Наталія Валеріївна

викладач Технологічного-економічного коледжу

Білоцерківський національний аграрний університет

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

Анотація. У статті висвітлена сутність фінансового стану підприємства, наведені основні показники оцінки та основні прийоми аналізу фінансового стану підприємства. Виявлені шляхи покращення фінансового стану.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, аналіз фінансового стану, фінансова стабільність, фінансова криза, економічна стійкість.

На сучасному етапі розвитку економіки України оцінка фінансового стану підприємств є важливою складовою розвитку підприємництва, оскільки розвиток приватного бізнесу є одним із основних напрямів розвитку економіки країни. Комплексна оцінка фінансового стану підприємств допомагає вчасно виявити та вирішити наявні проблеми в діяльності підприємств. Сучасний розвиток нашої економіки можна охарактеризувати як період потрясінь. Зміни, пов'язані з ризиками, збитками та умовами прогресуючої світової кризи стали нормою сьогодення. Якщо підприємства не будуть прямувати до змін, які охоплюють весь сучасний світ, вони зазнають краху й збанкрутують. Ефективна діяльність підприємства залежить від багатьох чинників, проте одним з найважливіших є фінансовий стан [1]. Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства. Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства. Також, головним завданням кожного підприємства є виявлення шляхів покращення фінансового стану. Аналіз останніх досліджень та

публікацій свідчить про великий інтерес вітчизняних науковців до оцінки фінансового стану підприємства, оскільки обраній тематиці присвячені численні праці таких українських вчених, як Т. А. Городня, Л. І. Зятковська, М. І. Камлик, Т. Д. Костенко, В.М. Опаріна, Л. В. Фролова та інші [2].

Фінансовий стан треба систематично й всебічно оцінювати з використанням різних методів аналізу. Неefективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства, і як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції, до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства [6].

Умовою життєздатності підприємства й основою його розвитку в конкурентному ринку є стабільність (стійкість). Правильна оцінка фінансової стійкості підприємства за сучасних умов господарювання є досить потрібною як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Фінансово-економічний стан та фінансова стійкість підприємства цікавить і його конкурентів, але вже в іншому аспекті – негативному; вони зацікавлені в ослабленні позицій конкурентів на ринку [5].

Першочерговим етапом у покращанні фінансового стану українських підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу. В умовах конкурентного середовища актуальності набуває оптимізація збутової політики підприємства. Підприємству необхідно активізувати політику в галузі маркетингу з метою просування своєї продукції, яка фактично за рахунок високої якості та ціни, нижчої від середньо галузевої є конкурентоспроможною. Важливими для вирішення є питання реклами, упаковки, випуску високоякісної продукції, фірмова торгівля, стимулювання збуту різними шляхами. Варто також звернути увагу на зростання ввізного мита в Україні. Тому вітчизняним виробникам доцільніше буде закуповувати сировину і матеріали в межах нашої країни, аніж ввозити з-за кордону. Ще одним напрямком покращання фінансового стану підприємства є збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства, що збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго- і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі. Наступним напрямком покращання фінансового стану підприємства може стати виробництво і розробка нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво “ходових” товарів, що дасть змогу стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства. Фінансовий стан підприємства не може бути стійким, якщо воно не отримує прибутку у розмірах, що забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів, спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства та їх соціальної сфери [3].

Однією з причин кризового стану вітчизняних підприємств є неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій, зокрема відсутність гнучкого фінансового планування та аналізу, управління ризиками та несвоєчасне виявлення фінансової нестабільності, як наслідок – фінансова криза. Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Насамперед на фінансовий стан підприємства позитивно впливає безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції. Інформаційною базою аналізу фінансового стану підприємства є фінансова звітність [7].

Для оцінки економічної стійкості підприємств необхідно класифікувати її складові за функціональною ознакою, а саме: фінансова, виробнича, кадрова, маркетингова, інвестиційна та управлінська. Проте слід враховувати, що кожна із складових характеризується своїм переліком заходів, які сприяють їх стійкості [4].

Отже, фінансовий стан є найважливішою характеристикою ділової активності й надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів як самого підприємства, так і його партнерів. тому за умов ринкової економіки

істотно підвищився інтерес учасників економічного процесу до об'єктивної та вірогідної інформації про фінансовий стан підприємства. Успіх фінансової стратегії підприємства гарантується, коли фінансові стратегічні цілі відповідають реальним економічним та фінансовим можливостям підприємства, коли управління фінансами централізовано, а методи його є гнучкими та адекватними змінам фінансово-економічної ситуації. Проте, потрібно звернути увагу на те, що для кожного підприємства необхідно обирати індивідуальні шляхи для покращення фінансового стану та усунення недоліків в його бізнес-процесах.

Список використаних джерел

1. Бугай В. З., Омельченко В. М. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства // Держава та регіони. – 2008. – № 1. – С. 34 – 39.
 2. Головка В. І. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека / В. І. Головка, В. А. Мінченко, В. М. Шарманська. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 446 с.
 3. Ільченко О. С., Низьков О. П., Хаустов В. В. Математична модель фінансового стану на основі системи балансових рівнянь // Економіст. – 2006. – № 1. – С. 38 – 41.
 4. Колодізев О., Нужний К. Теоретичні аспекти управління економічною стійкістю підприємства // Галицький економічний вісник. – 2008. – № 1(16). – С. 53 – 59.
 5. Карпенко Г. В. Шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства / Г. В. Карпенко // економіка держави. – 2010. – №1. – С. 61-62.
 6. Обушак Т. А. Сутність фінансового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 92 – 98.
- Череп А. В., Кириченко Л. А. Проблеми визначення фінансового стану підприємств в умовах фінансової кризи. – 2008. – № 6. – С. 233 – 236.

Цемрюк Аліса Сергіївна

студентка ВНЗ Національний університет «Львівська політехніка»

ОСНОВНІ ЗАСАДИ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ІМІДЖУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація: розглянуто та сформульовано ключові завдання, засоби і елементи комунікаційної підтримки іміджу вітчизняних підприємств при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: імідж підприємства, комунікації, зовнішньоекономічна діяльність.

Одним із ключових завдань вітчизняних підприємств є підвищення рівня конкурентоспроможності шляхом створення та підтримки позитивного іміджу на ринку, особливо в умовах активізації євроінтеграційних та глобалізаційних процесів, до яких Україна активно долучається. Внаслідок значного посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках постає необхідність застосування сучасних комунікаційних інструментів, які дають змогу сформувати довіру та лояльність споживачів, розширювати сферу партнерства, забезпечувати фінансовий успіх господарюючого суб'єкта, сприяти укріпленню його ділової репутації.

Дослідження поняття іміджу здобуло досить широке відображення у працях зарубіжних та вітчизняних науковців. Це, насамперед, праці Л.Б. Балабанової, В.А. Вардеваняна, В.Д. Дорофєєва, Т.О. Загорної, О.С. Канцір, А.В. Колодки, Г.В. Костюка, К.Х. Кім, Д.С. Ліфінцева, О.В. Мороз, Н.Б. Норіциної, В.С. Пономаренко, О.О. Ястремської та ін.

Найбільш деталізованим є визначення вітчизняного науковця Л.В. Балабанової, яка визначає, що імідж – це образ товару, послуги або підприємства, як сукупність асоціацій і вражень про них, який складається в свідомості споживачів і формує їх певне відношення до цього товару, послуги або підприємства [1, с. 157].

Для вітчизняних підприємств, які зосереджують свою діяльність на експортно-імпорتنних операціях, необхідно приділяти увагу такому поняттю як зовнішній імідж, що являє собою сприйняття підприємства суспільством, засобами масової інформації, іноземними споживачами [2, с. 49].

Імідж для експортноорієнтованого підприємства – це одна з його головних конкурентних переваг, тому він потребує адекватної оцінки, належної комунікаційної підтримки та постійного моніторингу стану його елементів і підсистем [3].

Досліджуючи саме комунікаційну підтримку іміджу, варто усвідомлювати, які саме елементи при цьому використовуються. До таких елементів відносять [4]: якість продукції, рекламу, уявлення про підприємство, культуру обслуговування, наявність стандартів виробництва та обслуговування, культуру оформлення офісу та його територіальне місцезнаходження, образ підприємства щодо менеджменту та впровадження ноу-хау, спонсорські акції, розробку торгової марки, контакти із засобами масової інформації, образ співробітників та їхньої кваліфікації тощо.

З огляду на вищенаписане, основними завданнями комунікаційної підтримки іміджу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є: підвищення престижу фірми, шляхом виробництва якісних конкурентоспроможних товарів; підвищення ефективності реклами і різних заходів щодо просування товару на зовнішньому ринку; участь у суспільній діяльності, програмах підвищення екологічного розвитку; постійний зв'язок із засобами масової інформації та інвесторами.

Таким чином, підтримка як внутрішнього, так і зовнішнього іміджу підприємства в ринковому середовищі відбувається на основі стратегічного підходу за допомогою інтегрованих маркетингових комунікацій (паблік рілейшнз, реклама, прямий маркетинг, стимулювання збуту, пропаганда), які мають свої сильні і слабкі сторони. Для великих підприємств особливо важлива робота з засобами масової інформації, оскільки великий масштаб операцій потребує досить широкої популярності [5, с. 225].

Як бачимо, комунікаційна підтримка та всебічний розвиток іміджу потребує виваженої, ґрунтовної, та якісної роботи щодо створення, закріплення та посилення позитивної громадської думки про організацію. Імідж вітчизняного підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності – це одна з його головних конкурентних переваг, тому він потребує адекватної оцінки та постійного моніторингу стану його елементів і своєчасної підтримки.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: монографія / Л.В. Балабанова, О.А. Бриндіна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 230 с.
2. Норіцина Н.Б. Формування іміджу як інтегрованої комунікації підприємства / Н.Б. Норіцина // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 3. - С. 48-50
3. Колодка А.В. Аналіз методичних підходів до оцінки іміджу промислового підприємства [Електронний ресурс] / А.В. Колодка // Наука й економіка. - 2014. - Вип. 2. - С. 81-87. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2014_2_14.pdf
4. Міронова Ю.В. Особливості управління маркетинговою інформацією виробничого підприємства [Електронний ресурс] / Ю.В. Міронова, А.В. Кухар, О.Д. Ситнік // Економічний простір. - 2015. - № 95. - С. 220-230. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/есpros_2015_95_24.pdf
5. Колодка А.В. Стратегічне управління іміджем промислового підприємства / А.В. Колодка // Економічна наука ХХІ століття: реалії та перспективи: збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук: у 2 ч. / Наукова організація «Перспектива». – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2013. Ч. 1. – С. 224-228

Ціруг Марта Ігорівна

студентка Національного університету «Львівська Політехніка»

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація: Визначено проблеми діяльності малого і середнього бізнесу в Україні. Сформовано заходи щодо поліпшення кредитування і діяльності підприємств в сучасних умовах.

Ключові слова: малий і середній бізнес, відсоткова ставка кредитування, банківське кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження: Малий бізнес як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва у провідних країнах світу. Малий бізнес – основа сталого розвитку економіки країни в цілому через забезпечення конкурентоспроможності та надходжень ВВП, соціальної захищеності суспільства, формування та підтримку середнього класу.

В теперішніх умовах успішність діяльності малого і середнього бізнесу все більше пов'язане від ступеня залучення кредитних ресурсів банківських установ та інвестицій до системи фінансового забезпечення відтворювальних процесів. Саме банківські кредити, спрямовані на підтримку діяльності, надають «друге життя» бізнесові[1,с.729].

Незважаючи на останні роки розвиток бізнесу в Україні який рік залишається на низькому рівні. Така ситуація спровокована нерозвиненим регуляторним середовищем, слабким доступом до фінансування і низьким зростанням конкуренції. Всесвітній банк, в дослідженні "Проблеми і перспективи розвитку приватного сектора в Україні", особливу увагу приділив малому і середньому бізнесу, адже саме ця сфера потребує значного реформування і внутрішнього рішення проблем. Один з авторів дослідження, директор Всесвітнього банку у справах України, Білорусі, і Молдови Чимяо Фан відмічає, що Україна має досить високий потенціал для розвитку підприємництва[2].

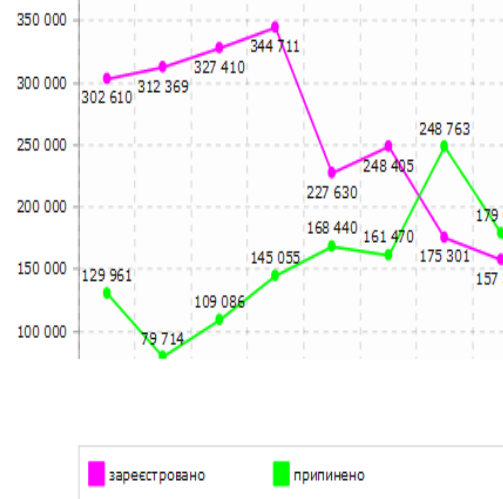
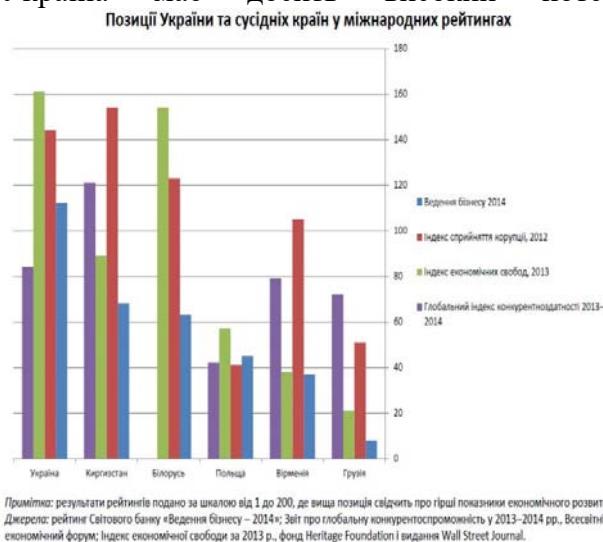


Рис.1, 2. Рейтинг України відносно інших країн і Діаграма динаміку показників реєстрації фізичних осіб-підприємців та припинення їхньої діяльності[3].

Кредитування сфери малого і середнього бізнесу є перевіреним ефективним методом економічного розвитку і може виконувати щонайменше два завдання: створення і стимулювання розвитку малих підприємств. Однак світова фінансова криза 2008–2009 років, негативні процеси у світовій економіці, а також політична криза і рецесія всередині країни завдали удару по банках. Так, за результатами опитування банків, яке проводив Центр соціально-економічних досліджень – «CASE Україна» у травні – червні 2013 року, обсяг портфеля кредитів малому і середньому бізнесу 2012-го у більшості банків був більш як на 30% нижчий. Банки підтверджують, що їхні вимоги до фінансового стану та застави від малих і середніх підприємств-позичальників стали суворіші, вони частіше відмовляють таким клієнтам у наданні кредитів порівняно з докризовим періодом, при цьому частка кредитів на розвиток бізнесу зменшилася [4]. Другим джерелом фінансування МСП є кредити банків. За даними табл. банки найбільше інвестували в основний капітал МСП 2008 року (22,8% від загального обсягу фінансування). Станом на 31.12.2013 частка банківських кредитів становила 14,8%, що на 2,3 відсоткового пункту менше в порівнянні з попереднім роком.

Таблиця 1.

Структура інвестицій в основний капітал МСП за джерелами фінансування у 2008–2013 роках, у % до загального обсягу

Джерело фінансування	2008	2009	2010	2011	2012	2013
кошти державного бюджету	3,7	3,9	2	3,7	5,8	2,5
кошти місцевих бюджетів	1,6	1,8	1,3	1,3	3,1	2,8
власні кошти підприємств та організацій	39,7	51,9	41,4	45,6	59,7	63,4
кредити банків та інші позики	22,8	8,6	5,5	16,5	17, 1	14,8

Найвища відсоткова ставка за кредитами малого бізнесу, яку пропонували банки своєму клієнтові, була зафіксована 2012 року (24%), однак 2013-го вона знизилася на 3,38%.

- відсутність прозорості економічної діяльності позичальників, низька податкова культура, низька якість складених бізнес-планів і пакета документів, відсутність кредитної історії, що значно ускладнює об'єктивну оцінку кредитоспроможності;

- брак або повна відсутність у позичальників ліквідного забезпечення

Суттєвою перешкодою є труднощі з реалізацією застави, яку, за браком відповідної інфраструктури, продають досить довго і за зниженою вартістю; • ризики несвоєчасного повернення кредиту і сплати відсотків за ним; • ризики банкрутства або втрати підприємства через фінансову неспроможність[5с.16].

Сьогодні першим кроком до розв'язання зазначених проблем є схвалення Концепції Загальнодержавної програми підтримки малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки, яка дозволяє поетапно впровадити в Україні нові види фінансової державної підтримки для малого і середнього підприємництва, а саме: часткову компенсацію процентних ставок за кредитами, які надаються під бізнес-проекти, компенсацію лізингових платежів; передбачається розширення програми мікрокредитування, а також розвиток відповідної інфраструктури підтримки [6].

Висновки. Отже, підбиваючи підсумки із вищезазначеного, можна зробити висновок, що сучасний стан джерел фінансування розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в Україні не дає змоги їм активно розвиватися.

Розв'язання всіх перелічених проблем у сфері фінансування МСП в Україні потребує розробки та реалізації комплексу заходів. Він має включати: • на державному рівні потрібно стимулювати створення спеціалізованих банків, розвиток венчурного бізнесу; • здешевлення банківських кредитів, що можливо при проведенні грамотного

регулювання ставок рефінансування і мінімізації вартості кредитів з боку центрального банку; • збільшення суми коштів, передбачених у державному бюджеті, на компенсацію відсотків сплачених МСП банкам за кредитами, отриманими на інвестиційну діяльність; • отримання кредитних канікул. Здебільшого, у кредитних договорах фіксується граничний розмір заборгованості за тілом кредиту на конкретну дату. Тому якщо підприємство дотепер виплачувало кредит із випередженням графіка платежів і створило собі якийсь запас, воно може тимчасово не платити тіло кредиту, а виплачувати тільки відсотки.

Ураховуючи важливість розвитку малого і середнього бізнесу, можна говорити про те, що кредитування цього сектору економіки є перспективним видом бізнесу для українських банків, а також життєво важливим і необхідним для розвитку підприємництва в Україні [7].

Список використаних джерел

1. Іванілов О.С. Економіка підприємства / О.С. Іванілов. — К., 2009. — 729 с
2. Інтернет-журнал ubr.ua. Режим доступу : <http://ubr.ua/business-practice/laws-and-business/malyi-i-srednii-biznes-v-ukraine-puti-vyživaniia-275169>.
3. Інтернет-журнал Infolight. Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/dinamika-malogo-pidpriemnictva-u-2005-2013-rokah>.
4. Держава і мале підприємництво: як відновлювати фінансування? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/macrolevel>.
5. Крухмаль О. В. Джерела та проблеми фінансування малих підприємств в Україні / О. В. Крухмаль, Л. Б. Криворучко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2010. – № 2. – (Серія «Фінанси і кредит»).
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки» від 28 серпня 2013 р. № 641-р.
7. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://visnuk.ubsnbu.edu.ua/article/viewFile/35152/31581>

Черненко Олена Юріївна

студентка-магістр Черкаського державного технологічного університету

ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТИКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Досліджено кредитні відносини, що є і будуть активним фактором підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Виявлено проблеми діагностики кредитоспроможності підприємств.

Ключові слова: кредитоспроможність, ефективність функціонування, фінансові ресурси.

Кредитування є найбільш дохідною статтею активу банку і одночасно – це одна з найризикованіших операцій банків України на сучасному етапі їх діяльності. Існує низка проблем на макроекономічному та мікроекономічному рівнях, які зумовлюють існування загрози необ'єктивної діагностики кредитоспроможності підприємств, що надалі негативно позначається на взаємодії позичальників та кредиторів.

В основу методик вітчизняних комерційних банків щодо діагностики кредитоспроможності юридичних осіб закладено Положення Національного Банку України «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями» №279 від 06.07.2000 р. (Положення №279) [2]. Іншим нормативно-правовим документом, що регулює діагностику кредитоспроможності позичальників, є Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національної рейтингової шкали» від 26.04.2007 р., № 665 (Національна рейтингова шкала) [3], керуючись якою національні рейтингові оператори здійснюють

рейтингування юридичних осіб. Національна рейтингова шкала спрямована на оцінювання кредитного ризику позичальника та визначення його кредитного рейтингу, який характеризує рівень спроможності юридичної особи своєчасно та у повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. При цьому визначено, що кредитні рейтинги можуть бути короткотерміновими (демонструють кредитний ризик у короткотерміновій перспективі – до одного року) і довготерміновими (відображають кредитний ризик у довготерміновій перспективі – понад рік). Національною рейтинговою шкалою передбачено можливість надання прогнозу кредитного рейтингу (позитивний, стабільний чи негативний), який відображає можливі зміни його у перспективі [3]. Варто зауважити, що критерії віднесення підприємства до того чи іншого класу є недостатньо конкретизованими та обґрунтованими, що створює можливості для маніпулювання рейтинговими оцінками.

Проблеми діагностики кредитоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання ґрунтуються насамперед на певних недоліках чинної нормативно-правової бази. Незважаючи на важливість Положення № 279 для уніфікації діагностики кредитоспроможності юридичних осіб, варто звернути увагу на наявність у ньому таких недоліків [4]:

- подані показники оцінювання фінансового стану не містять нормативно-критеріальних значень, що дає змогу комерційним банкам обирати найбільш несприятливі нормативи та маніпулювати класифікацією підприємств-позичальників;

- запропонований для діагностики фінансової стійкості позичальника коефіцієнт маневреності власних коштів ((власний капітал – необоротні активи) / власний капітал) не є репрезентативним індикатором у цій сфері на відміну від коефіцієнтів автономії, фінансового левериджу, тощо, які у методиці відсутні;

- передбачена положенням можливість враховувати певні суб'єктивні чинники для діагностики кредитоспроможності підприємства вже формує засади для суб'єктивної діагностики комерційними банками позичальника;

- запропоновану методику, згідно із Положенням № 279, доцільно було б диференціювати у розрізі малих, середніх та великих підприємств, а також за галузевою приналежністю, адже уніфіковане зіставлення таких абсолютних показників, як виторг від реалізації продукції, собівартість та прибуток (збиток) для цих категорій підприємств не забезпечить отримання об'єктивної бази для порівняння та прийняття на цій основі ефективних рішень стосовно можливості надання кредитних коштів;

- з огляду на те, що на сучасному етапі в Україні йде мова про розроблення загальнонаціональної рейтингової бази даних діагностики кредитоспроможності позичальників, доцільно було б уніфікувати методику ідентифікації класу позичальника на засадах використання об'єктивних індикаторів та критеріїв, тощо.

Що ж стосується Національної рейтингової шкали, то вона містить лише якісну характеристику належності конкретного суб'єкта підприємницької діяльності до певної рейтингової оцінки, при цьому рейтингові агентства не оприлюднюють методики ідентифікації класу кредитоспроможності, а лише висвітлюють сформовані ренкінги (списки підприємств), що не дає змоги здійснити перевірку адекватності рейтингу.

Таким чином кожен суб'єкт господарювання, згідно з чинним законодавством, отримує можливість формувати власні методики діагностики кредитоспроможності, закладати в основу оцінювання різноманітні індикатори та критерії, використовувати відмінні способи ідентифікації класу позичальника.

Отже, можна виокремити певний перелік проблем щодо діагностики кредитоспроможності підприємств фінансово-кредитними установами:

- відсутність уніфікування діагностичних процедур у сфері оцінювання кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб, що зумовлює можливість розроблення комерційними банками власних підходів та методик та створює умови для маніпулювання результатами;

- існування ймовірності отримання одним підприємством різних класів позичальника у різних банківських структурах;
- наявність практики свідомого погіршення результатів діагностики кредитоспроможності підприємства банківськими структурами, що надалі створює умови для підвищення вимог щодо заставного забезпечення кредиту та пропонування несприятливих для підприємства умов співпраці;
- можливість маніпулювання результатами діагностики кредитоспроможності, що призводить до розвитку неформальної співпраці між позичальниками та кредиторами на засадах так званих «відкатів» [5, с.147].

Фінансова криза, яка суттєво вплинула на банківську систему України, непрозорість банків щодо якості їхніх кредитних портфелів, і, як наслідок, їхньої фінансової стійкості, засвідчили наявність суттєвих недоліків що свідчить про необхідність подальших наукових пошуків в цьому напрямі.

Список використаних джерел

1. Безбородова Т. В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану / Т. В. Безбородова // Економіка. Управління. Інновації.– Випуск № 1 (11), –2014.
2. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями: Положення Національного Банку України №279 від 06.07.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0471500-97>.
3. Про затвердження Національної рейтингової шкали : Постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.2007 р., № 665 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/665-2007-п>.
4. Мельник О.Г. Проблеми діагностики кредитоспроможності підприємств / О.Г. Мельник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.3. – С.143-149.
5. Гідулян А. Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2012. – Січень. – С.50-53.

Чорна Марія Владиславівна

студентка Криворізького державного комерційно-економічного технікуму

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація: Розглянуто питання вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності при наданні транспортних послуг вітчизняними підприємствами.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, транспортні послуги, ефективність.

Важливою складовою перспективи виходу з економічної кризи вітчизняних підприємств є зовнішньоекономічна діяльність - одна з сфер господарської діяльності, яка тісно пов'язана з транспортним забезпеченням, яке являється одною з важливих складових процесу організації доставки товарів від місця їх виготовлення до місця споживання. Критерієм ефективності зовнішньоекономічної діяльності є зростання національного доходу держави за рахунок збільшення частки вітчизняної експортної продукції, а відповідно і збільшення транспортних послуг у міжнародному сполученні.

Актуальність теми зумовлена тим, що в умовах інтенсифікації відносин між Європою та Азією, зовнішньоекономічна діяльність різних організацій неможлива без тісної співпраці з транспортними підприємствами, адже вона сприяє розширенню можливостей транспортної інфраструктури, збільшенню обсягів перевезень, відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту,

залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, розвитку економіки держави.

Проблеми ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств завжди знаходилися у центрі уваги вчених економістів.

Теоретичні і практичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних економістів: Ю. Грачева, В. Горчакова, В. Покровської, В. Преснякова, В. Рибалкіна, Л. Стровського, І. Фамінського, Г. Шагалова та ін. [4].

Метою даного дослідження є виявлення основних шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств при наданні транспортних послуг.

Ключове геополітичне становище України у забезпеченні найкоротших транспортних маршрутів у Євразійському регіоні, наявність розгалуженої мережі залізниць та автомобільних доріг, визначають велику роль національного транспортного комплексу як інфраструктури не тільки зовнішньоекономічних зв'язків України, але й важливої складової глобальної транспортно-комунікаційної системи, яка забезпечує динамічний розвиток світової торгівлі.

Аналіз всієї транспортної системи, дає змогу сказати, що зараз присутність України на світовому ринку транспортних послуг на сучасному етапі ускладнена і, водночас, із досить значним падінням показників галузі, за прогнозами фахівців можливе щорічне зростання попиту на транспортні послуги на 4-5%, з огляду на що, обсяги перевезень вантажів у перспективі до 2020 року можуть зрости у 1,5-2 рази, пасажирів - у 1,3-1,5 рази.

За результатами досліджень англійського інституту «Рендел», щодо коефіцієнта транзитності Україна займає перше місце в Європі. Але на сьогодні ступінь використання транспортної інфраструктури України ще досить низький, бо до її облаштування висуваються високі вимоги з приведення її експлуатаційних характеристик до міжнародних стандартів, гармонізації правової бази, методів тарифного регулювання, транспортно-митних технологій тощо [5].

Тому, характерними рисами сьогоденного стану діяльності транспортних підприємств є спад обсягів міжнародних перевезень, критичного рівня досяг фінансовий стан галузі, практично зношений рухомий склад та матеріально-технічна база, їх реконструкція, ремонт та технологічне обслуговування фактично відсутні. Вкрай незадовільно вирішуються питання приватизації, розвитку державно-приватного партнерства, залучення інвестицій, технічних інновацій та технологічної модернізації в галузі, не задовольняються навіть мінімальні соціальні потреби працівників галузі, зруйнована система безпеки та контролю, поставлені в тінь питання встановлення тарифів та ціноутворення, закупівель та використання державного майна, вирішення міжнародних питань з Росією на сьогоднішній день паралізоване, що призводить сьогодні до втрати транзитних перевезень через територію України [3, с.35].

Впевнено можна сказати, що на сучасному етапі зовнішньоекономічна діяльність українських підприємств потребує вдосконалення.

Пропонуємо один із істотних напрямів виходу з економічної кризи - проведення реформи зовнішньоекономічної діяльності, насамперед, транспортних підприємств, яка характеризується децентралізацією зовнішньоекономічної діяльності і поступовою відмовою держави від монополії на зовнішню торгівлю. Підприємства повинні одержувати право самостійного виходу на зовнішній ринок. На їх рівні починає зосереджуватися увесь спектр питань, пов'язаних із експортно-імпоротною діяльністю, включаючи проектування експортних товарів, їх виробництво, збут і сервіс.

Основними шляхами підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності транспортних підприємств є: розвиток мережі міжнародних транспортних коридорів; визначення кола країн, які є потенційно привабливими з точки зору проникнення на їхні ринки; впровадження жорстких заходів, спрямованих на збереження вантажів, що

транспортуються територією України; удосконалення технології взаємодії всіх учасників перевезень, суттєвої модернізації та оновлення рухомого складу; удосконалення нормативно-правової бази в галузі транспорту, її адаптація до вимог європейського законодавства; створення прозорої схеми розподілу дозволів на міжнародні перевезення вантажів; прозорої і гнучкої тарифної політики як для транзитних вантажів, так і на внутрішніх перевезеннях; спрощення процедур перетину кордонів та ін.

Таким чином, перспективою виходу транспортних підприємств з економічної кризи є запропоновані напрямки підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, які дозволять збільшити обсяги міжнародних перевезень і тим самим покращити розвиток ринкової економіки та стати на шлях виходу держави з кризового стану.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XI (із змінами та доповненнями).
2. Розпорядження КМУ «Про заходи щодо реалізації пріоритетних положень Програми інтеграції України до Європейського Союзу в 2020 році».
3. Кунда Н.Т. Конвенції та угоди у сфері міжнародних автомобільних перевезень / Н.Т. Кунда, Н.М. Дашенко. – К.: НТУ, 2010. – 141с.
4. Маковоз О.В. Глазкова А.С. Основні аспекти фінансового оздоровлення підприємств транспортної галузі // Вісник економіки транспорту і промисловості -2012.- № 40.
5. Маргасова В.Г. Аналіз фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / В.Г. Маргасова, А.В. Роговий, В.В. Виговська // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2011. – № 3 (93). – с. 207-213.
6. Кадуріна Л.О. Облік зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах України: теорія, практика, рекомендації: навч. посіб. / Л.О. Кадуріна, М.С. Стрельникова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 606 с.
7. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Підручник / В.О. Новак, Т.Л. Мостенська, Г.С. Гуріна, О.В. Ільєнко - К.: Кондор, 2012.-552 с.

Шарафадінов Назар Сергійович

студент Коледжу економіки, права та інформаційних технологій ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ІНФЛЯЦІЇ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто вплив інфляції на результати діяльності підприємства.

Ключові слова: інфляція, фінансові результати

Інфляція являє собою одну з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, негативно впливаючи на всі сторони життя суспільства. Вона знецінює результати праці, знищує заощадження юридичних і фізичних осіб, перешкоджає довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню. Висока інфляція руйнує грошову систему, провокує втечу національного капіталу за кордон, послаблює національну валюту, сприяє її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою, підриває можливості фінансування державного бюджету. Але якщо вплив інфляції на економіку в цілому можна охарактеризувати як негативне, то для окремо взятої організації, з її структурою та особливостями, вплив інфляції на фінансові результати її діяльності може бути різним.

Інфляція – тривале зростання загального рівня цін, що відображує зниження купівельної спроможності грошової одиниці [2, с.56]. Основними факторами інфляції є монетарні та немонетарні. До монетарних факторів відносять переповнення каналів грошового обігу грошима, внаслідок чого відбувається знецінення грошей та зниження їх

купівельної спроможності. До немонетарних факторів належить підвищення попиту на товари та послуги, збільшення витрат виробництва, сезонні фактори тощо.

Розрізняють кілька видів інфляції: інфляція попиту – зміна цін, обумовлена підвищенням попиту на товари та послуги внаслідок зростання доходів населення, збільшення державних витрат тощо; інфляція витрат (інфляція пропозиції) – зміна цін, обумовлена зростанням цін факторів виробництва (сировини, електроенергії, палива, заробітної плати), що призводить до підвищення собівартості виробництва товарів чи надання послуг або до зниження їхньої пропозиції на ринку; прихована інфляція, яка може виникнути в умовах встановлення директивних цін і знаходить свій прояв у зменшенні товарної пропозиції; імпортована інфляція – «перенесення» із країни – торговельного партнера внаслідок різкої зміни паритету купівельної спроможності національних валют обох країн і накопичення несплачених зобов'язань.

Інфляція вимірюється за допомогою індексу цін. Індекс цін визначає їх загальний рівень по відношенню до базового періоду. Відповідно до «Податкового кодексу України» [1, с. 112] платники податку на прибуток всіх форм власності мають право проводити переоцінку об'єктів основних засобів, застосовуючи щорічну індексацію вартості основних засобів, що амортизується, та суми накопиченої амортизації на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

$$K_i = [I(a-1) - 10] : 100,$$

де $I(a-1)$ – індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація [2, ст. 147]. Якщо значення K_i не перевищує одиниці, індексація не проводиться.

У таблиці 1 наведено індекси інфляції з 2001 по 2015р.р

Таблиця 1

Індекси інфляції за 2001-2015 рр.

Місяць Рік	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	За рік
2015	103,1	105,3	110,8	114,0	102,2	100,4	99,0	99,2	102,3				
2014	100,2	100,6	102,2	103,3	103,8	101,0	100,4	100,8	102,9	102,4	101,9	103,0	124,9
2013	100,2	99,9	100,0	100,0	100,1	100,0	99,9	99,3	100,0	100,4	100,2	100,5	100,5
2012	100,2	100,2	100,3	100,0	99,7	99,7	99,8	99,7	100,1	100,0	99,9	100,2	99,8
2011	101,0	100,9	101,4	101,3	100,8	100,4	98,7	99,6	100,1	100,0	100,1	100,2	104,6
2010	101,8	101,9	100,9	99,7	99,4	99,6	99,8	101,2	102,9	100,5	100,3	100,8	109,1
2009	102,9	101,5	101,4	100,9	100,5	101,1	99,9	99,8	100,8	100,9	101,1	100,9	112,3
2008	102,9	102,7	103,8	103,1	101,3	100,8	99,5	99,9	101,1	101,7	101,5	102,1	122,3
2007	100,5	100,6	100,2	100,0	100,6	102,2	101,4	100,6	102,2	102,9	102,2	102,1	116,6
2006	101,2	101,8	99,7	99,6	100,5	100,1	100,9	100,0	102,0	102,6	101,8	100,9	111,6
2005	101,7	101,0	101,6	100,7	100,6	100,6	100,3	100,0	100,4	100,9	101,2	100,9	110,3
2004	101,4	100,4	100,4	100,7	100,7	100,7	100,0	99,9	101,3	102,2	101,6	102,4	112,3
2003	101,5	101,1	101,1	100,7	100,0	100,1	99,9	98,3	100,6	101,3	101,9	101,5	108,2
2002	101,0	98,6	99,3	101,4	99,7	98,2	98,5	99,8	100,2	100,7	100,7	101,4	99,4
2001	101,5	100,6	100,6	101,5	100,4	100,6	98,3	99,8	100,4	100,2	100,5	101,6	106,1

Джерело: [4]

Вплив інфляції на фінансовий стан підприємства проходить внаслідок таких моментів:

1) ерозія капіталу – внаслідок неможливості значного нагромадження підприємством грошових коштів для оновлення своїх основних фондів;

2) знецінення доходів підприємства і формування додаткових потреб у збільшенні фонду споживання (керівництво кожного підприємства прагне зберегти реальний рівень оплати праці);

3) заниження собівартості продукції в результаті заниження вартості матеріалів і внаслідок амортизаційних відрахувань;

4) заниження вартості активів на підприємстві [3, с. 121].

Прагнучи зберегти реальний рівень оплати праці, підприємства збільшують фонди споживання в збиток фондам накопичення і розвитку. Проте висування на перший план тактичних завдань завдає шкоди стратегічним цілям та інтересам підприємства, веде до «проїдання» коштів, призначених для розширеного відтворення. Висока інфляція ускладнює процес не тільки розширеного, але й простого відтворення капіталу підприємства.

Отже, для об'єктивної оцінки фінансових результатів і фінансового стану підприємства, необхідно робити перерахунок звітної інформації на рівень інфляції. Основною метою коригування показників фінансової звітності – звести в ній викривлення, зумовлені зміною рівня цін до мінімуму. Для запобігання негативного впливу інфляції на оцінку основних засобів можливо проводити переоцінку основних засобів, в цьому випадку підвищується достовірність даних бухгалтерського обліку, збільшується сума амортизаційних відрахувань, що запобігає появі інфляційного прибутку.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI зі змінами та доповненнями від 01 січня 2011 року. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №13–14, № 15–16, № 17. – Ст. 112
2. Індекс споживчих цін: сприйняття та реальність: Посібник для користувачів / За ред. Ю. М. Остапчука. — К.: Державний комітет статистики України, 2012. — 56 с.
3. Ярошук І. Вплив інфляції на фінансовий стан і фінансові результати підприємства: збірник тез IV Міжнародної науково – практичної конференції. – Тернопіль, 2008. – 197с.
4. Індеси інфляції. Зведена таблиця індексів за період 1991-2015рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.victorija.ua/indeksy-inflyatsiyi-zvedena-tablytsya-indeksiv-za-period-1991-2015rr>

Шульгіна Дар'я Сергіївна

студентка ВНЗ «Інститут Реклами»

ПРЕСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. В статті проаналізовано сучасне становище малого бізнесу в Україні та тенденції розвитку в цілому.

Ключові слова: розвиток, мале підприємництво, тенденції, конкурентоспроможність.

Перехід України до ринку супроводжується становленням і розвитком малих підприємств, завданням яких є формування й насичення ринку товарами і послугами, сприяння розвитку конкуренції та послабленню монополізму, розширенню робочих місць.

Проаналізуємо загальну кількість суб'єктів господарювання та кількість підприємств за видами економічної діяльності, які представлено в таблиці 1,2.

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання, одиниць []

Років	Усього	Підприємства			
		великі	середні	малі	з них мікропідприємства
2010	2183928	586	20983	357241	300445
2011	1701620	659	20753	354283	295815
2012	1600127	698	20189	344048	286461
2013	1722070	659	18859	373809	318477
2014	1932161	497	15906	324598	278922

Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Проаналізувавши кількість суб'єктів господарювання бачимо, що малі підприємства в 2010 році складають 357241, а в 2014 році – 324598 на 32643 підприємств зменшилось за рахунок впливу як зовнішніх факторів (геополітична ситуація в країні, зміна податкового кодексу та нормативно-правових актів, які регулюють діяльність підприємств), так і внутрішніх факторів (управління персоналом, гуманізація стосунків в організації тощо). Із порівняння випливає, що кількість підприємств за розмірами в 2014 році: великих - 497 одиниць, середніх – 15906 одиниць, малих – 324598 одиниць, бачимо, що кількість малих підприємств перевищують, тобто розвиток малого бізнесу України є перспективним.

Кількість підприємств за видами економічної діяльності у 2014 році []

Види економічної діяльності	Одиниць
сільське, лісове та рибне господарство	43389
промисловість	37107
будівництво	28851
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	93972
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	14909
тимчасове розміщення й організація харчування	7885
інформація та телекомунікації	13319
фінансова та страхова діяльність	4410
операції з нерухомим майном	31201
професійна, наукова та технічна діяльність	30028
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	15177
освіта	2081
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4097
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1946
надання інших видів послуг	3996

Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Проаналізувавши види економічної діяльності малих підприємств, бачимо, що вони функціонують і охоплюють усі сфери діяльності, від виробництва, реалізації товарів до надання послуг.

Разом з цим існує нагальна потреба кардинальних змін у підходах до розв'язання накопичених проблем у малому підприємстві, що потребує пошуку нових шляхів його реформування й здійснення таких заходів:

1. Визначення фінансування пріоритетних напрямів розвитку малого підприємництва та оптимізації використання ресурсів за галузями, сферами господарської діяльності й територіями з урахуванням сучасного високотехнологічного товаровиробничого сектору. При цьому слід виходити з результатів аналізу статистичних даних, що свідчать про найширший розвиток малого бізнесу у цих сферах, як в Україні, так і в усьому світі. На першому місці, безперечно, має бути агропромисловий комплекс і сільгосппереробка [].

2. Визначення економічних і соціальних проблем в аспекті підтримки і розвитку малого підприємництва на районному та регіональному рівнях, з урахуванням того, що діяльність малих підприємств орієнтована, головним чином, на місцевий ринок.

Заходи щодо їх розв'язання мають здійснюватися за рахунок обсягів регіональних джерел фінансових і матеріально-технічних ресурсів.

3. Розробки державної системи підтримки малого підприємництва на умовах широкого залучення позабюджетних ресурсів, нових позабюджетних схем відтворення капіталу, самофінансування малого бізнесу (наприклад, через кредитні спілки, товариства взаємного страхування). Централізовані кошти на пріоритетні напрями розвитку регіону надавати тільки під конкретний проект на умовах співфінансування. Це знизить навантаження на бюджети різних рівнів.

4. Формування ринку продукції малих підприємств шляхом розміщення на них установленої законом на конкурсній основі частки державного замовлення щодо поставок продукції для регіональних потреб.

5. Сприяння розширенню виробничо-технологічної та інноваційної кооперації малих підприємств із великим виробництвом і використанню потенціалу малого підприємництва при здійсненні заходів щодо підприємств-банкрутів.

6. Систематизації через інформаційну мережу й створення бази даних із використання коштів, спрямованих на підтримку малого і середнього бізнесу в Україні, з подальшим аналізом ефективності їх використання.

Отже, виконання зазначених заходів з розвитку малих підприємств дасть можливість не лише залучити нові фінансові ресурси, а й забезпечити економічну безпеку як малого підприємництва так і держави в цілому.

Список використаних джерел

1. Я кореспондент <http://blogs.korrespondent.net/blog/politics/3395806/>
2. Наукові конференції <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/821>

Шульпов Дмитро

студент Коледжу економіки, права та інформаційних технологій ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА З ОГЛЯДУ НА СУЧАСНІ УМОВИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. розглянуто шляхи стабілізації фінансового стану підприємства з огляду на сучасні умови господарювання

Ключові слова: стабілізація, фінансовий стан підприємства

Сучасний ринок постійно змінюється. Швидкість змін така велика, що саме пристосування до них стає істотною перевагою підприємств у конкурентній боротьбі. У цих умовах підприємства, які прагнуть зміцнити свої конкурентні позиції, повинні орієнтуватися на нові підходи, принципи і методи організації і ведення бізнес процесів, заснованих на удосконаленні саме внутрішнього механізму управління сталим функціонуванням підприємств. Саме тому першочерговою проблемою на сьогоднішньому етапі розвитку всіх українських підприємств, що виробляють товари чи надають послуги, є пошук альтернативних шляхів покращання їх фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства - це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами [3, с. 92–98]. Фінансовий стан підприємства потребує систематичного й всебічного оцінювання з використанням різних методів аналізу. Неefективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства, і як наслідок, до можливих затримок у постачанні, виробництві та реалізації продукції, до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства.

Важливим етапом покращання фінансового стану українських підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило

мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації - системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання. Фінансові зобов'язання підприємство може зменшити за рахунок:

- зменшення суми постійних витрат (зокрема витрат на утримання управлінського персоналу);
- зменшення рівня умовно-змінних витрат;
- продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями;
- відтермінування виплат дивідендів та відсотків [4, с. 233–236].

Збільшити суму грошових активів можна за рахунок:

- рефінансування дебіторської заборгованості (шляхом факторингу, врахування та дисконтування векселів, примусового стягнення);
- прискорення оборотності дебіторської заборгованості (шляхом скорочення термінів надання комерційного кредиту);
- оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей (шляхом встановлення нормативів товарних запасів методом техніко-економічних розрахунків);
- скорочення розмірів страхових, гарантійних та сезонних запасів на період перебування підприємства у фінансовій кризі.

В умовах конкурентного середовища актуальності набуває оптимізація збутової політики підприємства. Підприємству необхідно активізувати політику в галузі маркетингу з метою просування своєї продукції, яка фактично за рахунок високої якості та ціни, нижчої від середньогалузевої є конкурентоспроможною. Важливими для вирішення є питання реклами, упаковки, випуску високоякісної сувенірної продукції, фірмова торгівля, стимулювання збуту різними шляхами. Правильний підхід до просування продукції виробників товарів дозволить збільшити реалізацію продукції, що створить реальні передумови для виходу підприємства з фінансово-економічної кризи. Конкурентоспроможність на ринку збуту можна досягти шляхом зниження собівартості продукції, за рахунок впровадження нової техніки, технологій, раціональнішого використання як матеріальних, так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства [1, с. 83–90].

Наступним напрямом покращання фінансового стану підприємства може стати виробництво і розробка нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво «ходових» товарів, що дасть змогу стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства.

Фінансовий стан підприємства не може бути стійким, якщо воно не отримує прибутку у розмірах, що забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів, спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства та їх соціальної сфери. Інформація про фінансовий стан підприємства надзвичайно важлива як для керівництва підприємства, так і для інвесторів. Тому заслуговує на увагу проблема щодо інформаційного забезпечення підприємства. Достовірність даних про фінансовий стан підприємства є важливою умовою для прийняття правильних управлінських рішень [2, с. 34].

Враховуючи проблеми фінансового стану підприємства в умовах фінансової кризи, а також необхідність стабілізації фінансової стійкості підприємств в умовах фінансової нестабільності, варто вжити таких заходів:

- усунення зовнішніх факторів банкрутства; удосконалення поточного календаря фінансового документа, у якому докладно відображається грошовий обіг підприємства;
- регулювання рівня незавершеного виробництва;

- переведення низькооборотних активів до високооборотних;
- вживання локальних заходів з поліпшення фінансового стану;
- створення стабільної фінансової бази: забезпечення стійкого фінансового становища підприємств у довгостроковій перспективі, створення оптимальної структури балансу та фінансових результатів, фінансової системи підприємства до несприятливого зовнішнього впливу.

Висновки. Фінансовий стан - це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства, то його треба систематично і всебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Він напряду залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Насамперед на фінансовий стан підприємства позитивно впливає безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / Ареф'єва О.В., Городинська Д.М. // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8(86.) – С. 83–90.
2. Бугай В.З. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства/ Бугай В.З., Омельченко В.М. // Держава та регіони. – 2013. – № 1. – С. 34–39.
3. Обушак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства/ Обушак Т.А.// Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 92–98.
4. Череп А.В., Кириченко Л.А. Проблеми визначення фінансового стану підприємств в умовах фінансової кризи. – 2008. – № 6. – С. 233–236.

РОЗДІЛ 4. ОЦІНОЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Андрієнко Леся Віталіївна

студентка III курсу, Коледжу економіки права та інформаційних технологій, ОД-13кн

ОСОБЛИВОСТІ ЗВІТУ ПРО ОЦІНКУ МАЙНА

Анотація: Робота присвячена звіту про оцінку майна, розглянуто особливості та складання звіту про об'єкт нерухомості у відповідності до вимог Національних стандартів.

Ключові слова: Майно, звіт про оцінку об'єкта нерухомості, оцінювач, вартість.

Звіт про оцінку майна є документом, що містить висновки про вартість майна та підтверджує виконані процедури з оцінки майна суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання відповідно до договору. Звіт підписується оцінювачами, які безпосередньо проводили оцінку майна та скріплюється печаткою та підписом керівника суб'єкта оціночної діяльності.

Зміст звіту про оцінку майна повинен містити розділи, що розкривають зміст проведених процедур та використаної нормативно-правової бази з оцінки майна.

Акт оцінки майна є документом, що містить висновки про вартість майна та підтверджує виконані процедури з оцінки майна, здійсненої суб'єктом оціночної діяльності - органом державної влади або органом місцевого самоврядування самостійно.

Рецензування звіту про оцінку майна (акта оцінки майна) здійснюється на вимогу особи, яка використовує оцінку майна та її результати для прийняття рішень, у тому числі на вимогу замовників (платників) оцінки майна, органів державної влади та органів місцевого самоврядування, судів та інших осіб, які мають зацікавленість у неупередженому критичному розгляді оцінки майна, а також за власною ініціативою суб'єкта оціночної діяльності.

Звіт про оцінку об'єкта нерухомості не повинен допускати неоднозначного тлумачення або вводити в оману. Частіше всього звіти про оцінку використовуються з комерційною метою, коли достатньо скороченої форми звіту про оцінку, проте він повинен містити достатню інформацію для визначення бази оцінки.

Якщо при проведенні оцінки об'єкта визначається не ринкова вартість, а інші види вартості, у звіті повинні бути вказані критерії встановлення вартості об'єкта й причини відсутності можливості визначення ринкової вартості.

В практиці оцінювачів найпоширенішою є форма звіту про оцінку об'єкта, що містить такі відомості:

- ✓ акт огляду об'єкта оцінки;
- ✓ короткий виклад основних чинників і висновків;
- ✓ основні положення та лімітуючі умови;
- ✓ відомості про оцінюваний об'єкт нерухомості;
- ✓ основні чинники, що впливають на ринкову вартість об'єкта нерухомості.

Проведенню незалежної оцінки майна передують підготовчий етап, на якому здійснюється: ознайомлення з об'єктом оцінки, характерними умовами угоди, для укладання якої проводиться оцінка; визначення бази оцінки; подання замовнику пропозицій стосовно істотних умов договору на проведення оцінки.

Оцінювач самостійно здійснює пошук інформаційних джерел (за винятком документів, надання яких повинен забезпечити замовник оцінки згідно з договором), їх аналіз та виклад обґрунтованих висновків. При цьому оцінювач повинен проаналізувати всі інформаційні джерела, пов'язані з об'єктом оцінки, тенденції на ринку подібного майна, інформацію про угоди щодо цього майна, які використовуються у разі застосування порівняльного підходу, та іншу істотну інформацію. У разі неповноти

зазначеної інформації або відсутності її взагалі у звіті про оцінку майна зазначається негативний вплив цього факту на результати оцінки.

Звіти у встановленому порядку рецензуються відповідно до вимог Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав».

Звіт класифікується за такими ознаками:

- звіт повністю відповідає вимогам нормативно-правових актів з оцінки майна;
- звіт у цілому відповідає вимогам нормативно-правових актів з оцінки майна, але має незначні недоліки, що не вплинули на достовірність оцінки;
- звіт не повною мірою відповідає вимогам нормативно-правових актів з оцінки майна і має значні недоліки, що вплинули на достовірність оцінки, але може використовуватися з метою, визначеною у звіті, після виправлення зазначених недоліків;
- звіт не відповідає вимогам нормативно-правових актів з оцінки майна, є неякісним та (або) непрофесійним і не може бути використаний.

Тому, метою і завданням кожного кваліфікованого оцінювача є не допускати у практиці своєї роботи звітів, які класифікуються за 3 і 4 ознакою.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність України» від 12.07.2001 р. № 2658 – Ш
2. Наказ 04.03.2015 №288 «Про внесення змін до Положення про порядок рецензування звітів про оцінку майна та майнових прав рецензентами, що працюють у штаті Фонду державного майна України, його регіональних відділень та представництв»
3. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»
4. Управління фінансовою санацією підприємств : навчальний посібник / В.Г. Боронос, І.Й. Плікус, І.М. Кобушко. 2010 р.
5. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Терещенко О. О. 2003.

Батуріна Ольга Віталіївна

студентка III курсу, Коледжу економіки права та інформаційних технологій, ОД-13кн

ОЦІНКА ДОХІДНОЇ НЕРУХОМОСТІ ТА ЇЇ РОЗВИТОК В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація: Робота присвячена оцінці дохідної нерухомості, проаналізовано нинішні реалії цього сегменту ринку та визначено алгоритм дій оцінювача.

Ключові слова: Нерухоме майно, комерційна нерухомість, дохід, оренда.

Нерухоме майно – це, в першу чергу, земельні ділянки, а також будівлі, споруди чи інше майно, безпосередньо пов'язане із землею, тобто об'єкти, переміщення яких неможливе без нанесення значної шкоди його вартості і призначенню. За визначенням, до складу нерухомості відносять: землю (земельні ділянки, не видобуті корисні копалини, відокремлені водні об'єкти); багаторічні насадження; будівлі, споруди та їх структурні елементи (житлові будинки, квартири, місця загального користування житлових будинків, дачі, садові будинки, гаражі, інші будівлі); передавальні пристрої; підприємства, їх структурні підрозділи, цілісні майнові комплекси; судна внутрішнього плавання, морські та повітряні судна; космічні об'єкти.

Дохід – це гроші або матеріальні цінності, отримувані держвою, юридичною або фізичною особою в результаті певної діяльності (виробничої, комерційної, посередницької і т. ін.)

Комерційна нерухомість – це будівлі та споруди, які використовуються для комерційної діяльності, тобто діяльності з метою отримання доходу. Взагалі, до таких об'єктів можна віднести будь-які, використовувані з цією метою: готелі, офіси, склади, торговельні приміщення, розважальні комплекси.

Сьогодні комерційна нерухомість є досить привабливою для інвестиційних цілей. Придбання комерційної нерухомості здійснюється з різною метою: для здачі в оренду, реконструкції та перепродажу, для ведення власного бізнесу.

В будь-якому випадку, комерційна нерухомість - ліквідний та високодохідний актив, до пошуку якого слід ставитися однаково відповідально, як і при купівлі житла.

Дохідний підхід використовується тільки для оцінки нерухомості, функцією якої є принесення власнику доходів.

В основу дохідного підходу покладено принципи очікування (вартість визначається як поточна вартість майбутніх доходів від експлуатації нерухомості), попиту і пропозиції (вартість залежить від величини доходів, розмір яких визначається станом ринку), заміщення (інвестор при оцінці вартості орієнтується на доходи, одержувані від використання об'єктів-аналогів).

Виходячи із зазначеного вище, варто підкреслити, що дохідний підхід оцінки передбачає розрахунок вартості на підставі величини майбутніх доходів.

Для цілей оцінки нерухомості дохід, який вона приносить, виступає у формах:

- дійсного валового доходу;
- чистого операційного доходу.

Ставка орендної плати являє собою величину орендної плати в розрахунку на 1 м² в місяць.

Оцінка її здійснюється на основі аналізу існуючих договорів оренди нерухомості. Типовою класифікацією договорів оренди за ознакою виплати орендної плати є наступна:

- з постійною орендною платою;
- з індексованою орендною платою;
- з орендною платою, яка переглядається.

Орендні договори з постійною орендною платою типові для стабільних економічних умов і в даний час практично не зустрічаються.

Більш широко поширені договори з індексованою орендною платою, при цьому індексація відбувається у відповідності із змінами курсу гривні по відношенню до долара США (в цьому випадку в договорах передбачено розрахунок в гривнях за відповідним курсом на момент платежу) або рівнем інфляції.

Орендні договори з орендною платою, яка переглядається, укладаються стосовно об'єктів нерухомості, щодо яких відомо, що їх вартість з часом підвищиться.

Наприклад, місцезнаходження об'єкта в діловому центрі, де нове будівництво не ведеться, а ділова активність і потреба в престижних приміщеннях зростають.

Завдання оцінювача полягає в тому, щоб на основі ринкових даних визначити характер орендної плати, який найповніше відповідає характеру оцінюваного об'єкту

Список використаних джерел

1. Грибовский С. Оценка доходной недвижимости.- С-Петербург.2000
2. Економіка нерухомості: Підручник. Асаул А. М., Брижань І. А., Чевганова В. Я. — К.: «Лібра», 2004. — 304 с.
3. Основи оціночної діяльності : підручник / Б.О. Платонов. – К. :2013. НАКККіМ– 227 с. : іл.
4. Оценка объектов недвижимости: теоретические и практические аспекты / Под ред. Григорьева В. В. — М.: ИНФРА-М
5. Симионова Н.Е. Методы оценки имущества: Бизнес, недвижимость, земля, машины, оборудование и транспортные средства.-Ростов н/Д:Феникс,2006

Бойчук Юрій Ігорович

студент ВНЗ «Вінницького торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету»

Горшков Максим Анатолійович

асистент ВНЗ «Вінницького торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету»

КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ У ЗДІЙСНЕННІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Тези присвячено дослідженню особливостей використання маркетингу на підприємстві. Розглянуто проблеми та перспективи розвитку маркетингової підприємницької діяльності.

Ключові слова: маркетинг, контроль, маркетинговий аналіз, аналіз, статистичний банк.

Маркетинг — найбільш «хворе» місце більшості українських підприємств. Проблема виробництва продукту вже давно відійшла на другий план, а здатність підприємства продавати вироблену продукцію є найбільш важливим індикатором для потенційних інвесторів. Багато підприємств роблять кроки до того, щоб реорганізувати або створити нову систему маркетингу підприємства. Тому керівникам підприємств, для підвищення їх ефективності, необхідно виконувати велику кількість заходів, що стосуються маркетингової діяльності.[1]

Управління маркетингом, за визначенням Ф. Котлера, — це аналіз, планування, втілення в життя і контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку вигідних обмінів з цільовими покупцями заради досягнення певних завдань організації, таких, як одержання прибутку, зростання обсягу збуту, збільшення частки ринку.

Метою статті є дослідження сутності та значення контролю та аналізу маркетингової діяльності на підприємстві.

Завданням статті є аналіз маркетингової діяльності на підприємстві, визначення принципів контролю, та розгляд предмету контролю.

Забезпечення ефективної прибуткової діяльності підприємства є можливим завдяки правильній організації контролю та аналізу маркетингової підприємницької діяльності

Контроль – це спостереження за досягненням організацією своєї мети і коригування відхилень від неї. Контроль включає облік і аналіз інформації про фактичні результати діяльності всіх підрозділів організації, порівняння їх із плановими показниками, виявлення відхилень і аналіз їхніх причин, розробку заходів щодо поставлення їхньої мети.

Контроль збуту передбачає оцінку показників (об'єми реалізації, витрати на підтримання обраних каналів розподілу, швидкість обороту, швидкість і якість обслуговування споживачів), які характеризують продуктивність маркетингу, що спростить вибір каналів збуту, відбір учасників каналу і форм співпраці з ними.

Контроль виробництва передбачає оцінку виконання та реалізації плану, що допоможе здійснювати ефективне управління виробничими ресурсами та забезпечити необхідний випуск продукції.

Одним із основних критеріїв ефективності маркетингової діяльності зокрема є прибутковість. Контроль маркетингової прибутковості дає можливість отримати відповідь на питання, які саме маркетингові об'єкти є джерелами прибутків і де підприємство втрачає прибутки.

Контроль маркетингової діяльності повинен базуватися на аналізі різних показників. Аналіз ринку та розробка ефективних ринкових стратегій підприємств здійснюється в рамках єдиної системи управління маркетингом підприємства. Оскільки ефективне управління підприємством на основі активного маркетингу повністю орієнтована на задоволення потреб ринку, необхідно в практичній діяльності маркетологів використовувати весь комплекс методів аналізу споживчої поведінки, а також ділового ринку.

Аналіз - сукупність процедур, що дозволяють зробити висновки про структуру, властивості об'єкта аналізу і закономірності їх функціонування. Спектр об'єктів маркетингового аналізу надзвичайно широкий і обумовлюється тим, що може зацікавити на ринку фірму. Маркетинговий аналіз являє собою періодичну, всебічну, об'єктивну перевірку діяльності підприємства і відповідності маркетингової стратегії зовнішнім умовам, яка проводиться у визначеній послідовності, в ході якої виявляються основні проблеми, що стоять перед суб'єктом господарської діяльності. Результатом такої перевірки є план заходів, спрямований на підвищення ефективності усієї системи маркетингу підприємства.[2]

Завданнями маркетингового аналізу є:

- вивчення платоспроможного попиту на продукцію, ринків збуту й обґрунтування плану виробництва і реалізації продукції відповідного обсягу та асортименту;
- аналіз чинників, що формують еластичність попиту на продукцію, і оцінка ступеня ризику продукції з низьким попитом;
- оцінка конкурентоспроможності продукції та вишукування резервів підвищення її рівня;
- розробка стратегії, тактики, методів і засобів формування попиту та стимулювання збуту продукції;
- оцінка ефективності виробництва і збуту продукції методів аналізу маркетингових даних і проблем маркетингу.[3]

Основи будь-якої системи аналізу маркетингової інформації складають статистичний банк і банк моделей.

Банк моделей - набір математичних моделей, що сприяють прийняттю оптимальних рішень, і які допомагають представити розвиток певної ринкової ситуації та спрогнозувати результати дій підприємства.

Статистичний банк - сукупність сучасних методик статистичної обробки інформації, дозволяють найповніше розкрити взаємозалежності в рамках підбору даних і встановити ступінь їх статистичної надійності. Завдання статистичного банку є обробка, аналіз, узагальнення даних, що базується на використанні комп'ютерних програм і систем статистичного аналізу.

Аналіз попиту на продукцію допоможе обрати потрібну стратегію і тактику розвитку підприємства, сприятиме здійсненню контролю за виконанням рішень і планів, сприятиме підвищенню ступеня ефективності виробництва.

Аналіз ділової активності конкурентів допоможе оптимізувати бізнес-процеси, підвищити ефективність ділової інноваційної активності, підприємства, в завоюванні ринку.

Аналіз ринків збуту продукції допоможе підприємству оптимально і обґрунтовано прогнозувати діяльність, знаходити найбільш раціональні і ефективні напрямки для розширення на ринку збуту своєї продукції.[3]

Удосконалення аналізу та контролю маркетингової діяльності стосовно конкретного підприємства повинен складатися з результатів вдосконалення виробничо-збутової діяльності по наступних основних напрямках: оптимальне використання потенціалу ринку, в тому числі для нових продуктів; підвищення вірогідності прогнозних оцінок; знаходження сегмента ринку обраного товару, підвищення точності аналізу ринку

та ін. Так здійснивши умілий контроль за виробництвом підприємства, збутом та прибутковістю, дозволить виявити негативні та позитивні сторони під час організації роботи підприємства, а аналіз дозволить всебічно оцінити ефективність та раціональність роботи підприємства.

Список використаних джерел

1. Близнюк С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку : Навчальний посібник. / Близнюк С. В. – К. : Кондор, 2009 – 384 с.
2. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник. – К.: Алерта, 2006. – 404 с
3. Ткаченко С.А. Стратегічний аналіз маркетингової діяльності підприємств / С.А. Ткаченко. [Електронний ресурс]. – <http://www.management.com.ua>
4. Котлер Ф. Етика в маркетинге [Електронний ресурс] / Ф.Котлер. – Режим доступу : <http://www.bci-marketing.aha.ru/content/etika-v-marketinge>
5. Локализация Интернет-проектов в зарубежных странах: особенности национальной адаптации в Киеве. // Маркетинг в Украине. № 3, 2012. - С. 53-54

Дубок Ігор Дмитрович

студент III курсу, Коледжу економіки права та інформаційних технологій ,ОД-13кн

КОЛІСНО-ТРАНСПОРТНІ ЗАСОБИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ОЦІНОК В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація: Розглянемо теоретичні аспекти колісно-транспортних засобів та їх особливості під час оцінки.

Ключові слова: Колісні-транспортні засоби, порівняльний підхід.

Колісний транспортний засіб – це транспортний засіб, призначений для руху безрейковими дорогами, який використовується для перевезення людей і вантажів, а також перевезення і приводу під час руху чи на місці встановленого на ньому обладнання чи механізмів для виконання спеціальних робочих функцій, допущений до участі в дорожньому русі.

Сучасна оціночна практика виділяє такі основні групи колісних транспортних засобів, що мають суттєві класифікаційні ознаки, технологічні особливості та умови експлуатації:

- автомобільний транспорт;
- залізничний транспорт.

Особливості цільового використання, умов експлуатації, конструктивних характеристик різних груп колісного транспорту визначають специфіку формування його вартості та вимагають кваліфікованого підходу до оцінки.

Основним підходом до визначення ринкової вартості транспортних засобів є порівняльний підхід. Порівняльний підхід ґрунтується на аналізі цін продажу (пропозиції) ТЗ, ідентичних або аналогічних оцінюваному на первинному чи вторинному ринках ТЗ, з відповідним коригуванням, що враховує відмінності між об'єктом порівняння та об'єктом оцінки. Під первинним слід розуміти ринок нових ТЗ, під вторинним - ринок ТЗ, які були в користуванні.

Найбільш вірогідним методом порівняльного підходу до оцінки ТЗ є метод, заснований на аналізі цін ідентичних ТЗ. За цим методом вартість визначається на базі середньої ціни продажу (пропозиції) ідентичного ТЗ з відповідним строком експлуатації. Подальше коригування враховує різницю між пробігом, комплектністю, укомплектованістю, технічним станом об'єкта порівняння та об'єкта оцінки.

Список використаних джерел

1. Економіка нерухомості: Підручник. Асаул А. М., Брижань І. А., Чевганова В. Я. — К.: «Лібра», 2004. — 304 с.

2. Закон України « Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність України» від 12.07.2001 р. № 2658 – Ш.
3. Оцінка вартості машин, обладнання та транспортних засобів. Навчальний посібник / За ред. проф. А.Г. Грязнова, акад. Д.С. Львова. - М., Фінанси, 2008.
4. Стандарти оцінки транспортних засобів РОО України.

Гомон Олена Юріївна

студентка III курсу, Коледжу економіки права та інформаційних технологій, ОД-13кн

РОЗВИТОК РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Анотація: Робота присвячена аналізу процесів становлення ринку цінних паперів, оцінці проблем і перспектив його подальшої реструктуризації і розвитку для залучення інвестицій в реальний сектор економіки.

Ключові слова: ринок цінних паперів, фондовий ринок, капітал, гроші.

Ринок цінних паперів - це надбудова над ринком вільних капіталів, які шукають свого застосування, і динамічніший сектор ринку позикових капіталів. У загальному вигляді його можна визначити як сукупність економічних відносин з приводу випуску і обігу паперів між його учасниками. Ринок цінних паперів - це складова частина ринку будь-якої країни. Його основою є товарний ринок, гроші і грошовий капітал.

Цінні папери — грошові документи, що засвідчують право володіння або відносин позички, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила та їхнім власником і передбачають виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передавання прав іншим особам.

Головною метою функціонування та розвитку фондового ринку в Україні повинно стати залучення інвестиційних ресурсів для спрямування їх на відновлення та забезпечення подальшого зростання виробництва. Ліквідний, надійний та прозорий фондовий ринок має забезпечити реалізацію національних інтересів України, сприяти зміцненню економічного суверенітету шляхом:

- сприяння надходженню інвестицій у реальний сектор економіки;
- створення ефективної системи захисту прав і інтересів інвесторів, як вітчизняних, так і іноземних;
- створення сприятливих умов для розвитку інститутів спільного інвестування, в тому числі недержавних пенсійних фондів;
- розбудови сучасної надійної системи виконання угод з цінними паперами та обліку права власності на цінні папери;
- розбудови ефективної системи організованої торгівлі, яка має визначати ринкову вартість цінних паперів вітчизняних емітентів;
- створення умов для підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України з дальшою цивілізованою його інтеграцією в міжнародні ринки капіталу;
- гармонізації політики держави на фондовому ринку з грошово-кредитною, валютною і бюджетно-податковою політикою з метою розвитку фондового ринку України.

Податкове стимулювання розвитку фондового ринку України потребує:

- звільнення від обкладення податком на прибуток підприємств та податком на додану вартість некомерційних (неприбуткових) організацій фондового ринку;
- скасування плати (державного мита) за реєстрацію інформації про новий випуск цінних паперів в частині, що відповідає сумі раніше зареєстрованої емісії, та реєстрацію інформації про випуск цінних паперів, розміщення яких здійснюється на організаційно оформленому ринку;

- відмови від оподаткування курсових різниць, що виникають при перерахуванні у національну валюту інвестицій на фондовому ринку, які надходять в іноземній валюті;

- скасування оподаткування майна та коштів, що надходять підприємству-платнику податків від інвесторів на виконання інвестиційних зобов'язань за договорами купівлі-продажу державних пакетів акцій під час приватизації такого підприємства;

Розбудова інфраструктури фондового ринку потребує:

- розвитку професійної діяльності з управління цінними паперами, кастодіальної, з інвестиційного консультування;

- зосередження торгівлі акціями та облігаціями підприємств та угод з великими пакетами цінних паперів на організаційно оформленому ринку;

- організації обміну інформацією між організаційно оформленими ринками;

- запровадження електронного документообігу при укладанні та виконанні угод з цінними паперами, прийняття єдиних стандартів та сертифікації систем електронного цифрового підпису та шифрування даних;

- здійснення заходів щодо запобігання маніпулюванню ринком, нечесній торговій практиці і порушенню етики професійної діяльності на фондовому ринку.

Розвиток законодавства України про цінні папери потребує:

- прийняття Законів України "Про інститути спільного інвестування (корпоративні та пайові інвестиційні фонди)", "Про цінні папери та фондовий ринок" (нова редакція), "Про акціонерні товариства", "Про недержавні пенсійні фонди", "Про електронний документообіг та фонди", "Про електронний документообіг та електронний підпис", "Про інсайдерську інформацію". Прийняття Закону України "Про акціонерні товариства", в якому повинні бути визначені принципи ефективного корпоративного управління, дасть змогу усунути наявні недоліки та забезпечити захист акціонерів.

- Використання під час укладення угод із цінними паперами інсайдерської інформації, що спотворює ціни на фондовому ринку, знижує довіру до ринку цінних паперів та його учасників, тому для захисту прав і законних інтересів емітентів та інвесторів, контролю за діяльністю інсайдерів на ринку цінних паперів системі законодавчого регулювання фондового ринку України бракує Закону "Про інсайдерську інформацію", що, як правило, застосовується в розвинутих країнах.

Підготовка фахівців з питань фондового ринку та корпоративного управління потребує:

- створення комплексної, постійно функціонуючої системи підготовки фахівців з питань фондового ринку та корпоративного управління із застосуванням сучасних навчально-методичних технологій та використанням міжнародного досвіду в цій сфері;

- забезпечення Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку координації діяльності міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, наукових установ та навчальних закладів, об'єднань професійних учасників ринку, науковців у сфері підготовки фахівців з питань фондового ринку та корпоративного управління;

- встановлення кваліфікаційних вимог до фахівців професійних учасників фондового ринку.

Розвиток фондового ринку в Україні гальмує також низький рівень знань, поінформованості населення щодо його функціонування. Сьогодні населення (навіть та його частина, яка має заощадження, проте зберігає їх у вигляді депозитів) не має базових знань щодо можливої користі вкладення коштів у цінні папери, щодо процесів, які відбуваються на фондовому ринку, мінімально необхідної інформації про події на ньому, — а тому не може оцінити можливі переваги та втрати. Воно не обізнане із законодавством, яке регламентує поведінку учасників ринку, із власними правами, що реалізуються у процесі купівлі-продажу цінних паперів, а також правами власників акцій.

Це призводить до низької активності на ринку цінних паперів фізичних осіб, які в розвинутих країнах є одними з головних інвесторів. До того ж в Україні відсутня торговельна інфраструктура для дрібних інвесторів, а торговці цінними паперами звертають увагу на дрібних власників лише тоді, коли скуповування їхніх акцій обіцяє надприбутки.

Посилити захист прав міноритарних акціонерів і водночас активізувати участь населення в операціях фондового ринку можна, зокрема, шляхом підвищення його поінформованості про операції, що здійснюються на фондовому ринку, реалізації спеціальних просвітницьких програм з питань організації, і принципів функціонування фондового ринку та можливих ризиків, притаманних цьому виду діяльності. Важливою передумовою є також створення мережі дилерських компаній, які працюватимуть із дрібними інвесторами чи надаватимуть послуги з купівлі та продажу акцій міноритарних акціонерів.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» // Відомості Верховної ради України. – 1996.- №51, С. 292.
2. Оскольський В.В. Реалії та перспективи ринку цінних паперів в Україні // Вісник Національного банку України – 2001. - №1, С.6-7.
3. Міньков В. І. Деякі особливості розвитку фондового ринку України // Фінанси України. – 2005. - № 12, С. 104-114.
4. Підхонний О. М. Актуальні проблеми контролю вітчизняного ринку цінних паперів // Фінанси України. – 2004. - № 9, С. 134-142
5. Яценюк А. Фондовий ринок України: проблеми та перспективи розвитку // Вісник НБУ. – 2004. - № 11, С. 4-9.
6. Вдовенко, Л. О. Фінанси : навч. посіб. / Л. О. Вдовенко, Н. М. Сушко, Н. Д. Фаюра ; М-во освіти і науки України, ВДАУ. – К. : ЦУЛ, 2010. – 149, с.87
7. Малахов Р.Г. Экономическая теория -М.:Рид Групп,2012-448,с. 290
8. Державне регулювання фондового ринку України: сучасний стан та перспективи розвитку / Н. Рабцун // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. - 2011. - № 5-6. - С. 43-46.

Кіяшко Даниїл Ігорович

студент III курсу, Коледж економіки права та інформаційних технологій, ОД-13кн

ОЦІНЮВАННЯ НЕРУХОМОСТІ МЕТОДОМ ПОРІВНЯЛЬНОГО ПІДХОДУ

Анотація: Розглянуто сутність і методіку оцінки нерухомості порівняльним підходом та його недоліки на українському ринку нерухомості.

Ключові слова: Оціночна діяльність, нерухоме майно, метод оцінки, ринкова вартість.

Оцінка нерухомого майна проводиться за урахуванням 3-х методичних підходів:

- Дохідний
- Витратний
- Порівняльний

Ці підходи застосовують не тільки до оцінки нерухомого, а також і до рухомого майна.

Нерухоме майно – це об'єкти майна, які розташовуються на землі і не можуть бути переміщені в інше місце без втрати їх якісних або функціональних характеристик (властивостей), а також земля. [1]

Найбільш поширений підхід який використовують в процесі оцінювання майна є порівняльний підхід.

Даний підхід в основному використовується там, де існує достатня база даних про угоди купівлі-продажу або оренди на ринку нерухомого майна, інше кажучи для використання цього підходу потрібна ринкова вартість аналогів об'єкта оцінки.

Ринкова вартість – це вартість за яку можливе відчуження об'єкту оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою укладеною між покупцем та продавцем після проведення маркетингу за умовою що кожна сторона діяла з усвідомленням справи, розсудливо і без примусу.

Порівняльний (ринковий) підхід - сукупність методів оцінки вартості об'єкта нерухомого майна, заснованих на порівнянні об'єкта з його аналогами, щодо яких є інформація про ціни угод з ним. [3]

Вартість об'єкта нерухомості при цьому підході дорівнює середньозваженій ціні по реалізованих аналогам з урахуванням поправок, які враховували їх відмінність від оцінюваного об'єкта.

Загальна формула порівняльного підходу

$$B = \text{Водп} * \text{Кук} * \text{Soo}$$

Де B – це вартість, Водп – це вартість одиничного показника, Кук – це коригування загального коефіцієнту, Soo - це площа об'єкту оцінки.

Послідовність дій при оцінці об'єкта нерухомості порівняльним підходом:

- 1) вивчення ринку;
- 2) збір і перевірка даних, достовірності інформації про пропонувані на продаж або недавно проданих аналогах об'єкта оцінки;
- 3) порівняння даних про відібраних аналогах і об'єкті нерухомості;
- 4) коригування цін продажів обраних аналогів відповідно до їх відмінностями від об'єкта;
- 5) встановлення вартості об'єкта оцінки.

Вивчення ринку проводиться для того, щоб виявити на цьому ринку або на його сегментах продані або запропоновані на продаж аналога об'єкта нерухомості. Якщо дані про продаж або про ціну продажу приховані, то аналіз ґрунтується на ціні пропозиції порівнянних об'єктів.

Основними джерелами інформації можуть бути дані реєстраційних, інформаційних, страхових служб і брокерів компаній; періодичні видання з нерухомого майна, інформація, що надається учасниками угод, архіви оцінювача.

Точна оцінка залежить від якості та кількості використовуваної для аналізу інформації, тому збору та перевірки даних по аналогам об'єкта оцінки потрібно надавати дуже велике значення.

Різні специфічні обставини можуть вплинути на конкретну ціну продажу нерухомості, у зв'язку з цим дані про кожному продажу перевіряються оцінювачем, тобто необхідно отримати підтвердження даних покупцем, продавцем або брокером.

Для того щоб визначити підсумкову вартість оцінюваної нерухомості, необхідна коригування зіставних продажів. Розрахунок коригувань проводиться на базі логічного аналізу попередніх розрахунків з урахуванням значущості кожного показника. Важливий момент тут - це визначення коригуючих коефіцієнтів.

Складність полягає у тому що здійснену оцінку цим методом майже неможливо перевірити, бо для перевірки потрібне ще як мінімум одне заключення оцінювача про виконання оцінки порівняльним підходом де і впливає складність у тому що кожен фахівець враховує вибрані на власний розсуд умисні коригування що в свою чергу ускладнює підтвердження чи заперечення проведення професійної оцінки.

Друга за значимістю проблема полягає у відсталому розвитку бази даних ринку нерухомості і правовому регулюванням інтелектуальної власності в Україні. Для обґрунтування цієї проблеми потрібно звернути увагу на наших близьких сусідів, більшість європейські країн та не дуже близьких американських сусідів, в країнах, що підлягають опису раніше сказаного, присутній такий феномен, певні організації що

зосереджують ринкова база даних нерухомості в своїх інформаційних центрах, надають цю накопичену інформацію за відносну суму грошових одиниць певним фахівцям своєї справи, в нашому випадку оцінювачам, тим самим полегшуючі їм роботу для вирахування вартості нерухомості порівняльним підходом.

Нажаль українським оцінювачам доводиться використовувати власні ресурси щоб знайти аналоги об'єкту оцінки для порівняльного підходу оцінювання.

Фактори які гальмують розвиток нашої країни порівняно з сусідами що до баз даних, це відсутність 100% гарантії збереження інтелектуальної праці та колориту населення.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації стосовно визначення нерухомого майна, що знаходиться на земельних ділянках, право власності на які підлягає державній реєстрації, затверджені наказом Міністерства юстиції України від 14 квітня 2009 року № 660/5
2. Економіка нерухомості Шпаргалки: Н.М. Бурханова. 2008. – 18 с.
3. Потенціал і розвиток підприємства / Б.Є.Бачевський, І. В. заблодська, О. О. Решетняк —К.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с.
4. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III (зі змінами та доповненнями станом на 13.09.2012 року);
5. Принципи оцінки ринкової вартості нерухомості: новий аспект / Євтух О.О. -Економіка та держава, – 2005. – № 1. – С. 48-54;

Кобилевська Анна Володимирівна

студентка III курсу, Коледжу економіки права та інформаційних технологій, ОД-13кн

КЛАСИ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ ТА ОСОБЛИВОСТІ РИНКІВ

Анотація: Робота піднімає специфічну тему, пов'язану з оцінкою культурних цінностей та її класифікацію.

Ключові слова: культурні цінності, пам'ятка, антикваріат.

Кожному пересічному громадянину відомі місця, де здійснюється продаж різноманітних культурних цінностей.

Спочатку з точки зору попиту на культурні блага. Скористаємося термінологією одного зі стандартів США – USPAP, який визначає три спільноти об'єктів, що відносяться до предмета нашого розгляду: твори мистецтва, предмети колекціонування і антикваріат. До речі, стандарти RICS рекомендують виділяти в рухомому майні ще й меблі та побутові прилади, чого ми не робитимемо. Розділення на вказані класи дозволяє включити до розгляду всю типовість культурних цінностей. На ці спільноти (або множини) об'єктів представлені у вигляді еліпсів, що взаємно пересікаються (в математиці таке геометричне уявлення множин називають «діаграмою або формалізмом Венна»). Природно, що наведена класифікація та її символічна модель не є ні винятковими, ні єдиними засобами систематизації класів культурних цінностей. Але обрана формалізація надає можливість зв'язати представлені на ній класи культурних цінностей з оціночними підходами, що могли би застосовуватися при оцінці відповідного класу.

Абсолютно унікальний предмет, який не має назви, не може вважатися пам'яткою культури. Переважно, цінними не можуть бути речі широко розповсюджені, легкодоступні й тиражовані у великій кількості. Все, що є легкодоступним, звичайним, непричетним до соціокультурних обрядів, та не може задовольнити гуманітарних потреб особистості, а також не стимулює особистість до реалізації обряду причастя (не має відношення до церковного обряду, авт.).

Можна твердити, що предмет, виготовлений у минулому (який виготовити у нинішніх умовах зовсім нескладно), може стати цінним у зв'язку з причетністю до

видатних особистостей, подій та (або) інших предметів з високою соціокультурною значимістю. Стає зрозумілим, що всі види наших уявлень про коштовності є взаємозв'язаними за змістом, їхні об'єктивно спостережені якості часто тотожні, але з різною значимістю виявляються в різних об'єктах.

Реальні коштовності об'єднуються і виділяються для подальшого дослідження в групі не на підставі їхніх відмінностей за змістом і сукупності відмінних характеристик якості, що описують ці коштовності, а за їхньою суттю – соціокультурною функцією – метою створення і значимістю при виконанні операцій побудови й упредметнення необхідних людині ідеалів.

Отже, чітке розмежування та класифікація пам'яток культури у просторі їхніх якісних характеристик є неможливим. Наприклад, картини та декоративні керамічні панно; старі ужиткові й сучасні речі та ін. Видові відмінності коштовностей є атрибутом їхньої сутності, яка розкривається в їхній соціокультурній функції. Наприклад, старовинний годинник може бути предметом антикваріату, пам'яткою культури і навіть археологічною знахідкою, якщо йдеться про розкопки порівняно недавніх культурних нашарувань (наприклад, Великої Вітчизняної війни). Очевидно, що в основі проблеми лежить не загальна назва культурних цінностей (археологічна знахідка або старожитність), а поведінка колекціонерів.

Список використаних джерел

1. Памятники архитектуры как объект оценки. Справочное пособие/ Авт. Кол.: Клименко И.Н., Скибицкая Т.В., Шалаев В.Н., Сердюк Е.М., Аджиев Т.М.- К., 1999, 314 с.
2. Основи оціночної діяльності : підручник / Б.О. Платонов. – К. :2013. НАКККіМ– 227 с. : іл.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 26.09.02 № 1447 «Про затвердження Методики грошової оцінки пам'яток».
4. Смольникова С. / Оценка объектов культурного наследия в Украине. Проблемы инвестиций./ Property times. Профессионально о недвижимости № 10 (398), апрель 2012 г.
5. Юткина Ю. Что такое антиквариат? Определимся в понятиях // Личные деньги. 2005.

Кутей Марія Олександрівна

студентка III курсу, Коледжу економіки права та інформаційних технологій, ОД-13кн

ОЦІНКА ВПЛИВУ ФІЗИЧНОГО, ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗНОСУ НА ВАРТІСТЬ НЕРУХОМОСТІ

Анотація: У роботі розглядаються поняття знос, види зносу, методи їх розрахунку та впливу на вартість нерухомості.

Ключові слова: знос, оцінка впливу, методи розрахунку.

З позиції оцінювача нерухомості знос або знецінення — втрата будівлями, спорудами та іншими об'єктами нерухомості вартості під впливом різних факторів. Залежно від факторів, під впливом яких знижується вартість об'єкта нерухомості, виділяють: фізичний, функціональний та зовнішній (економічний) види зносу.

У практиці оціночної діяльності розрізняють знос, що можливо усунути, та знос, який неможливо або економічно недоцільно усунути. Фізичний та функціональний види зносу визначаються станом самого об'єкта, зовнішній — впливом оточуючого середовища. Відповідно, фізичний та функціональний види зносу поділяються на знос, що можливо усунути та знос, що неможливо усунути. Зовнішній знос завжди носить характер зносу, що не усувається. Критерієм зносу з точки зору можливостей його усунення є порівняння витрат на його усунення з розміром додатково отриманої вартості. Знос, який

можливо усунути, припускає, що витрати на його усунення менші за додатково додану до об'єкта вартість. Знос, який неможливо або економічно недоцільно усунути, — це знос, при якому витрати на виправлення дефекту перевищують вартість, яка при цьому буде додана до об'єкта.

Фізичний знос — знос, зумовлений частковим або повним фізичним руйнуванням будівельних конструкцій унаслідок впливу фізичних, кліматичних та інших факторів, або внаслідок неправильної експлуатації об'єкта.

Під фізичним зносом конструкцій, елементів, систем інженерного обладнання і будівлі в цілому треба розуміти втрату ними первісних техніко-експлуатаційних якостей в результаті впливу природно-кліматичних факторів та життєдіяльності людини. Фізичний знос буває таким, що усувається, і непереборним.

Під переборним фізичним зносом розуміється втрата вартості нерухомості через потенційних витрат типового покупця на ремонт будівельних конструкцій та елементів будівлі, що мають явні пошкодження або дефекти. При цьому передбачається, що конструкції і елементи відновлюються до стану, що відповідає умовам нормальної експлуатації, або повністю замінюються.

Непереборний фізичний знос будівлі і споруд викликаний природним процесом старіння будівельних матеріалів, конструкцій та інженерного обладнання. Даний вид зносу розраховується від залишкової відновної вартості (за вирахуванням поправного фізичного зносу), пропорційно відношенню фактичного і нормативного термінів служби об'єкта нерухомості.

Функціональний знос – знос, пов'язаний з невідповідністю функціональних (споживчих) характеристик об'єкта оцінки даному виду майна

Функціональним зносом називається величина, що характеризує ступінь відповідності основних параметрів, що визначають умови експлуатації, обсяг і якість надаваних послуг, сучасним вимогам.

Функціональне старіння (функціональний знос) об'єкта нерухомості виражається в тому, що об'єкт не відповідає сучасним стандартам з погляду функціональної корисності. Такий вид зносу виявляється в застарілій архітектурі будівлі, плануванні, інженерному забезпеченні. У вітчизняній практиці він іменується моральним зносом і так само, як й фізичний знос, може бути таким, що усувається, й неусувним.

Наприклад, можна усунути несправності водяних і газових лічильників, сантехнічного устаткування, відновити вбудовані шафи, покриття підлоги тощо. Критерієм усувного зносу є порівняння витрат на ремонт з величиною додатково отриманої вартості: якщо остання перевищує витрати на відновлення, то функціональний знос є усувним. Величина усувного функціонального зносу визначається як різниця між потенційною вартістю будівлі на момент його оцінки з оновленими елементами та його ж вартістю на ту ж дату оцінки без оновлених елементів.

Неусувний функціональний знос пов'язаний зі зменшенням вартості будівлі й обумовлений надлишком або його якісними характеристиками. Неусувний функціональний знос характеризується зменшенням вартості будівлі в результаті нестачі або надлишку якісних чинників.

Економічний (зовнішній) знос – знос, зумовлений впливом соціально-економічних, екологічних та інших факторів відносно об'єкта оцінки.

За наявності суттєвого впливу зовнішніх факторів (соціально-економічних, політичних, екологічних тощо) на ринок подібного майна, що призводять до фактичної неможливості надання аргументованого та об'єктивного висновку про ринкову вартість, у звіті про оцінку майна надаються додаткові роз'яснення та застереження. При цьому оцінювач має право надавати висновок про ринкову вартість об'єкта оцінки, що ґрунтується, зокрема на використанні інформації щодо попереднього рівня цін на ринку подібного майна або на припущеннях про відновлення стабільної ситуації на ринку. Зовнішній знос визначає зменшення корисності будівлі в результаті дії зовнішніх факторів

- зміни розташування по відношенню до основних транспортних, комунальних, комерційних та інших споруд, зміни ринкових умов, зміни фінансових і законодавчих умов і т.д.

Отже, знос - фізичний, функціональний або зовнішній, при наявності його, завжди буде зменшувати поточну вартість нерухомості і збільшувати вартість володіння даним об'єктом нерухомості. Тому важливо відслідковувати поточний стан об'єкта нерухомості, знати показник зносу і тримати його на прийнятному рівні.

Список використаних джерел

1. Валдайцев С.В. Оцінка бізнесу та управління вартістю підприємства: учеб.посobie.М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Гриненко С.В. Економіка нерухомості: Конспект лекцій. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.
3. Економічний знос. Michael J. Remsha, PE, ASA, CMI. - The M & TS Journal.
4. Закон України « Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність України» від 12.07.2001 р. № 2658 – Ш
5. Про затвердження Національного стандарту N 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав" від 10 вересня 2003 р. N 1440

Сапон Валентин Вікторович

студент III курсу, Коледжу економіки права та інформаційних технологій ,ОД-13кн

СПЕЦИФІКА ОЦІНКИ МАШИН ТА ОБЛАДНАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація: Розглянуто теоретичні аспекти функціонування рухомого майна та особливості оцінки машин та обладнання.

Ключові слова: Оціночна діяльність, рухоме майно, машини, обладнання.

Оцінка машин і обладнання є процесом визначення вартості практично усього спектру об'єктів рухомого майна - це оцінка верстатів, приладів, будівельної і дорожньої техніки, підйомно-транспортного устаткування, серійних технологічних комплексів і ліній, силових агрегатів, оргтехніки, меблів, побутових предметів і інших об'єктів, які відносяться до рухомого майна.

Рухоме майно – це матеріальний об'єкт, який може бути переміщений без заповідання йому шкоди.

Переважає більшість підприємств і компаній, від малих до великих, володіють тим чи іншим обладнанням – від серійного до унікального.

Оцінка обладнання – найбільш багатогранний вид оціночної діяльності, оскільки в ньому присутня велика кількість різних вузькоспеціальних і унікальних об'єктів оцінки. Під поняття обладнання в оціночній діяльності попадає досить широкий спектр найменувань - від телефонів до великогабаритних верстатів.

Специфічною рисою машин і обладнання є їхня різноманітність за функціональним призначенням, типами, марками і моделями, технічними характеристиками. Тому перед оцінюванням слід визначитися з первинним об'єктом оцінювання. Зазвичай за нього приймають інвентарний об'єкт. Це пристрій, предмет чи комплекс предметів з усіма пристосуваннями, приладдям, які належать до нього.

Таким чином, об'єктом оцінювання можуть бути:

- Машинний чи верстатний парк підприємства в цілому або його структурних підрозділів;
- Технологічні комплекси;
- Функціонально-самостійні машини, агрегати, установки.

Серед особливостей оцінки машин і обладнання, що відмічають більшість дослідників, звичайно виділяються наступні :

Оскільки рухомість не прив'язана постійно до однієї земельної ділянки, то й така оцінка не потребує їх обов'язкової спільної оцінки з подальшим виділенням вартості машин і обладнання. З іншого боку, якщо оцінюється цілісний майновий комплекс, техніка залишку може, з певними обмеженнями, застосовуватися і відносно машин та обладнання. Якщо машини та обладнання були встановлені на фундаменти, слід враховувати, що за умовами продажу в роздріб не можна орієнтуватися на балансову вартість одиниці рухомості, оскільки в неї входять вартість фундаменту, робіт щодо підведення комунікацій, стислого повітря, води та іншого, у тому числі вартість наладки та введення в дію.

При оцінці машин і встаткування необхідно також враховувати ступінь ремонтпридатності оцінюваних об'єктів, і не тільки технічну можливість ремонту, але й доступність необхідних запасних частин, оскільки для машин і обладнання, знятих з виробництва, з часом припиняється й випуск запчастин. Крім того, швидка зміна моделей та модифікацій машин та обладнання у процесі їх виробництва не дає змоги скласти достатню базу даних для порівняльної оцінки та обмежує можливості використання середніх цін на типові представники тієї чи іншої групи обладнання або індексів середніх цін.

Досить складною є оцінка спеціального (нестандартного) обладнання, яке не має прямих аналогів на ринку, та й собівартість устаткування власного виробництва не відображає його ринкової вартості. Взагалі, машини й устаткування наступних поколінь не завжди повторюються як близькі аналоги, що значно ускладнює визначення вартості їх відтворення. В цих випадках розглядається вартість заміщення, або (при відсутності аналогів) визначається ціна за індексними методами, що, як розглядалося вище, теж має свої обмеження.

Різниця у строках економічного життя рухомих та нерухомих об'єктів як правило дуже велика. З цим пов'язано багато відмінностей у врахуванні фактору часу. Виробник рухомого майна у ціну виробів включає вартість гарантійного обслуговування та після-продажного супроводу. При перепродажу ці гарантії, частіше за все, втрачаються, отже - і ціна знижується.

Оцінку вартості машин і встаткування за витратним і порівняльним підходом ускладнює висока питома вага імпортного устаткування як у складі ОВФ (основних виробничих фондів) вітчизняних підприємств, так і у ринковому продажі. Вітчизняні й імпортні машини не порівнюювані за технічним рівнем, за якістю, за можливостями ремонту та обслуговування, а також за цінами, які не відповідають відмінностям у якості. Крім того, потрібно враховувати вплив чинного митного законодавства на вартість імпортного товару, у тому числі машин та обладнання, тим більш, що зміна митної й протекціоністської політики відносно окремих країн-експортерів істотно міняє ціни на імпорт.

Ринок нерухомості більш одноманітний, як за об'єктами купівлі-продажу, так і за характеристиками виробників нерухомого майна, його покупців та продавців, що створює умови для розробки ефективної бази порівняння з обмеженою кількістю діючих суб'єктів. Наявність великого різноманіття видів, класів, моделей машин та обладнання, виробників, продавців та покупців, вимоги яких до однієї і тієї ж машини можуть дуже різнитися, значно ускладнює застосування порівняльного підходу.

Отже, нерухомість експлуатується у мало змінних умовах, тоді як умови експлуатації машин та обладнання, для яких вони придбані, можуть дуже різнитися: одна й та ж сама машина може повністю відповідати умовам одного технологічного процесу та не відповідати умовам іншого, і це не може не вплинути на кінцеву ціну угоди при купівлі обладнання на вторинному ринку.

Список використаних джерел

1. Економіка нерухомості: Підручник. Асаул А. М., Брижань І. А., Чевганова В. Я. — К.: «Лібра», 2004. — 304 с.

2. Закон України « Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність України» від 12.07.2001 р. № 2658 – Ш
3. Оцінка вартості машин, обладнання та транспортних засобів. Навчальний посібник / За ред. проф. А.Г. Грязнова, акад. Д.С. Львова. - М., Фінанси, 2008.
4. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 398 с
5. Экономика недвижимости / Миронова Н.Н., Шутьков С.А. - Ростов н/Д: Феникс, М.: Национальный институт бизнеса, 2004. - 160 с.

Саркісян Левон Маісович

студент III курсу, Коледжу економіки права та інформаційних технологій ,ОД-13кн

ОСОБЛИВОСТІ РЕЦЕНЗУВАННЯ ЗВІТУ ПРО ОЦІНКУ

Анотація: Розглянуто рецензування звіту про оцінку та вимоги до нього.

Ключові слова: Рецензування звіту, оцінка майна, оцінювач.

Рецензування звіту про експертну оцінку здійснюється на вимогу особи, яка використовує оцінку майна та її результати для прийняття рішень. Підставою для проведення рецензування є письмовий запит до осіб, які, відповідно до Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”, мають право здійснювати рецензування.

Основними вимогами до фізичних осіб, що здійснюють рецензування звітів є:

- ✓ кваліфікація, підтверджена відповідними кваліфікаційними документами;
- ✓ не менш ніж дворічний досвід роботи в галузі експертної оцінки майна та майнових прав;
- ✓ відсутність родинних зв'язків з оцінювачами, що здійснювали оцінку об'єкта звіт щодо якої рецензується, або фінансових зв'язків з оцінювачем, звіт якого рецензується;
- ✓ неупередженість та об'єктивність;
- ✓ збереження конфіденційності інформації, одержаної в ході рецензування, та інформації про особливості рецензування.

Рецензія має містити наступну інформацію:

- викладення підстав проведення рецензування;
- точну назву звіту про оцінку, що був об'єктом рецензування;
- термін проведення та дату підписання рецензії;
- висновок про достатність зібраної виконавцем звіту про оцінку інформації, її достовірність та репрезентативність, достатність її розкриття у звіті для формування висновку про вартість об'єкта оцінки та обґрунтування цього висновку;
- висновок про правильність обґрунтування обраної бази оцінки;
- висновок про відповідність методології, обраної виконавцем звіту, що був об'єктом рецензування, вимогам Національних Стандартів з урахуванням мети та бази оцінки, та обґрунтування цього висновку;
- висновок про достатність обґрунтування обраних підходів та методів оцінки;
- висновок про адекватність та достовірність зроблених виконавцем Звіту, що був об'єктом рецензування, припущень
- висновок про достатність або недостатність підстав вважати висновок оцінювача про вартість об'єкту оцінки, що міститься у звіті, що був об'єктом рецензування, таким, що відповідає вимогам, які висуваються до оцінки.

Рецензія обов'язково має бути підписана рецензентом і містити перелік зауважень (недоліків) до звіту про оцінку в разі, якщо такі маютьсся.

Рецензія повинна містити висновок, який класифікує роботу, що рецензується.

Список використаних джерел

1. Національний Стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України №1440 від 10 вересня 2003 р.
2. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» із змінами і доповненнями, внесеними Законами України №1992-IV від 9 вересня 2004 р.
3. Положення про порядок рецензування звітів про оцінку майна та майнових прав рецензентами, що працюють у штаті Фонду державного майна України, його регіональних відділень та представництв від 31.10.2011 № 1585/1
4. Основи оціночної діяльності : підручник / Б.О. Платонов. – К. :2013. НАКККіМ– 227 с. : іл.
5. Економіка нерухомості Шпаргалки: Н.М. Бурханова. 2008. – 18 с.

Чайка Олександр Сергійович

Гламаздіна Анастасія Сергіївна

студенти ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

Науковий керівник – викладач, Чайка Л.В.

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. Компетентна, об'єктивна, виконана на високому професійному рівні оцінка зараз потрібна в самих різних галузях ділової активності. Тому набуває актуальності розвиток та удосконалення методології оцінки в світі положень Законів України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність", "Про оцінку земель".

Ключові слова: майнові права, професійна оціночна діяльність, міжнародні стандарти оцінки, оцінювачі, саморегульовані організації оцінювачів, методологія оцінки.

Виклад основного матеріалу. З часу набрання чинності базового Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» пройшло тринадцять років. Можна констатувати, що за цей час здійснені корінні зміни у формуванні інфраструктури професійної оцінки в Україні як у організаційному, так і в методологічному та практичному аспектах. Одночасно накопичений значний обсяг проблем, вирішення яких можливе за умови коригування чинного нормативного поля України з питань оцінки майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність, а також інших законодавчих актів.

В оцінному середовищі поки немає одностайності в питанні необхідності внесення змін до базового Закону про оцінку. Є думки про те, що нічого не потрібно міняти, оскільки в процесі внесення змін можуть бути отримані негативні наслідки. Лунають також окремі думки про те, що необхідно скасувати всі вимоги і прийняти новий закон про саморегульовані організації оцінювачів, в якому передбачити виключно саморегулювання оціночної діяльності та здійснення оцінки відповідно до принципів виключно Міжнародних стандартів оцінки.

Таким чином, очевидно, існує потреба в узагальненні всіх думок з цього питання, широкого обговорення із залученням усіх зацікавлених в якісній роботі оцінювачів суб'єктів. Українським товариством оцінювачів неодноразово готувалися і виносилися на обговорення професійного співтовариства проекти змін чинного законодавства, у тому числі і у форматі концепції таких змін. Вперше проект Концепції був винесений на обговорення професійних оцінювачів при проведенні науково-практичної конференції у м Львів, яка відбулася 7 грудня 2007 року. Цілком зрозуміло, що зміст Концепції викликав активний інтерес і дискусію. Спроби змінити концептуальні основи роботи оцінювачів

робилися і пізніше, в процесі роботи над проектом нової редакції Закону України про оцінку, суть яких викликала у оціночній спільноті хвилю цілком обґрунтованих страхів втратити професію. На даний момент питання необхідності розробки змін в законодавчому полі оціночної діяльності поставлений Кабінетом Міністрів України (пункт 4 постанови № 358 від 21.08.2014).

Завдяки прийняттю законів України «Про оцінку майна майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» (2001р.) та «Про оцінку земель» (2003р.) створено засади та розвинена професійна оціночна діяльність як велика, суспільно значима ланка інфраструктури ринкової економіки України. Незважаючи на великий позитивний поштовх, який був даний професійній оціночній діяльності діючим законодавством, накопичена низка проблемних питань, які вочевидь потребують вирішення шляхом удосконалення механізмів регулювання професійної оціночної діяльності, що мають на меті забезпечити достовірність та об'єктивність незалежної оцінки.

З точки зору економічного розвитку України сучасний стан професії оцінювача та методології оцінки, яку застосовують оцінювачі, вимагає вдосконалення. Досвід оціночної діяльності відповідно до закону про оцінку майна показав, що чинний закон не в достатній мірі вирішує низку нормативних питань та питань, що регулюють як професію оцінювача, так і методологію оцінки. Закон потребує висвітлення нових поглядів на стандарти освіти, відповідальності оцінювачів та саморегульованих організацій оцінювачів.

Наразі тільки одна третина оцінювачів, що отримали кваліфікаційне свідоцтво зареєстровані в саморегульованих організаціях оцінювачів. Відповідно діяльність двох третин оцінювачів, в основному не регулюються жодною із організацій. Отже, Фонд державного майна України має регулювати діяльність оцінювачів, які не є членами саморегульованої організації оцінювачів за допомогою загальних положень закону, що робить процес регулювання діяльності таких оцінювачів дуже важким. Це створює недисципліноване та нерегульоване середовище, яке породжує конфлікти інтересів та відсутність прозорості.

Чинне законодавство в багатьох випадках створює для оцінювачів різні нормативи та методологічні стандарти, ускладнює процес правозастосування і робить нормативну базу для оцінювачів складною і неузгодженою.

Таким чином, на сьогоднішній день на перший план вийшло питання розробки законопроекту, який міг би комплексно вирішити існуючі проблеми у сфері оцінки майна, земель та інших об'єктів оцінки, закласти принципово нові підходи до регулювання оціночної діяльності в Україні, інтегрувати світовий досвід регулювання оціночної діяльності в українське законодавство.

Мета концепції проекту Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» полягає в удосконаленні сфери оціночної діяльності, деталізації механізму державного та громадського регулювання та контролю оціночної діяльності, уніфікації законодавства у сфері оціночної діяльності та приведення його у відповідність до сучасних ринкових вимог.

Основні завдання концепції:

- впровадження міжнародного досвіду правового регулювання професійної оціночної діяльності, що полягає у максимальному наближенні діючого закону про оцінку та інших пов'язаних з ним законів до міжнародно встановленої практики організації та контролю за оціночною діяльністю, методичних стандартів її проведення, що забезпечить споживачів результатів оцінки від зловживань під час її проведення;
- посилення відповідальності оцінювачів та суб'єктів оціночної діяльності за якість проведеної ними оцінки об'єктів оцінки;
- удосконалення системи державного регулювання та саморегулювання професійної оціночної діяльності шляхом уникнення випадків безконтрольності та

безвідповідальності при здійсненні оцінки оцінювачами та суб'єктами оціночної діяльності;

- удосконалення координації роботи органів державного регулювання оціночною діяльністю (Фонду державного майна та Держкомзему) в питаннях оцінки нерухомості з метою забезпечення її оцінки у сукупності, як землі так і земельних поліпшень (будівель, споруд, комунікацій тощо), які на ній розташовані, що буде сприяти об'єктивній оцінці та матиме великий суспільно-економічний ефект.

Отже, недостатня, протягом останніх років увага з боку держави до оновлення законодавства, методології і стандартизації оцінки, а також певний застій у сфері вдосконалення рівня оцінювачів призвели до того, щодо існуючої моделі оціночної діяльності є багато нарікань.

Список використаної літератури

1. Бусуйок Д. Види органів державного управління земельним фондом / Д. Бусуйок // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 5. – с.93
2. Дрозд О. Норми адміністративного законодавства у сфері земельних відносин / О. Дрозд // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 6. – с. 91
3. Оцінка майна і майнових прав в Україні. Монографія / Н. Лебідь, А. Мендрул, В. Ларцев, С. Скрынько, Н. Жиленко, В. Пашков; За ред. Н. Лебідь. — К.: ООО "Інформаційно-видавнича фірма "Прінт-Експрес", 2007. — 688 с.
4. Оцінка майна в Україні. Том 1. Нерухоме майно: Монографія / Л.І. Воротіна, В.Є. Воротін, В.Г. ., Поліщук. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 217 с.
5. Світличний О. Щодо вдосконалення діяльності виконавчих органів у галузі оціночної діяльності / О.Світличний // Підприємництво, господарство і право – 2009. – № 6. – С. 153
6. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» : За станом на 12 липня 2001 р. / Верхов. Рада України. - К. : Парлам. вид-во, 2001. - 47, [2] с. - (Закони України).
7. Закон України «Про оцінку земель» №1378-IV : За станом на 11.12.2003 року // Оцінка майна та майнових прав. - [упоряд. О.М. Роїна]. -К.: КНТ, 2005. - С. 26. (Нормативна база).

Шако Яна

3 курс Економічного відділення Київського коледжу будівництва, архітектури та дизайну, спеціальність «Оціночна діяльність»

САМОРЕГУЛІВНИМ ОРГАНІЗАЦІЯМ Є НАД ЧИМ ПРАЦЮВАТИ

Анотація. В статті розглянуто проблеми та перспективи розвитку саморегулівних організацій на ринку оціночних та фінансових послуг.

Ключові слова: саморегулівна організація, «Федерація Оцінювачів Бізнесу та Інтелектуальної Власності» (ФОБІС).

Саморегулівна організація (СРО) – це неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг [1.с.230].

У 2010 році в Україні створена Всеукраїнська громадська організація «Федерація Оцінювачів Бізнесу та Інтелектуальної Власності» (ФОБІС). Федерація об'єднала у своїх лавах професійних оцінювачів, фахівців, що займаються фінансовим аналізом і оцінкою діяльності підприємств, фінансових консультантів, фахівців у сфері інтелектуальної власності, юристів, аудиторів і бухгалтерів. Концепція діяльності Федерації спрямована

на реальний захист учасників ринку, підвищення їх професійного рівня. Крім того, у сфері вдосконалення фахівців з оцінки бізнесу та об'єктів інтелектуальної власності. Серед основних завдань ФОБІС сприяння в освіті, стажуванні, підвищенні кваліфікації професійних оцінювачів-членів Федерації, розробка та впровадження необхідних для ринку програм розвитку оціночної діяльності в Україні, створення публічно доступних баз даних для членів Організації, що стосуються професійної діяльності; участь у розробці нормативно-правової бази з оцінки майна, захисту законних інтересів своїх членів у державних та громадських організаціях в питаннях вирішення спорів, пов'язаних з оцінкою майна.

З метою підвищення якості оцінки, розробки проектів регуляторних актів у сфері господарської діяльності у 2015 році була створена Асамблея саморегулювальних організацій оцінювачів України.

Останнім часом темі саморегулювання в різних галузях приділяється дуже багато уваги. Оціночне товариство особливо активізувалося після появи одного за іншим декількох профільних законопроектів, кожен з яких демонструє виключно бажання окремих осіб поділити ринок на свою користь. При цьому вони жодним чином не сприяють ні прозорості ринку, ні декларованому ними підвищенню якості оціночних послуг та посиленню відповідальності, оскільки для підвищення якості потрібно зовсім інше, а відповідальність у оцінювачів і так достатня [4].

Розвиток ринку фінансових послуг зумовлює потребу постійного оновлення механізмів регулювання та нагляду шляхом розвитку принципів саморегулювання та підвищення ефективності взаємодії саморегулювальних організацій і державних органів регулювання.

Згідно із Законом України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12 липня 2001 р. № 2664-ІІІ фінансові установи мають право на добровільних засадах об'єднувати свою діяльність, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України. Таке об'єднання фінансових установ набуває статусу саморегулювальної організації після внесення запису про неї до відповідного реєстру, який ведуть державні органи з питань регулювання діяльності фінансових установ та ринків фінансових послуг у межах їх компетенції [2].

Діяльність саморегулювальних організацій регулюється Законом України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23 лютого 2006 р. № 3480-ІІ, Положенням "Про саморегулювальну організацію ринку цінних паперів" від 23 грудня 1996 р. № 329, а також нормативними документами, розробленими Держфінпослуг [3].

У світовій практиці саморегулювальні організації стали невід'ємною складовою регуляторної системи ринку фінансових послуг. Загальні цілі саморегулювання не відрізняються від мети державного регулювання фінансових ринків і полягають у збереженні їх цілісності, прозорості та ефективності, а також у забезпеченні фінансової стабільності, зменшенні системних ризиків та захисті інтересів інвесторів.

Отже, не заперечуючи необхідність існування саморегулювальних організацій, варто зазначити, що СРО це не органи державної влади, тому повноваження щодо здійснення постійного контролю за дотриманням членами саморегулювальних організацій правил, стандартів, вимог; накладення санкцій та застосування заходів впливу на своїх членів, які порушують вимоги чинного законодавства; сприяння органам державного регулювання у контролі за ринком цінних паперів; розробка і впровадження правил поведінки кредитних спілок на ринках фінансових послуг; проведення збору, узагальнення та попереднього аналізу фінансової звітності кредитних спілок повинні здійснюватися Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України і Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. [1]

Список використаних джерел

1. Університетські наукові записки, 2008, №4 (28), с229-233.

2. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12 липня 2001 р. № 2664-ІІІ.
3. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23 лютого 2006 р, № 3480-ІІІ.
4. <http://averti.com.ua> інтернет-сайт «Оціночна компанія AVERTI».

Шупило Анна Василівна

студентка III курсу ,Коледжу економіки ,права та інформаційних технологій ОД-13

ДОХОДНИЙ ПІДХІД ОЦІНКИ МАШИН ТА ОБЛАДНАННЯ

Анотація : Розглянуто специфіка розрахування оцінки машин та обладнання доходним підходом.

Ключові слова : доходний підхід, машини, обладнання, етапи оцінки.

Доходний підхід - це сукупність методів оцінки вартості прибуткової нерухомості, майна підприємства, його бізнесу, в яких вартість визначається шляхом конвертації очікуваних економічних вигод.

1. Основні етапи процедури оцінки по доходному підходу обладнання.
2. Оцінка потенційного валового доходу (ПВД) на основі аналізу максимальних сум очікуваних платежів від експлуатації об'єкта оцінки.
3. Розрахунок дійсного валового доходу (ДВД) шляхом віднімання з потенційного валового доходу втрат від неповного завантаження об'єкту оцінки.
4. Розрахунок чистого операційного доходу (ЧОД) шляхом віднімання від дійсного валового доходу постійних витрат (податки на майно, платежі страховок), віднімання операційних (експлуатаційних або змінних) витрат і резервів (витрати на ремонт і реконструкцію, не включені в операційні).

При реалізації дохідного підходу буває складно визначити доходи, які отримані від використання окремих активів на будь-якій розумній підставі із-за сукупності дії всіх факторів, які мають вплив на дохідність підприємства.

Для виділення і розрахунку доходу, який припадає на окрему одиницю машини, установки чи обладнання необхідно провести поетапне рішення задачі:

- 1) розраховується операційний дохід від функціонування виробничої системи (по наданих підприємством даних бухгалтерського обліку);
- 2) методом залишку визначається та частина доходу, яку можна віднести до технологічного обладнання цієї системи;
- 3) методом дисконтування або методом капіталізації визначається вартість всього машинного парку;
- 4) вартість одиниці обладнання або машини розраховується за допомогою пайового коефіцієнта від балансової вартості машинного парку.

Машини й устаткування характеризують наступні ознаки:

- не зв'язані жорстко із землею;
- мають властивість переміщення в інші місця без завдання непоправного збитків будинкам і спорудженням, де їх знову встановлюють;
- можуть бути як функціонально самостійними, так і формувати технологічні комплекси.

Для реалізації дохідного підходу доцільно визначити очікуваний дохід від оцінюваного об'єкта (машини). Розрахунки здійснюють у кілька етапів:

- обчислюють операційний дохід від використання виробничої системи (підприємства, цеху, ділянки);
- методом залишку встановлюють ту частину доходу, яку можна віднести до машинного парку системи;

- за допомогою методу капіталізації або методу дисконтування обчислюють вартість усього машинного парку.

Отже ,дохідний підхід - достатньо ефективний при визначенні ціни підприємства в цілому або нерухомості, при оцінці машин і встаткування придатний лише для "системної оцінки" (тобто оцінки системи машин, що виконують закінчений цикл виготовлення продукції), тому що потребує визначення відповідного потоку доходів і витрат, які практично неможливо визначити для окремої операції (оскільки неможливо врахувати умови майбутнього конкретного робочого місця до продажу об'єкта).

Список використаних джерел

1. Оцінка обладнання
2. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» із змінами і доповненнями, внесеними Законами України №1992-IV від 9 вересня 2004 р
3. Оцінка бізнесу: Підручник / Під ред.Грязновой О.Г., Федотової М.А. – М.: Фінанси і статистика, вид. друге, 2006.
4. Оцінка вартості машин, обладнання та транспортних засобів. Навчальний посібник / За ред. проф. А.Г. Грязнова, акад. Д.С. Львова. - М., Фінанси, 2008
5. Оцінка ринкову вартість машин і устаткування. Навчальне і практичне пособие.-М.:Дело,1998. Основні кошти. Ринок. Ціни. Аналіз.М.-1999. №1-2.

РОЗДІЛ 5. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ, ІННОВАЦІЙНОЇ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Александрова С.Г.

магістр, Спеціальність «Правознавство»

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: кандидат юридичних наук,

професор Гіжевський В.К

ЗРОСТАННЯ РОЛІ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ І АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Анотація. Проаналізовано роль акціонерних товариств та акціонерного капіталу в економіці України в умовах глобалізації економічних процесів, а також постійного зростання міжнародної конкуренції .

Ключові слова: акціонерні товариства, фінансовий ринок.

З переходом України до ринкових відносин поступово став формуватися корпоративний сектор економіки, що було пов'язано з розвитком підприємництва та акціонуванням великих і середніх державних підприємств. У даний час корпоративний сектор став провідним сектором в економіці України, від якого в чому залежить стан фінансового ринку, інвестиційного клімату , а також рівня економічного розвитку держави в цілому.

Акціонерна форма господарювання забезпечує вільний перелив капіталу між підприємствами, галузями, регіонами, державами, економічними об'єднаннями та континентами. Це сприяє додатковому залученню великих фінансових коштів в інвестиційні - привабливі напрями економіки та їх швидкому розвитку.

З урахуванням концепцій і підходів різних вчених під акціонерним капіталом слід розуміти основний капітал акціонерного товариства, який утворюється за допомогою випуску і продажу акцій, і являє собою сукупність об'єднаних індивідуальних капіталів акціонерів [1, ст.3].

Стан фондового ринку є ключовим індикатором інвестиційного клімату країни, який визначає інвестиційну та фінансову привабливість тих чи інших галузей реального сектору економіки, а також пов'язаних і взаємодіючих із ними інститутів фінансово-кредитної сфери. Особливо яскраво всі ці процеси проявляються в умовах системної фінансово-економічної кризи, що характерні для сучасного періоду розвитку економіки України. Нездатність фондового ринку в цілому та окремих його інститутів до функціональної адаптації в сучасних економічних умовах може призвести до серйозних змін і розбалансованості системи взаємозв'язків як всередині самого фондового ринку, так і в його зовнішньому середовищі, стримує його функціонування та подальший позитивний розвиток [2, с.7].

Незважаючи на численні дослідження діяльності акціонерних товариств та ролі акціонерного капіталу в економіці України, багато проблем залишаються дискусійними. До них можна віднести: Поліпшення законодавства з питань діяльності акціонерних товариств ; Підвищення ефективності корпоративного управління акціонерними товариствами ; Збільшення ролі акціонерного капіталу на фінансовому ринку України ; Організація захисту прав дрібних акціонерів ; Поліпшення якості розкриття інформації для акціонерів та інвесторів та інші.

Акціонерні компанії є основною ланкою фондового ринку України, який є важливою складовою частиною фінансової системи України . Їх роль і значення для економіки України постійно підвищується. Соціально-економічні відносини на ринку цінних паперів не можуть ефективно розвинутися без акціонерних товариств та випускаються ними акцій , які є обов'язковим елементом акціонерного капіталу і основним видом цінних паперів на фондовому ринку України [5, с.69].

Акціонерна форма господарювання забезпечує вільний перелив капіталу між підприємствами, галузями, регіонами, державами, економічними об'єднаннями та континентами. Це сприяє додатковому залученню великих фінансових коштів в інвестиційної привабливі напрями економіки та їх швидкому розвитку.

Акціонерні суспільства відіграють важливу роль у формуванні національного доходу, державного бюджету та валового внутрішнього продукту країни. Капіталізація лістингових компаній українського фондового ринку поступово збільшується і станом на 01.01.2012 р досягла рівня в 179 860 000 000 . грн. , що склало 13,66 % від ВВП України за 2011 рік. Це, перш за все, пов'язано зі збільшенням кількості цінних паперів емітентів, які пройшли процедуру лістингу [4].

Розвиток ринку цінних паперів є індикатором лібералізації економіки та успішного проведення ринкових реформ, створює важливий компонент сучасного механізму економічного регулювання, надає економіці певної гнучкості й мобільності, забезпечуючи можливість швидкого переливу ресурсів із одних галузей в інші та здійснення структурної перебудови виробництва, це і обумовлює актуальність теми.

Характерною рисою світових економічних відносин стає інтенсивний розвиток фінансової глобалізації із залученням національних економік до світового ринку капіталу, посилення їх взаємозалежності.

Ці процеси мають подвійний вплив на економіку: з одного боку, скасування обмежень на приплив капіталу дає змогу повніше задовольнити потреби суб'єктів господарювання у фінансових коштах і стимулює інвестиційний процес, з другого - ускладнюється утримання стабільного обмінного курсу, підвищується вразливість економіки до негативного впливу зовнішніх факторів, обмежуються можливості центрального банку у здійсненні незалежної монетарної політики [3, с.162].

Таким чином, розвинуті та перспективні акціонерні товариства в Україні за своїм фінансовим, інвестиційним, інноваційним, рекламним, кадровим та іншими якісними показниками відіграють провідну роль на фінансовому та фондовому ринках України, в інвестиційній та зовнішньоекономічній діяльності, у законодавчій та соціальній політиці. Володіючи великими фінансовими можливостями, акціонерні компанії мають велике значення в проведенні основних фундаментальних досліджень за найсучаснішими науковим напрямками.

Список використаних джерел

1. Науково-практичний коментар Закону України «Про акціонерні товариства» / Вінник О.М – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 312с.
2. Торгівля цінними паперами: Підручник / за ред. проф. Грушка В.І – К. : Університет економіки і права «КРОК», 2011. – 392с.
3. Економічна безпека емісійної діяльності акціонерних товариств: монографія / Шульга І.П – Черкаси: Маклуат, 2010. – 425с.
4. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік / Електродний ресурс : режим доступу до матеріалу : <http://www.ssmc.gov.ua>.
5. Еволюція економічних поглядів про акціонерний капітал / Шульга І.П : Агросвіт. - № 22. – 2010. – С. 68-74.

Атаманчук Вікторія Вікторівна
студента 3-го курсу, напрям підготовки
«Правознавство», юридичного факультету ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»

ДО ПИТАННЯ ПРО СЛУЖБОВІ ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У сучасному світі результат інтелектуальної діяльності людини – це основа науково-технічного розвитку суспільства, важливий інструмент конкурентної політики підприємства, визначальний фактор ринкової вартості високотехнологічних компаній.

Адже, як слушно відмічає відома вітчизняна дослідниця проблем правової охорони інтелектуальної власності О. Орлюк, «... в умовах жорсткої конкурентної боротьби нині перемагає не та країна, яка володіє найбагатшими природними або людськими ресурсами, а та, в котрій доля інтелектуального продукту в сукупному валовому продукті є найбільшою» [1].

Процес створення творчого результату глибоко індивідуальний, його підсумком є унікальні результати інтелектуальної діяльності. Проте далеко не завжди автори повною мірою володіють всіма необхідними засобами для створення бажаних результатів інтелектуальної творчості. Творчий процес, направлений на створення результату інтелектуальної діяльності, придатного до участі в цивільному обігу, з метою отримання прибутку, майже завжди пов'язаний з витратою значних матеріально-технічних, фінансових засобів. Більш того, створення окремих результатів інтелектуальної діяльності часто можливо лише в рамках конкретних організацій і установ (наприклад, інженерно-конструкторська, архітектурна діяльність тощо). У зв'язку з цим, у літературі справедливо вказано, що для того, щоб зробити з об'єкту інтелектуальної власності інструмент отримання доходу, в нього потрібно вкласти не лише творчі зусилля, але і деколи дуже навіть значні інвестиції. Тому безліч творчих людей у всьому світі вважає за краще створювати прекрасне і (або) корисне за підтримки економічно сильних суб'єктів, віддаючи, таким чином, перевагу гарантованому заробітку перед тим, що власна діяльність передбачає вкладення особистих засобів в розробку і самостійну реалізацію їх результатів.

Як відзначають відомі російські дослідники І. В. Савельєва та М. А. Паршуковська, «сучасна епоха науково-технічного прогресу логічно призводить до об'єднання творчих зусиль окремих авторів в рамках спеціальних колективів, що найнаочніше виявляється в організації наукових робіт, творів науки, що супроводжуються створенням кінофільмів, нових промислових винаходів тощо» [2, с. 31-38]. Про факт створення значного числа результатів інтелектуальної діяльності в рамках окремих організацій дослідив у своїй роботі вітчизняний дослідник І. Р. Калаур [3]. Як вказує наш сучасник, професор В. А. Дозорцев «розвиток продуктивних сил і суспільних відносин призвів до того, що службові результати домінують в багатьох найважливіших сферах; створення, наприклад, винаходів на індивідуальній основі стало достатньо рідкісним явищем» [4, с. 21-26]. Це твердження підтверджується й аналітичними узагальненнями Державної служби інтелектуальної власності України. Так, відповідно до річного звіту цієї установи за 2012 р. переважна більшість об'єктів права інтелектуальної власності створюється саме у порядку виконання службових обов'язків [5].

У наш час однією з особливостей службових об'єктів інтелектуальної власності є їх широке поширення у різних сферах людської діяльності. У літературі аналізують проблеми виняткових прав на твори, що створюються викладачами вищих навчальних закладів в порядку виконання службових обов'язків або службового завдання працедавця, піднімають питання службових творів в контексті розгляду правовідносин, пов'язаних з питаннями інтелектуальної власності при виконанні наукових досліджень у вищих навчальних закладах та наукових установах, пишуть про окремі аспекти службових творів в рамках дослідження процесу інноваційної діяльності. У літературі обговорюються питання відносно можливості кваліфікації курсових і дипломних робіт студентів вузів як службові твори; питання, пов'язані із створюваними в порядку службових обов'язків або службового завдання практикумами і лекційними демонстраціями, науковими творами [6]. Питання службових об'єктів інтелектуальної власності розглядаються в контексті аналізу авторського права [7]; про службові твори говорять у зв'язку з обговоренням проблем, зв'язаних з використанням результатів інтелектуальної діяльності в Інтернеті [8], у зв'язку з проблемами управління інтелектуальною власністю (IP-management) [9], в контексті розгляду правовідносин по створенню і використанню цифрових учбових ресурсів [10].

Питання службових об'єктів інтелектуальної власності нерідко виникають у зв'язку з придбанням і обліком таких активів, як об'єкти авторського права, їх віддзеркаленням в рамках бухгалтерського обліку [11]. У літературі висвітлені питання, пов'язані з проблемами, що виникають у спадкоємців у зв'язку з переходом до них прав на службові об'єкти інтелектуальної власності, у тому числі прав на службові твори [12].

Джерела правового регулювання як охорони інтелектуальної власності в цілому, так і окремих аспектів цього інституту, які сьогодні підпадають під поняття службових об'єктів, беруть свій початок з глибокої давнини. Наприклад, у період первісного ладу, ретельно зберігалися і передавалися у спадок секрети добування вогню, створення зброї тощо. Слід зазначити, що у цей період регулятором відносин був формально незакріплений звичай.

В Україні перші спроби створення такого атрибуту державності як забезпечення надійних гарантій правової охорони інтелектуальної власності було зроблено ще 1918 р. урядами Української Народної Республіки та Української Держави на чолі з гетьманом П. Скоропадським. IV Універсал Центральної Ради від 22 січня 1918 р., яким була проголошена повна незалежність України, одним з найважливіших державних завдань визначив: «...підняти промисловість держави, розпочати творчу роботу в усіх галузях». Архівні документи засвідчують, що уряди УНР та Української Держави приділяли значну увагу питанням охорони промислової власності. Вже у січні 1918 р. в Україні створено державні структури, які повинні були безпосередньо займатися проблемами охорони промислової власності. Так, у складі Народного міністерства торгу і промисловості УНР серед 10 департаментів представлено Департамент винаходів та Департамент по охороні промисловості. У складі гетьманського Міністерства торгу і промисловості справами винахідництва та охороною промислової власності займався Департамент фабрично-заводський, при якому діяв відділ винаходів.

За Директорії УНР проблемами патентування винаходів, реєстрацією товарних знаків та фабричних зразків займався відділ винаходів фабрично-заводського департаменту Міністерства народного господарства. У планах уряду було перетворення міністерського відділу винаходів в окремий самостійний Департамент охорони промислової власності. Волею історії задумане не вдалося реалізувати.

Варто зазначити, що початком процесу визнання інтелектуальної власності як об'єкта правової охорони в Україні слід вважати прийняття у 1991 р. Закону України «Про власність» [13], за яким результати інтелектуальної діяльності було вперше визнано об'єктами права власності.

На сьогодні вже створено законодавчу базу з питань охорони окремих службових об'єктів інтелектуальної власності, яка в цілому забезпечує нагальні потреби суспільства у цій сфері. У 1993 р. прийнято Закон України «Про охорону прав на сорти рослин» [14], у 1994 р. – Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» [15], Закон України «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» [16] та Закон України «Про авторське право і суміжні права» [17]. У подальшому прийнято ряд інших законів, які покликані охороняти особисті немайнові права і майнові права авторів (творців) та їх правонаступників, що пов'язані зі створенням і використанням результатів інтелектуальної, творчої діяльності.

З прийняттям у 2003 р. Цивільного кодексу України [18] (книга четверта «Право інтелектуальної власності») правове регулювання сфери інтелектуальної власності вийшло на якісно новий рівень.

У міру побудови правової держави, удосконалювання законодавства в сфері прав інтелектуальної власності, питання взаємин роботодавця із працівником із приводу майнових прав на об'єкт інтелектуальної власності, створений працівником у процесі виконання ним трудових обов'язків стає все більш актуальним. Крім того, саме в межах трудових відносин найбільша кількість службових творів створюється авторами.

Неправильне оформлення роботодавцем своїх прав може призвести в майбутньому до серйозних економічних втрат. Причиною цього можуть стати судові позови з боку працівника, зокрема, із приводу незаконного використання роботодавцем авторських прав, розміру авторської винагороди та ін.

Об'єкти права інтелектуальної власності, створені працівником під час виконання ним своїх трудових обов'язків, прийнято називати службовими. Так як службові обов'язки можуть виникати лише внаслідок трудових правовідносин. Тож, можна зробити висновок, що результати розумової діяльності, створені за наявності трудових відносин між автором та іншою особою, – це службові твори. Визнання інтелектуальних продуктів службовими істотно впливає на обсяг майнових прав та режим використання цих результатів.

Список використаних джерел

1. Науково-дослідний інституту інтелектуальної власності Національної академії правових наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ndiiv.org.ua/ua/pro-nas.html>. – Назва з екрану.
2. Паршуковская М. А. Авторское право на произведения, созданные в порядке выполнения служебного задания / М. А. Паршуковская, И. В. Савельева // Вестник Московского университета. – Серия 11. – 1984. – № 6. – С. 31–38.
3. Калаур І. Р. Цивільно-правовий договір як підстава виникнення права власності юридичних осіб : автореф. на здобуття наук. ступеня к.ю.н. : спец. 12.00.03 «цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / І. Р. Калаур. – Львів, 2004. – 21 с.
4. Дозорцев В. А. Творческий результат: система правообладателей / В. А. Дозорцев // Вестник ВАС РФ. – 2006. – № 11 – С. 21–26.
5. Річний звіт за 2012 рік. – Державна служба інтелектуальної власності України. – 2013. – 60 с.
6. Гарибян А. М. Авторское право на произведения науки / Гарибян А. М. – Ереван : Изд-во Академии наук АрмССР, 1975. – 198 с.
7. Клейманова С. М. Авторські правовідносини як форма реалізації правомочностей суб'єктів авторського права : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / С. М. Клейманова. – К., 2004. – 27 с.
8. Пастухов О М. Авторське право у сфері функціонування всесвітньої інформаційної мережі інтернет : дис. ... к.ю.н. : 12.00.03 / Олександр Миколайович Пастухов. – К., 2002. – 174 с.
9. Запорожець І. Г. Адміністративно-правові засади управління у сфері охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності: дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Ірина Григорівна Запорожець. – Х., 2006. – 201 с.
10. Никитина М. И. Авторское право на произведения науки, литературы и искусства / Никитина М. И. – Казань : Изд-во Казанского университета, 1972. – 135 с.
11. Бакшинская В. Объекты авторского права: особенности гражданско-правовых сделок и бухучета / В. Бакшинская // Экономика и жизнь. – 1996. – № 29. – С. 34–39.
12. Мельник О. М. Суб'єкт права інтелектуальної власності та його цивільно-правовий статус : [монографія] / Мельник О. М. – Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 156 с.

ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ МОРАЛЬНОЇ (НЕМАЙНОВОЇ) ШКОДИ

Анотація. У статті розглядається визначення розміру моральної (немайнової) шкоди. Аналізуються методики та способи обчислення моральної (немайнової) шкоди.

Ключові слова: моральна (немайнова) шкода, розмір, моральна шкода.

Як один із способів захисту порушених прав інститут моральної (немайнової) шкоди привертає і продовжує привертати увагу дослідників і практиків, зокрема, Грищука О.В., Эрделевського А.М., Забару І.М., Луспеника Д.Д. та інших.

Досліджуючи визначення розміру моральної шкоди, слід зазначити, що це питання вирішується лише судом, але сторони можуть пропонувати суду свої варіанти. Оскільки випадки та обставини, за яких може бути заподіяна моральна шкода, можуть бути різними, законодавець допускає відшкодування такої шкоди грішми, майном або в інший спосіб. [1, с.40] Найбільш поширеним у судовій практиці є саме грошове відшкодування такої шкоди.

Найскладнішою проблемою суду є обчислення розмірів грошової компенсації моральної шкоди, оскільки щодо майнової шкоди це питання не виникає, через те, що розмір об'єктивно існує у вигляді ціни речі, втраченої вигоди тощо. Принцип еквівалентного відшкодування, що властивий цивільному праву, при відшкодуванні моральної шкоди неможливий, адже вона не має вартісного еквівалента. Отже, вона завжди має умовний характер. Судова практика може відпрацьовувати лише критерії оцінки, закладені у ст. 23 Цивільного кодексу України (далі ЦК України).

Так, розмір грошового відшкодування моральної шкоди визначається судом залежно від характеру правопорушення, глибини фізичних та духовних страждань, погіршення здібностей потерпілого або позбавлення його можливості їх реалізації, ступеня вини особи, яка завдала моральної шкоди, якщо вина є підставою для відшкодування, а також з урахуванням інших обставин, які мають суттєве значення. Зокрема, це доповнюється в п. 9 постанови Пленуму Верховного Суду України № 4 від 31 березня 1995 року (зі змінами від 27 лютого 2009 року) «Про судову практику в справах про відшкодування моральної (немайнової) шкоди» — про стан здоров'я потерпілого, тяжкість вимушених змін у його життєвих та виробничих обставинах, ступінь зниження престижу, ділової репутації, час та зусилля, необхідні для відновлення попереднього стану тощо [2].

В судових рішеннях обов'язково повинні наводитися мотиви визначення розміру моральної шкоди. Суди першої та другої інстанцій перебувають у вигіднішій позиції, аніж Верховний Суд України, тому що вони напряду спілкуються зі сторонами, бачать їх, а саме це вказує на визначення розумності та справедливості. Верховний Суд України, не маючи цих можливостей, змінювати розмір шкоди, за винятком прямих зловживань. Крім того, Верховний Суд України не може встановлювати нові факти, досліджувати нові докази, по-іншому переоцінювати встановлені нижчестоящими судами докази [3, с.492], тому наявні випадки, коли суд касаційної інстанції зменшує або збільшує розмір морального відшкодування, напевне, є неправильними, адже при цьому порушуються вимоги ст. 335 Цивільного процесуального кодексу України щодо меж касаційного перегляду справи. Інший випадок, коли касаційний суд наводить випадки порушення судами норм процесуального закону (щодо належності, допустимості доказів тощо) і змінює розмір моральної шкоди, а не залишає ті ж докази, даючи їм іншу оцінку.

Розмір моральної шкоди не залежить від розміру відшкодування майнової шкоди та чи була вона відшкодована, хоча ці обставини можуть братися до уваги, та може бути зменшений судом з урахуванням ступеня вини потерпілого і матеріального становища відповідача (лише фізичної особи). Пленум Верховного Суду України в постанові від 31

березня 1995 р. №4 (зі змінами від 27.02.2009р.), вимагає від суддів, щоб вони обов'язково зазначали мотиви, з яких виходили, визначаючи розмір морального відшкодування, що, на жаль, суди роблять дуже рідко, беручи до уваги і вказуючи, в основному, лише об'єктивні, а не суб'єктивні критерії.

Відповідно до ЦК України існує вимога врахування засад справедливості та розумності при встановленні розміру моральної шкоди. Це зазначено лише для відшкодування моральної шкоди. На відміну від ст. 401 Цивільного кодексу УРСР 1963 року, Цивільний кодекс України 2003 року не встановлює меж розміру моральної шкоди. В період так званого «протесту на суди, засобами масової інформації» стосовно великих розмірів відшкодування моральної шкоди при вирішенні позовів про поширення ними неправдивої інформації Верховна Рада України розглядала декілька варіантів законопроекту щодо встановлення максимального розміру моральної шкоди у спорах зі засобами масової інформації, проте їх не прийняли. Єдине, що було зроблено, це збільшено розмір державного мита при висуванні вимоги про моральну шкоду до засобами масової інформації у спорах про захист честі та гідності (зміни до Декрету Кабінету Міністрів України «Про державне мито» від 9 серпня 2015 року).

Отже, чинне законодавство не містить методики чи способів обчислення моральної шкоди. Більшість учених вважають, що для визначення сум морального відшкодування потрібні спеціальні знання, оскільки кожен випадок має свої відмінні риси. Людина — істота біопсихосоціальна, порушення функціонування однієї зі складових її організму спричиняє погіршення функціонування всього організму.

Сьогодні науковці пропонують різні методики вирахування розміру моральної шкоди. Відомі методики вітчизняної вченої О. Штефан та російського дослідника О. Ерделевського. Так, методика Ерделевського ґрунтується на:

а) презюмуванні моральної шкоди — страждань, які повинна відчувати «середня», «нормально» реагуюча на протиправну щодо неї поведінку людина (на сьогодні основний метод в Російській Федерації);

б) визначенні базисного рівня розміру компенсації за страждання, спричинені заподіянням тяжкої шкоди здоров'ю, що приймається в розмірі 720 мінімальних розмірів зарплати (дохід працюючої людини за 10 років);

в) розроблені шкали співвідношень розмірів компенсації моральної шкоди на основі співвідношень максимальних санкцій Кримінального кодексу, що передбачають відповідальність за посягання на аналогічні права людини;

г) розроблені формули, за допомогою якої можна визначити розмір компенсації та яка враховує критерії, що повинен прийняти до уваги суд при вирішенні відповідного питання [4, 214].

У Російській Федерації є ще й методика В. Кашина, яка ґрунтується на оцінці фактичних втрат ресурсів здоров'я (як здатність жити, працювати і досягати мети) та економіки здоров'я. Вона орієнтована на західні стандарти, де компенсація моральної шкоди в 1–3 млн. доларів є звичним явищем. Так, у США є дві методики: часовий підхід, який виражається в тому, що гострота переживань з часом пом'якшується, і ринковий критерій [5,14].

Отже, у ЦК України не передбачено меж грошової компенсації за завдану моральну шкоду. Законодавець надав суду право визначати розмір грошового відшкодування моральної шкоди залежно від обставин конкретної цивільної справи.

Чинне законодавство України не містить методики чи способів обчислення моральної шкоди. Кожен випадок має свої відмінні риси, тому є всі підстави погодитись з думкою багатьох вчених (зазначених вище), що для визначення сум морального відшкодування потрібні спеціальні знання, оскільки Людина — істота біопсихосоціальна, порушення функціонування однієї зі складових її організму спричиняє погіршення функціонування всього організму.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. – ВВР. – 2003. – №№ 40-44. – ст. 356
2. Про судову практику в справах про відшкодування моральної (немайнової) шкоди: Постанова Пленуму Верховного Суду України від 31.03.1995, №4 [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.liga.kiev.ua.html>
3. Цивільний Процесуальний кодекс України від 18.03.2004 р. //Відомості Верховної Ради (ВВР), 2004, N 40-41, 42, с. 492
4. Эрделевский А.М. Компенсация морального вреда в России и за рубежом. Пособие. – М.: БЭК, 2006. – 214 с.
5. Луспеник Д.Д. Деякі питання судової практики у справах про відшкодування моральної шкоди за ЦК України // Актуальні питання цивільного та господарського права, 2007, № 4 (№4-5).- с. 5-20

Добровольський Віталій Сергійович

студент 6-го курсу групи Пр-14 дм,

ВНЗ "Університет економіки та права "КРОК"

Керівник : Доктор філософії в галузі права, доцент,
Почесне звання «Видатний юрист України»

Бегов Д. Д.

ІНСТИТУТ ПРЕДСТАВНИЦТВА У ЦИВІЛЬНОМУ ПРАВІ

Анотація. Тези виступу присвячені висвітленню проблем щодо розуміння терміна "представництво" та похідних від нього, його становлення й законодавчих проблем його розуміння та вживання.

Основний текст.

Актуальність обраної теми. Сьогодні цивільні (в тім числі, торгіві, корпоративні) правовідносини набирають надзвичайно великого поширення, у зв'язку зі стрімким розвитком ринкових відносин. Інститут представництва є ефективним засобом реалізації цивільних прав та обов'язків суб'єктів права, котрі внаслідок тих чи інших причин не можуть це зробити самостійно, (внаслідок відсутності або вад дієздатності, внаслідок неможливості здійснення цивільних прав через зайнятість, відсутність у місці укладення договору, хворобу тощо). У зв'язку з цим, вважаю необхідним всебічні дослідження цього правового інституту з метою виявлення проблем у практичній сфері його реалізації та законодавчого закріплення.

Представництво визначається як правовідношення, у якому одна сторона (представник) зобов'язана за повноваженням вчинити правочин від імені іншої сторони, яку вона представляє, зазначено у Цивільному кодексі України [1]. Отже, представництво є системою, що включає правовідносини: 1) між тим, кого представляють, і представником (внутрішні правовідносини представництва); 2) між тим, кого представляють, і третьою особою; 3) між представником і третьою особою.

У давньоримському праві майже не траплялися випадки добровільного представництва, але існувало представництво тільки на підставі припису норми права. Таке представництво має місце лише серед осіб, які перебувають у відносинах влади, підпорядкування щодо таких членів римської фамілії, як діти, раби тощо.

Пізніше, з розвитком економічного життя, у римському праві почали з'являтися й зачатки добровільного представництва, котре, втім, ґрунтувалося на такому своєрідному концептуальному висновку: представник сам набуває прав та обов'язків, що впливають з установлених ним із третіми особами правовідносин, а вже потім переносить ці права та обов'язки представник на особу, яку представляє, через дійсну чи фіктивну цесію (поступку правом). Право особи, яку представляють, на уступку представником усіх

наслідків установлених ним відносин забезпечувалося і охоронялося за римським правом позовами [4, с. 312].

У добу класичного римського права поступово з'являються і набувають поширення випадки представництва, які можна віднести до добровільного (договір доручення тощо). Визначальним етапом у розвитку ідеї представництва в європейських правових системах був перехід до капіталістичного способу виробництва, оскільки з ускладненням функцій управління виробництвом, збутом товарів зростала потреба у спеціальній категорії працівників, які були б здатні виконувати функцію управління замість власників, зазначав М. Бартошек [2, с. 40].

Як і майже будь-яка правова категорія з практичним підтекстом, категорія представництва має ряд проблемних питань, що є предметом дискусій у науці. Ця тема розглядалася такими відомими вченими-цивілістами, як М. Агарков, С. Алексєєва, М. Брагинський, С. Братусь, О. Красавчиков, Н. Кузнецова, Б. Черепакін, Р. Халфіна, Г. Шершеневич тощо. Важливою групою дискусійних питань є, власне, тлумачення та вживання терміна "представництво" і "представник". У ст. 237 ЦК законодавець чітко вказав, що ці поняття стосуються лише уповноваження на вчинення правочинів. Так, І. Спасибо-Фатєєва надала красномовний перелік випадків, коли законодавець вживає терміни "представник", "довіреність", які однак не можна тлумачити у розумінні ст. 237 ЦК [5, с. 249-250]:

по-перше, під сумнів можна поставити можливість видачі довіреностей на користування майном (у першу чергу, на водіння автомобіля), оскільки останнє не можна віднести до правочинів;

по-друге, не є правочином у розумінні ч. 1 ст. 202 ЦК України участь у загальних зборах акціонерів або учасників товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), хоча в ст. 159 ЦК України йдеться про те, що в загальних зборах мають право брати участь представники акціонерів;

по-третє, співвідношення договору як підстави виникнення договірної представництва й довіреності як його необхідного атрибута (ч. 1 ст. 1007 ЦК України) породжує низку питань. Так, у ч. 1 ст. 1000 ЦК України вказується, що за договором доручення повірений зобов'язується вчинити від імені довірителя певні юридичні дії. Поняття "дії" і "правочини" співвідносяться як рід і вид. Звідси, повірений за договором може вповноважуватися на здійснення будь-яких юридичних дій, а представник, який діє за довіреністю, що повинна видаватися після укладання договору, – не всіх юридичних дій, а лише правочинів. Тоді не зрозуміло те, що ж буде основою для інших дій представника у відносинах із третіми особами, якщо не довіреність. Адже виникає потреба у вчиненні не лише правочинів, але й у здійсненні представником інших юридичних і фактичних дій. Таким чином, постала гостра потреба у наданні положенням ЦК про представництво термінологічної визначеності – те саме стосується й інших згаданих випадків.

Також потребує впровадження у законодавчі положення концепція, згідно з якою неможливо поширити конструкцію представництва на відносини типу "орган – юридична особа" викликана тим, що інститут представництва регулює відносини між суб'єктами, а орган юридичної особи не є окремим суб'єктом, він безпосередньо пов'язаний з юридичною особою як його частина.

У цьому питанні погодимось із І. Гелецькою, яка вважає, що існування представницьких правовідносин у діяльності юридичної особи може мати місце лише при виконанні таких функцій окремими працівниками юридичної особи, або іншими фізичними та юридичними особами [3, с. 15]. Тому доцільно п. 1 ст. 92 ЦК України викласти наступним чином: "Юридична особа набуває цивільних прав та обов'язків і здійснює їх через свої органи, які діють згідно з установчим документами та законом, а також через належним чином уповноважених представників".

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР) - 2003. - № 40-44, - Ст.356.
2. Бартошек М. Римское право: Пер. с чешск. – М.: Юрид. лит., 1988. – 448 с.
3. Гелецька І. О. Правове регулювання відносин представництва у цивільному праві : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / НАН України; Інститут держави і права ім. В. М. Корецького. – К., 2005. – 24 с.
4. Керімов С. Г. Концепція представництва в європейському праві (європейських правових системах) / С. Г. Керімов // Актуальні проблеми держави і права, 2005. – С. 309-314.
5. Спасибо-Фатєєва І. В. Проблеми сучасного регулювання представництва / І. В. Спасибо-Фатєєва // Університетські наукові записки, 2012. – № 1 (41). – С. 249-259.

Дубок Андрій Юрійович

студент, Київський національний торговельно-економічний університет

Науковий керівник: Пугачевська Катерина Сергіївна
асистент кафедри міжнародної економіки

**ПЕРЕДОВА НАУКА ЯК ОДИН З ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ
ПРОГРАМИ “ГОРИЗОНТ 2020”**

Анотація. Досліджено структуру та бюджет рамкової програми “Горизонт 2020” та визначено перспективи залучення України у існуючі напрями функціонування програми.

Ключові слова: “Горизонт 2020”, Європейський Союз, наука і технології.

Перехід розвинених країн світу до суспільства, яке засноване на новітніх знаннях і широкому використанні інформації, став можливим завдяки масштабному розгортанню наукових досліджень і швидкому їх впровадженню у виробництво. Розвиток науки і технологій розглядається нині урядами багатьох держав світу як детермінанта сталого розвитку суспільства, що може забезпечити громадянам високу якість життя та стабільність.

В Україні через відсутність політичної волі, стратегічного мислення, постійні економічні негаразди, недостатній рівень внутрішнього ресурсного забезпечення наука, зокрема фундаментальна, перебуває у вкрай тяжких умовах. Сподіватися, що переорієнтація української сировинної економіки на інноваційну відбудеться без сучасних досягнень науки й впровадження новітніх технологій, помилково. Одним із шляхів розв’язання зазначеної проблеми є використання зовнішніх джерел ресурсів, серед яких можливість України брати участь в рамковій програмі ЄС з наукових досліджень та інновацій “Горизонт 2020” у статусі асоційованого члена.

Метою роботи є розгляд рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій “Горизонт 2020” і визначення перспективи для України брати участь в одному з основних напрямів зазначеної програми “Передова наука”.

У 2014 році розпочала діяти рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій “Горизонт 2020”, яка переслідує доволі амбітні цілі щодо зміцнення конкурентоспроможності Європи у світі, сприяння її економічному зростанню та створення нових робочих місць. Програма триватиме до 2020 р. із загальним бюджетом 79 млрд євро та є потужним фінансовим інструментом реалізації флагманської ініціативи Інноваційного союзу стратегії соціально-економічного розвитку “Європа 2020”, об’єднуючи всі існуючі програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій [1].

“Горизонт 2020” складається з трьох основних частин: передова наука, індустріальне лідерство, соціальні виклики, де кожна із зазначених компонент має окреме фінансування. Зокрема, загальне фінансування за напрямом “Передова наука” складає 24,341 млрд євро (рис. 1), з яких на передові дослідження планується спрямувати 13,095

млрд євро, заходи фонду Марії Склодовської-Кюрі – 6,162 млрд євро, майбутні технології – 2,696 млрд євро, інфраструктуру світового класу – 2,488 млрд євро [2, с. 2].



Рис. 1. Структура та бюджет програми «Горизонт 2020», млрд євро [1]

Реалізація напряму “Передова наука” сприятиме підтримці найкращих ідей, розвитку талантів в Європі, надасть науковцям доступ до дослідницької інфраструктури і зробить Європу привабливим місцем для найкращих учених у світі.

Станом на 28.10.2015 р. тільки 13 з 5346 проектів у рамках програми “Горизонт 2020” реалізуються в Україні, що становить 0,2%. Натомість, у Польщі виконується 306 проектів, Франції – 1414, Іспанії – 1417, Німеччині – 1879. Беззаперечним лідером є Великобританія, де науковці працюють із 2249 проектами [3].

В Україні більша частина проектів (9 з 13 проектів) реалізуються за напрямком «Соціальні виклики», 1 проект – за напрямом “Передова наука”, 2 проекти – за напрямом “Індустріальне лідерство”, 1 проект – за програмою “Євроатом” [3]. Зауважимо, що науковці інших країн більшість проектів розробляють за напрямом “Передова наука”.

Незначна участь України у фундаментальних наукових дослідженнях в рамках програми “Горизонт 2020” частково пояснюється тим, що Україна нещодавно приєдналася до участі у програмі, однак аналіз участі України в Сьомій рамковій програмі ЄС з досліджень (2007–2013 рр.) показує загрозливу тенденцію. Так само спостерігалось низьке залучення українських вчених до фундаментальних досліджень, хоча саме цей напрям надає можливість українським дослідникам отримати доступ до потужного ресурсу та дозволяє реалізовувати ідеї та проекти в Україні. Варто відзначити, що найбільш перспективні українські дослідники працювали в академічних або неакадемічних організаціях ЄС. Найбільшу частку становили індивідуальні стипендії українським дослідникам, в тому числі студентам та аспірантам, з фізики, технічних наук і навколишнього середовища (13%), суспільних наук (11%), хімії (10%), найменшу – стипендії з економіки (3%) [3].

Основні перепони, які заважають українським вченим брати участь в європейських програмах з досліджень та інновацій:

- високий рівень корупції в Україні;
- складна бюрократична процедура оформлення проектів;
- недостатній рівень підтримки науковців з боку держави;
- нерозвинений ринок освітніх послуг;
- низький рівень використання сучасних інформаційних технологій;
- низький рівень знання іноземних мов серед українських науковців;
- низький рівень заробітної плати науковців тощо.

Повноцінне використання можливостей програми “Горизонт 2020” можливе лише за умов тісної співпраці влади, академічної спільноти, бізнесу та особистої зацікавленості

українських науковців до спільних європейських наукових досліджень. В державі мають відбутися масштабні реформи, без яких економічне зростання неможливе. Варто чітко усвідомлювати, що “Горизонт 2020”, незважаючи на свій величезний бюджет, є високо конкурентною програмою, яка вимагає певних навичок з подання заявок, вміння боротись за гранти, вироблення та реалізації новітніх ідей, вільного володіння іноземними мовами тощо.

Отже, українські науковці мають можливість використовувати усі фінансові можливості рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій “Горизонт 2020”, розробляти власні проектні пропозиції, формувати наукові команди з представників різних країн та отримувати фінансування як координатори проектів. Участь України в “Горизонті 2020” надасть можливість залучити якомога більше українських науковців, університетів, науково-дослідних організацій до спільних європейських наукових досліджень.

Список використаної літератури

1. Горизонт 2020. Національний інформаційний центр зі співробітництва з ЄС у сфері науки та технологій [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.fp7-ncr.kiev.ua/assets/Horizont_2020/HORIZON-20201.pdf

2. Посібник для українських учених космічної галузі щодо участі у програмі ЄС «Горизонт-2020» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nkau.gov.ua/pdf/Horizon-2020_small.pdf

3. Бобух І. Яка стратегія структурних змін створить умови для економічного розвитку України? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/10659-yakimi-povinn-buti-kroki-derzhavi-po-stvorenniu-rinku-naukovo-osvtnh-poslug.html>

Дяченко Вікторія Вікторівна

студентки 3-го курсу, напрям підготовки

«Правознавство», юридичного факультету ВНЗ

«Університет економіки та права «КРОК»

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ СУДОВОЇ СИСТЕМИ

Спеціалізовані суди існують досить давно. Це обумовлено тим, що неможливо всі судові спори розглядати за одними правилами, оскільки певні категорії спорів потребують особливого порядку розгляду. Спеціалізація судів може бути щодо певної категорії осіб (суб’єктна спеціалізація) або щодо певних спорів (об’єктна спеціалізація).

Суб’єктна спеціалізація виникла раніше, що пояснюється поділом суспільства на класи, для яких існували різні суди. Перші згадки про існування прототипів спеціалізованих судів зустрічаються в Давньому Римі.

Спеціалізовані суди набули широкого розповсюдження в Росії у XVI-XVII ст. ст., коли існували станові прикази (посольський приказ, казенний приказ, аптекарський приказ, стрілецький приказ тощо), які фактично були спеціалізованими судами, що здійснювали правосуддя стосовно певної категорії осіб. В Україні також існували спеціалізовані суди. Зокрема, статутна реформа 1760-1763 рр. запровадила спеціалізацію, згідно якої земські суди отримували переважно цивільно-, підкоморсько- земельно-, городсько- кримінально-правову спеціалізацію [1, с. 106].

Відповідно, об’єктна спеціалізація з’явилась пізніше ніж суб’єктна. Одним із прикладів об’єктної спеціалізації є комерційні суди. Спеціалізовані суди у наш час існують у складі багатьох судових систем, що викликано постійним збільшенням різновидів правовідносин, які виникають між сторонами. Зокрема, тенденція до спеціалізації органів господарської юрисдикції є повсюдною. Навіть у тих державах, де діє загальна судова система, суди у справах підприємців, як правило, функціонують окремо, наприклад комерційні суди Франції, які утворюються із числа самих підприємців [2, с. 18]. Однак, спеціалізовані суди у більшій мірі притаманні для правових систем континентального права. Яскравим прикладом у цьому змісті є ФРН. Конституція ФРН

розрізняє п'ять основних галузей юстиції: загальну, трудову, соціальну, фінансову, адміністративну, у зв'язку з чим передбачає п'ять судових підсистем. У свою чергу, К. І. Карабанова наголошує, що в Росії існують спеціалізовані суди, яким підвідомчі справи в економічних спорах та інші справи, пов'язані із здійсненням підприємницької та іншої економічної діяльності [3, с. 59].

Судові системи загального права також передбачають існування спеціалізованих судів, але у меншій мірі, ніж у правових системах континентального права. Так, у США існують податкові суди, суди з розгляду справ про банкрутство. Разом з тим, варто погодитись з В. В. Сердюком, який вважає, що для системи загального права не є властивим виокремлення спеціалізованої складової частини загальної юрисдикції, оскільки домінантним є запровадження не галузевої судової спеціалізації, а спеціалізації суддів при вирішенні справ різних категорій [4, с. 111]. Спеціалізовані суди можуть існувати у складі судових систем у різних варіаціях. Так, спеціалізований суд може існувати лише на рівні першої інстанції, а апеляційний та касаційний перегляд здійснюють загальні суди. Також спеціалізований суд може мати власну підсистему (перша інстанція, апеляційна та касаційні інстанції) з подальшим переглядом рішень спеціалізованого суду Верховним Судом. Третій варіант побудови спеціалізованих судів передбачає, що такі суди утворюють абсолютно самостійну систему, яка існує паралельно з системою загальних судів.

Стосовно України слід зазначити, що питання існування спеціалізованих судів було вперше піднято у Концепції судово-правової реформи в Україні, затвердженою Постановою Верховної Ради України № 2296-ХІІ від 28 квітня 1992 р. Судово-правова реформа була покликана привести судову систему, а також всі галузі права у відповідність із соціально-економічними та політичними змінами, що відбулись у суспільстві. Так, до основних принципів судово-правової реформи було віднесено поступове здійснення спеціалізації судів, у зв'язку з чим пропонувалось на другому етапі зазначеної реформи запровадження організаційних структур з спеціалізації здійснення правосуддя в Україні та створення адміністративних судів, судів по розгляду сімейних справ, у справах неповнолітніх [5]. При цьому слід зазначити, що судово-правова реформа не передбачала існування арбітражних судів в якості спеціалізованих. Існування господарських судів в Україні обумовлено тим, що протягом більше ніж сімдесяти років існування СРСР господарські спори розглядав Державний арбітраж, а загальні суди до подібних спорів практично не мали ніякого відношення. Однак, функціонування господарських судів вже тривалий час ставиться під сумнів як науковцями, так і практичними працівниками. При цьому вони посилаються на європейські країни, які не мають такого обсягу повноважень, як господарські суди України. З цього приводу Д. Притика відзначає, що при цьому жоден із авторів не згадує про те, що європейські країни здебільшого мають сталий віковий розвиток, сторіччями непорушні принципи щодо способу виробництва, сформовану на них ментальність, а також інший суспільний лад [6, с. 33].

Основні положення судово-правової реформи були втілені у Конституції України, яка прийнята у 1996 р. Згідно ч. 1 ст. 125 Конституції України, система судів загальної юрисдикції в Україні будується за принципами територіальності і спеціалізації [7]. Аналогічне положення міститься у ч. 1 ст. 17 Закону України «Про судоустрій і статус суддів».

За часів СРСР не існувало спеціалізованих судів, але існувала внутрішня спеціалізація. Зокрема, в обласних судах існували палати з розгляду цивільних та кримінальних справ. Після розпаду СРСР в Україні утворились перші спеціалізовані суди – арбітражні, які згодом були перейменовані у господарські. Пізніше були утворені адміністративні суди, які теж стали спеціалізованими. На сьогодні, судову систему України складають суди загальної юрисдикції та суд конституційної юрисдикції (ч. 1 ст. 3 Закону України «Про судоустрій і статус суддів»). При цьому систему судів загальної юрисдикції складають: місцеві суди; апеляційні суди; вищі спеціалізовані суди;

Верховний Суд України, а суди загальної юрисдикції спеціалізуються на розгляді цивільних, кримінальних, господарських, адміністративних справ, а також справ про адміністративні правопорушення.

Для належного розмежування загальних і спеціалізованих судів доречним було законодавче визначення останніх. Проте, діюче законодавство не містить визначення спеціалізованого суду, що призводить до різних визначень, які даються науковцями.

Зокрема, Д. М. Притика та І. Д. Кондратова під спеціалізованими судами розуміють суди окремих судових юрисдикцій з особливостями основ судочинства і вимог до суддів щодо стажу, віку і фахового рівня, в тому числі й з питань юрисдикції цих судів [8, с. 63]. Спеціалізований суд – це федеральний державний орган судової влади, створений з метою здійснення правосуддя у справах, які мають свій специфічний об'єкт або суб'єкт правового регулювання [9]. Т. Є. Абова вважає, що для визнання судів спеціалізованими характерним є встановлення у законі чітко визначеної категорії справ, які відносяться до підвідомчості спеціалізованих судів [10, с. 550]. На думку Д. Г. Аверченка, спеціалізований суд – це державний орган, який здійснює судову владу і володіє, як правило, виключною компетенцією (підвідомчістю, підсудністю) щодо розгляду певних категорій справ [11, с. 9].

На думку автора, термін «спеціалізований суд», означає особливий суд, тобто, суд, який здійснює судочинство в окремій галузі або щодо окремих осіб.

Список використаних джерел

1. Гамбург Л. Формування кадрового складу та визначення спеціалізації статутних судів Лівобережної України в судовій реформі 1760-1763 рр. / Л. Гамбург // Право України. – 2004. – № 6. – С. 106–109.
2. Арбитражный процесс : Учебник / Отв. ред. проф. В. В. Ярков; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 912 с.
3. Карабанова К. И. Курс лекций по арбитражному процессу / К. И. Карабанова. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2002. – 344 с.
4. Сердюк В. В. Європейський досвід організації та функціонування спеціалізованих судових органів / В. В. Сердюк // Вісник господарського судочинства. – 2012. – № 3. – С. 105–112.
5. Постанова Верховної Ради України № 2296-ХІІ від 28 квітня 1992 р. «Про Концепцію судово-правової реформи в Україні» // Відомості Верховної Ради України – 1992. – № 30 (28.07.92). – Ст. 426.
6. Притика Д. Актуальні питання кодифікації господарського судочинства в Україні / Д. Притика // Право України. – 2011. – № 6. – С. 29–42.
7. Конституція України. – К. : Концерн «Видавничий Дім «Ін юре», 2004. – 104 с.
8. Притика Д. М., Шустік О. Ю. Коли чіткі закони – чітке і правосуддя / Д. М. Притика, О. Ю. Шустік // Вісник господарського судочинства. – 2008. – № 6. – С. 68–72.
9. Хорьков В. Н. Перспективы учреждения специализированных судов в Российской Федерации [Електронний ресурс] / В. Н. Хорьков, А. А. Голованов. – Режим доступу : <http://www.pravoznavec.com.ua/books/letter/268/kernel.php/19455>.
10. Абова Т. Е. Избранные труды. Гражданский и арбитражный процесс. Гражданское и хозяйственное право / Т. Е. Абова. – М. : Статут, 2007. – 1134 с.
11. Авдюков М. Г. Основные черты буржуазного гражданского процессуального права / М. Г. Авдюков, А. Ф. Клейнман, М. К. Треушников. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1978. – 96 с.

Замота Ірина Олександрівна

студент 3 курсу, спеціальність «Бухгалтерський облік», Державний Вищий навчальний заклад «Харківський коледж текстилю та дизайну»
Науковий керівник : викладач вищої категорії
Єрмоленко О.К.

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ, ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація: В тезах досліджено державне регулювання особливостей інновацій, сформульовано їх визначення, проаналізовано загальні принципи господарювання в Україні та з'ясовано ознаки господарської та особливості об'єктів науково-технічної діяльності.

Ключові слова: інноваційна діяльність; правове регулювання; науково-технічна діяльність; Господарський кодекс; державна інноваційна політика.

Основний текст.

Протягом останніх десятиліть однією з найважливіших довгострокових цілей економічної політики уряду України є стимулювання економічного зростання, підтримка його темпів на стабільному та оптимальному рівні. Усе це вимагає чіткого уявлення про економічне зростання, фактори його стимулювання і стримування, тому обрана тема дослідження є надзвичайно актуальною в умовах становлення та розвитку економіки України.

Побудову інноваційної моделі економіки визнано на державному рівні стратегічним пріоритетом країни. Передумови для її запровадження законодавчо закладені в низці нормативно-правових актів, спрямованих на стимулювання та державну підтримку інноваційної діяльності, серед яких закони “Про інноваційну діяльність”, “Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні”, Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України та ін.

Відповідно до ст. 328 Господарського кодексу держава регулює інноваційну діяльність шляхом:

- формування і забезпечення реалізації інноваційних програм та цільових проектів;
- створення економічних, правових та організаційних умов для забезпечення державного регулювання інноваційної діяльності;
- визначення інноваційної діяльності як необхідної складової інвестиційної та структурно-галузевої політики.

Головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

Пріоритетними напрямами інноваційної діяльності загальнодержавного рівня є:

- модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології;
- машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва;
- розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;
- удосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;

- транспортні системи: будівництво і реконструкція;
- охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища;
- діагностичні та лікувальні програмно-технічні комплекси;
- розвиток інноваційної культури суспільства.

Підсумовуючи вищесказане, необхідно зазначити, що інноваційна діяльність у повному обсязі має комплексний, системний характер і охоплює такі види роботи, як пошук ідей, ліцензій, патентів, кадрів, організацію дослідницької роботи, інженерно-технічну діяльність, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність. Усе це створює прогресивні умови для інноваційного розвитку та активізації інноваційних процесів.

Під господарською діяльністю в Господарському кодексі України розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Завданням господарської діяльності є пошук нових можливостей, форм виробництва товарів, виконання робіт та надання послуг на основі інновацій та уміння залучення ресурсів з різних джерел, а також самостійне створення інновацій та пошук нових джерел ресурсів.

Згідно зі ст.6 Господарського кодексу загальними принципами господарювання в Україні є:

- забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання;
- свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом;
- вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України;
- захист національного товаровиробника;
- заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їхніх посадових осіб у господарські відносини.

Загальні принципи господарювання в Україні, що сформульовані в Господарському кодексі, є основними засадами здійснення господарської діяльності.

Наступним питанням правового регулювання є науково-технічна діяльність.

Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" визначає правові, організаційні та фінансові засади функціонування і розвитку науково-технічної сфери. Основними її видами є фундаментальні та прикладні наукові дослідження.

Порівнюючи розвиток науки та інноваційної діяльності в Україні з тенденціями, що мають місце у США, Росії, країнах ЄС, Далекого Сходу, Південно-Східної Азії, слід відзначити, що Україна загрозливо наближається до стану відсталого держави. Неприпустимо затягується процес інституційних перетворень системи науково-технічного і кадрового забезпечення економіки України відповідно до умов світового ринку.

Залишається низьким престиж наукової праці та соціальний статус науковців. Не виконуються норми закону щодо встановлення відповідного рівня заробітної плати наукових працівників: базовий рівень заробітної плати науковця має бути на рівні подвійної заробітної плати працівників промисловості.

Основними напрямками розвитку науково-технічної діяльності в Україні згідно до норми закону України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" є:

- здійснення розробки прогнозів та проектів програм соціального і економічного розвитку України, проектів законів про Державний бюджет України на відповідний рік;
- затвердження Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку України, визначити обсяги її фінансування;
- переглядання існуючих програм, що фінансуються з Державного бюджету України, та упорядкування їх відповідно до пріоритетних напрямів, визначених законами;

– проведення моніторингу розвитку в Україні пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, їх уточнення та коригування відповідно до розроблених прогнозів з урахуванням критеріїв Європейського Співтовариства.

Таким чином, засади системного господарського-правового регулювання відносин в інноваційній сфері, а також господарсько-правового забезпечення реалізації інноваційної, господарської та науково-дослідницької політики держави, спрямовані на створення умов для стабільного та ефективного функціонування національної системи України.

Список використаних джерел

1. Про інноваційну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради України.
2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України // Відомості Верховної Ради України. - 2003. - № 3(28.03.2003).- ст.93. — 2002. — № 36.
3. Луциків І.В. Інноваційна діяльність в Україні: реалії сьогодення та перспективи розвитку / І.В. Луциків // Інноваційна економіка. – 2011. – №4(18). – [18, с. 23–26.].
4. Господарський кодекс. Затверджений від 16.01.2003 № 436-IV.// Відомості Верховної Ради України. — 2004. — № 1. — [1, с.21].
5. Варналій З. С. Політико-правове регулювання підприємництва в Україні: теорія і практика: монографія / З. С. Варналій, В. М. Кампо, І. І. Мазур та ін. — К. : Знання України, 2005. — [380, с. 9].
6. Коростей В. І. Господарське законодавство — основа ефективної економіки / В. І. Коростей // Право України. — 2005. — [8, с. 48–52.].
7. Закон України «Про господарські товариства» // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49.
8. Закон України “Про науково-технічну інформацію” // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1993, N 33, ст.345. Із змінами, внесеними згідно із Законами N 1294-IV (1294-15) від 20.11.2003, ВВР, 2004, N 13, [ст.181].
9. Про наукову і науково-технічну діяльність: закон України від 13 грудня 1991 року № 1977-XII // Відомості Верховної ради України. – 1992. – № 12. – [Ст. 165].
10. Дорогунцов С.І., Рейкова Л. Сучасні проблеми технічного розвитку промисловості України // Економіка України. — 1999. — № 9. — [9, 4с.].
11. Організація та методика науково-дослідницької діяльності: підручник / В.М. Шейко, Н.М. Кушнарєнко. – 6-те вид., перероб. і доповн. – К.: Знання, 2012. – [310 с.].

Костенко Михайло Вікторович

студент ВНЗ «Дніпропетровський національний
університет імені Олеся Гончара»

ПЕРСПЕКТИВА ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ З КРИЗИ ШЛЯХОМ ЛІКВІДАЦІЇ ПРАВОВИХ ПЕРЕШКОД

Анотація. Орієнтація України на нові ринки визиває необхідність змін у процесі вироблення державної політики в галузі підприємницької діяльності з метою зниження регуляторних навантажень та підвищення конкурентноспроможності.

Ключові слова: правове регулювання, підприємницька діяльність, методи підвищення конкурентноспроможності.

Система взаємодії держави і підприємств у різних країнах функціонують по-різному. Це обумовлено характером стосунків, що історично склалися між суспільством і державою.

«Громіздка система видачі дозвільних документів є сферою, де сохранияються значні бар'єри для початку господарської діяльності, і де корупція найбільш поширена.» [1, с 282]

«Необхідні дозволи , договори оренди на землю і приміщення оформляються лише на один рік , у той час , як на проходження дозвільних процедур іноді необхідно до двох років» [1, с 282]

Значним адміністративним бар'єром залишається також неефективність системи державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності. Численні центральні та місцеві органи влади мають право здійснювати планові та позапланові перевірки, які завжди були гострою проблемою для підприємців.

В даний час я пропоную програму конкретних заходів з дерегуляції на державному рівні.

«Для ефективної реалізації даних заходів необхідна відмова від «бар'єрного » характеру державної регуляції і заміна його певним набором правил, підтримуваних державою та іншими економічними суб'єктами. При цьому необхідне використання як методів державного регулювання, так і механізмів саморегулювання господарської діяльності та забезпечення дотримання правил за допомогою недержавних організацій. Пропонований підхід передбачає три принципових зміни в механізмі державної регуляції:

- Перехід до максимально можливого спрощення доступу господарюючих суб'єктів на ринок при одночасному підвищенні відповідальності (насамперед економічної) всіх учасників ринку (в тому числі і держави) за реальний результат діяльності;

- Переміщення акцентів з контролю наявності та правильності оформлення документів, необхідних для ведення тієї чи іншої діяльності, реалізації тих чи інших товарів, на контроль самої діяльності, реальної якості товарів, реальної поведінки підприємств на ринку;

- Створення механізмів відповідальності порушників не тільки перед державою, але, насамперед, перед іншими економічними агентами (споживачами, конкурентами тощо).» [1, с 282]

Пропоновані заходи можна згрупувати наступним чином: зняття вхідних бар'єрів; створення і запуск нових механізмів відповідальності; зміна характеру і функцій державного контролю. Розглянувши ці способи, я обрав пропоную почати з першого.

«Зняття вхідних бар'єрів необхідно здійснити шляхом:

- Спрощення процедури реєстрації (реорганізації) та ліквідації юридичних осіб (перехід до спрощеної процедури припинення діяльності підприємства або фізичної особи-підприємця, яку здійснюють лише на підставі судового рішення про припинення, яке не пов'язане з банкрутством, або на підставі власних рішень підприємств про ліквідацію);

- Скорочення переліку ліцензованих видів діяльності та спрощення процедури отримання ліцензії (зменшення кількості ліцензованих видів робіт, законодавчо закріплення вичерпного переліку документів, що надаються в орган, цивільно-правової відповідальності ліцензує органу за незаконну відмову у видачі або продовженні ліцензії);

- Обмеження номенклатури товарів, що підлягають обов'язковій сертифікації, та перехід до інших форм підтвердження відповідності (добровільна сертифікація тощо); обов'язкові вимоги до безпеки закріплюються в законах України, отримання інших стандартів стає справою добровільною.» [1, с 283-285]

Список використаних джерел

1. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: М 74 моногр. / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 326 с. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econindustry.org/SiteDocs/MonTPP.pdf>

2. Положення про порядок проведення перевірок додержання законодавства про захист економічної конкуренції // <http://zakon.rada.gov.ua>

3. Дятленко Н. М. Доцільність модернізації господарського законодавства України на основі досвіду Німеччини / Н. М. Дятленко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – № 3. – 2008. – С. 1–10.

4. Збірка законів України. Закон України про технічні регламенти та процедури оцінки відповідності [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3164-15>

5. Гайнутдинов Р.И. Модели взаимодействия бизнеса и государства в глобализирующемся мире: сравнительный анализ / Гайнутдинов Р.И. // Проблемы соврем. Экономики. – 2006 №1(17). – С.121-124.

Кравченко Ірина Вікторівна

студентка ВНЗ «Ізмаїльський державний гуманітарний університет»

ПРОБЛЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ТА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ

Анотація: Розглядаються проблеми та перспективи розвитку технологічних парків в Україні. Визначено основні перешкоди, які гальмують розвиток інноваційних структур та запропоновано ефективні шляхи їх подолання.

Ключові слова: інновації, технологічний парк, держава, законодавство, пільги.

Розвиток сучасного суспільства в значній мірі визначається наявністю й ефективністю інноваційних процесів, що протікають у ньому, які обумовлюють перетворення результатів науково-дослідних робіт у нові продукти, технології, послуги. Сьогодні у світі одним з найбільш ефективних механізмів реалізації такого перетворення є інноваційні структури і, насамперед, науково-технологічні парки.

В Україні перші технопарки з'явилися у 2000 році як піонерські структури, завданнями яких є об'єднання наукових досліджень, розробок нових технологій із впровадженням у виробництво і випуск конкурентоздатної продукції. Новоспечені інноваційні структури показали свою ефективність щодо скорочення циклу «наука — виробництво — споживання». Але сьогодні їх розвиток гальмується через відсутність реальної державної підтримки у вигляді правового регулювання і стабільного законодавства.

Актуальним питанням сьогодення є вихід України з кризи й інтеграція економіки у світове господарство. Вирішення якого вимагає глибоких соціально-економічних перетворень на основі інноваційних технологій та механізмів, що забезпечують розробку і виробництво інноваційного продукту і його використання в сфері матеріального виробництва.

Забезпечити найшвидше впровадження результатів науково-дослідних і пошукових робіт та винаходів у промисловість та бізнес спроможні такі інноваційні структури, як технологічні парки, які поєднують науково-дослідні, технологічні і виробничі підприємства.

Місією технопарку є стимулювання регіонального розвитку, деіндустріалізації, а також спрощення реалізації комерційних і промислових інновацій. Діяльність технопарку збагачує наукову й/або технічну культуру регіону, створює робочі місця й додану вартість [3, с.12].

З появою технопарків створюються сприятливі умови для:

- зростання темпів розвитку наукомістких галузей економіки;
- появи додаткових робочих місць;
- поліпшення позиції країни в міжнародних рейтингах;
- появи нової конкурентоздатної інноваційної продукції і розширення експортних можливостей за рахунок її реалізації;
- поліпшення технічної бази наукових і науково-технічних розробок.

Особливістю інноваційної діяльності є великий рівень витрат при розробці інновацій, а також значні витрати і високий рівень ризику при виході інноваційної продукції на ринок. Саме тому держава має забезпечувати комплекс заходів щодо підтримки інноваційної діяльності.

Станом на 2015 рік, в Україні діють 14 законодавчих актів, близько 50 нормативно-правових урядових актів, 100 різноманітних відомчих документів, що регламентують інноваційну діяльність.

Світовий і вітчизняний досвід свідчить, що чим частіше змінюються правові норми, тим гірше вони виконуються. Яскравим цьому підтвердженням є Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999р., N 991-XIV [1].

Перша редакція Закону, забезпечувала проектам такі заходи державної підтримки: звільнення від податку на прибуток; податку на додану вартість з продажу в Україні ввільненого мита; ПДВ при імпорті товарів; кошти, отримані в іноземній валюті від реалізації продукції, не підлягають обов'язковому продажу; провадження терміну експортно-імпортних платежів 90 – 150 днів.

Але в 2005 році з ініціативи Мінфіну було анульовано економічні статті про інноваційну діяльність, а сам Закон – заблоковано. У березні 2006 року держпідтримку технопарків було відновлено, проте не діють такі статті закону: сплата ПДВ податковим векселем при імпорті нового устаткування, обладнання та комплектуючих – 720 календарних днів, матеріалів – 180 днів; фінансова підтримка, повне або часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування, повна або часткова компенсація відсотків; прискорена амортизація основних фондів.

Зауважимо, що зарубіжні технопарки користуються набагато більшою державною підтримкою: держава бере участь у фінансуванні проекту, вкладаючи левову частку необхідних засобів. Наприклад, в США близько половини витрат на НДДКР бере на себе держава. У Китаї держава фінансує до 90% вартості проекту. У Фінляндії Національне технологічне агентство ТЕКЕС інвестує в інноваційні проекти від 30% до 80%.

Один з можливих механізмів держпідтримки - компенсація процентної ставки комерційних банків. Банки видають кредити дуже неохоче, оскільки інноваційні проекти зв'язані з високим ризиком.

Активна підтримка держави може бути реалізована у вигляді звільнення від сплати ПДВ і митних зборів на ввезення імпортного обладнання, необхідного для виконання інноваційних проектів у технопарках, а спрямування коштів, отриманих від сплати податку на прибуток на ПДВ не до державного бюджету, а в спецфонди і витрачання їх тільки на інноваційну діяльність. Проте Міністерство фінансів України такі пільги не надає. За оцінками експертів, пільги допомогли б здешевити виконання інноваційних проектів на десять відсотків.

Держава могла б приймати участь в створенні венчурних фондів, що стимулювало б розвиток венчурного інвестиційного бізнесу і одночасно створило б умови для інвестування в малі наукомісткі підприємства.

Підводячи підсумок, хотілося б відзначити наступне. В сучасних умовах господарювання в Україні пріоритетним є впровадження у виробництво наукових досягнень, створення нової продукції та вдосконалення тієї, що виготовлялась раніше. Найефективнішою формою реалізації вищезазначеного заходу є створення технологічних парків. Технопарки України потребують належного правового регулювання і підтримки з боку держави. Це пояснюється тим, що діяльність таких інноваційних структур, як технопарки, має великий ступінь ризику і без належної державної підтримки приречена на загибель.

На сьогоднішній день із прикрістю констатуємо відсутність ефективного правового регулювання з боку держави. Таке положення справ гальмує діяльність технологічних парків. Якнайкращим варіантом вирішення проблеми є налагодження

тісного контакту між державою, безпосередньо зацікавленою в зростанні інновацій, що підвищують соціально-економічне благополуччя громадян і бізнесом, здатним здійснити фінансування інноваційних розробок. Втілити у життя такий механізм можна шляхом запровадження стабільної нормативно-правової бази.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» / Верховна Рада України. – Офіц. Вид. – К.: Офіційний вісник України. – 1999. – №991-XIV.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» Верховна Рада України. – Офіц. Вид. – К.: Офіційний вісник України. – 2002. – №40-IV.
3. Матюшенко І.Ю. Перспективи створення національної інноваційної системи в Україні / І.Ю. Матюшенко // Матеріали I Міжнародного інноваційного форуму співробітництва незалежних держав 10-16 вересня 2012 року. – Київ. – 2012.

Кубрак В. О.

Магістрант ВНЗ «Університет економіки та права
«КРОК»

Науковий керівник: к.ю.н., проф. Гіжевський
Володимир Казімірович

ФЕДЕРАЛІЗАЦІЯ УКРАЇНИ ЯК ПРОБЛЕМНЕ ПИТАННЯ УКРАЇНСЬКОГО ПОЛІТИКУМУ

Досліджено деякі аспекти розвитку ідеї федералізації в незалежній Україні.

Вся багаторічна еволюція підходів українського політикуму щодо вибору форм державного устрою може бути охарактеризована як перманентне протистояння двох точок зору, які з однаковим запалом відстоюють дві основні ідеї – унітаризму та федералізму.

Варто чітко усвідомлювати, що проблема федералізації України давно вийшла за межі правової площини, перемістившись виключно в площину політичну, що легко помітити за хвилеподібністю федеративного ажіотажу, який традиційно виникає напередодні сплеску передвиборчої риторики. Питання федералізму, як і питання мови, стали ідеологічною зброєю в руках ворогуючих політичних таборів країни. «Федералізація – це нищівна ідея, біда, презент «із-за бугра», який розвалить єдину соборну Україну», - говорять її противники. «Федералізація – це єдиний та безальтернативний шанс утриматись від її розколу, надійна перспектива розвитку регіонів», - заперечують її прихильники [6, с. 167].

Отож, спробуємо розглянути дане питання максимально об'єктивно, з урахуванням всіх переваг та недоліків. Як відомо одним із прихильників та ініціаторів ідеї федералізації був відомий журналіст, політик та засновник Народного Руху України – В. Чорновіл. Ідея федеративного устрою України вперше була висловлена ним наприкінці 80-х років ХХ ст., коли в 1989 році, в часописі «Політика» була розміщена політична програма кандидата в народні депутати В. Чорновола [7, с. 2-3]. Ще одним яскравим прибічником такої форми державного устрою був В. Гриньов – харківський політик, лідер партії Міжрегіональний блок реформ. На відміну від В. Чорновола, який розглядав федералізм як майбутню перспективу, В. Гриньов доводив, що ідея федералізації має і може бути втілена одразу, аргументуючи свою позицію історичними, економічними та етнічними особливостями регіонів України [3, с. 64]. Що в свій час було одним із перших власне теоретично-наукових аргументів на користь федеративного устрою України, який неодноразово висувався, так само як і акцентування уваги на різній конфесійній приналежності, орієнтації на Європу або Росію, домінування української або російської мови тощо.

Хоча на нашу думку апелювання до різноманітності етнічного та культурного розвитку регіонів є дещо перебільшеним, та не бере до уваги той історичний факт, що

територія України протягом всієї своєї історії складалась з регіонів, які в першу чергу різнилися етнічно, культурно та ментально, однак це не ставало на перешкоді постійному прагненню українців до єдності та формування незалежної держави.

Загалом варто відзначити деяку популярність ідеї переходу до федеративного устрою в часи здобуття незалежності, оскільки цих же поглядів, за посиланням Б. Андресюка, не цурався і Голова Верховної Ради України І. Плющ. Припускаючи можливість таких змін, особливо за умови сприятливого впливу на розвиток економіки, соціально-культурної сфери певних територій. Щоправда, з важливим, навіть ключовим, застереженням, стосовно того, що така ідея може бути реалізована виключно зі збереженням засад соборності та територіальної цілісності України [2, с. 8]. Цікаво зазначити, що ідея І. Плюща спершу рухалась в напрямку децентралізації державної влади аж до встановлення федеративної держави, в якій на рівні областей мають бути «органи державної законодавчої і виконавчої влади з чітко визначеними законодавчими та виконавчими функціями» [1, с. 60].

Отож, стає очевидним, що саме можлива перспектива втратити соборність та цілісність, робить питання федералізації по-перше, аж надто ризикованим, а по-друге, дуже суперечливим та дискусійним. Уже наприкінці 90-х років ХХ ст. тема федерального устрою втрачає свої оберти, дедалі менше згадуючись в політичних баталіях та програмах, замінюючись новим віянням – децентралізацією влади зі збереженням унітарності України.

Проте уже в 2004 році, відбулась нова хвиля посилення інтересу до питання федералізації України. Основні тенденції надходили зі східних регіонів. Так, Луганська обласна рада висунула пропозицію про створення, вже згадуваної нами, Південно-Східної Української автономної республіки, в рамках якої Партія регіонів протидіючи Помаранчевій революції прагнула виділити зі складу України дев'ять регіонів: Луганську, Донецьку, Харківську, Дніпропетровську, Запорізьку, Херсонську, Миколаївську, Одеську області та Автономну республіку Крим.

Намагаючись будь-що довести «федеративний» характер української ментальності, політики часто наводять такий факт, як одночасне існування в 1917-1921 рр. УНР, ЗУНР, «червоної України», махновського Гуляйполя та «білого» Криму й Одеси. Втім, замовчують історичний факт злуки ЗУНР і УНР, яка була заманіфестована словами: «Віднині воєдино зливаються століттями відірвані одна від одної частини єдиної України, Західноукраїнська Народна Республіка (Галичина, Буковина та Угорська Русь) і Наддніпрянська Велика Україна [5, с. 46].

Ідея федералізації України є дуже привабливою і для російських політиків, які руками вчених, у властивій їм маніпулятивній манері подають цю інформацію в потрібному світлі. Зокрема, відомий російський конституціоналіст В. Е. Чиркін, зазначає, що у ХХ ст. загальний вектор розвитку держав світу йшов саме у напрямі зростання кількості федеративних держав [8, с. 183]. Напевно вчений погано інформований про те, що на сьогоднішній день вже 170 держав з понад 200 нині існуючих, обрали унітарну форму державного устрою. Водночас апелювання до того, що сім федерацій за територією входять до десяти найбільших країн світу (РФ, Канада, США посідають 1–3-тє місця відповідно) при тому, що загальна площа всіх федерацій становить близько 40 % суходолу є суто кількісним, а не якісним показником і не може слугувати об'єктивним критерієм. Тим більше, що більшість федерацій світу та Європи є історико-географічними, тобто утворилися шляхом історичного об'єднання федеральних одиниць в єдину державу [9, с. 527].

Наслідки бездумного поширення та реалізації ідей федералізації України окреслювались багатьма вченими, зокрема Я. Дашкевич ще в 1992 році зазначав, що подібні настрої сприятимуть розколу соборної України на сепаратистські рухи, які проситимуть допомоги в центрі і, при нагоді воюватимуть між собою та із сусідами через межу [4, с. 2]. З позиції сьогоднішній подій стає очевидною далекоглядність науковця.

Прикро зазначати, але агресія Росії дає можливість спостерігати за поступовим втіленням окреслених наслідків на окупованих територіях, які фактично перетворюються в суб'єкти сусідньої федерації. Що вкотре переконує в тому, що сьогодні ідеї федералізації часто відіграють роль такого собі інструменту для розхитування стабільності держави, виступаючи своєрідною ширмою задля завуальованого втілення сепаратистських намірів.

Таким чином, враховуючи нинішню соціо-політичну ситуацію в Україні, обставини є такими, що попри всі доводи та переконання ідея федералізму може виявитись зброєю в руках опозиційних до влади вітчизняних політиків та проросійських елементів.

В свою чергу орієнтація виключно на західні зразки теж не є правильним варіантом поведінки українського політикуму, оскільки перед Україною стоїть потреба виконати ті завдання, які поставали перед європейськими країнами (Німеччиною, Італією) ще в ХІХ столітті, а саме – потреба формування нації, вироблення загальнонаціональних цінностей, єдиної державності. Оскільки без наявності цих, фундаментальних складових, жодна з форм державного устрою не буде спроможною забезпечити реальну цілісність держави.

Список використаних джерел

1. Актуальні проблеми управління територіями в Україні: матеріали наук. – практ. Конф. Київ, 26-27 листопада 1992 р., – К., 1993. – 347 с.
2. Андресюк Б. Региональные интересы как двигатель предвыборной кампании // Б. Андресюк // Зеркало недели. – 1999. – №41. – С. 2-9.
3. Гриньов В. Нова Україна: якою я її бачу / В. Гриньов. – К.: Абрис, 1995. – 100 с.
4. Дашкевич Я. Соборність чи федеративність / Я. Дашкевич // Слово. – 1991. – 20 червня. – С. 2-6.
5. Мариніч І. Соціальний порядок у контексті реформування державного устрою в Україні / І. Мариніч // Українське суспільство: моніторинг соціальних змін. – 2014. – Вип. 1(1). – С. 37-48.
6. Поплавський О. О. Проблема федералізації України у вітчизняній політичній думці / О. О. Поплавський, О. А. Боярська // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Філософія. Соціологія. Політологія. – 2012. – Т. 20, вип. 22(3). – С. 167-172.
7. Чорновіл В. Моя виборча програма // Політика. – 1989. – №1. – С. 2-6.
8. Чиркин В. Е. Конституционное право зарубежных стран / В. Е. Чиркин. – М.: Юристъ, 2001. – 600 с.
9. Шестопалова Л. М. Форма державного устрою як матриця соціального розвитку / Л. М. Шестопалова // Форум права. – 2014. – № 1. – С. 526-531.

Лашкевич Ольга Володимирівна

студентка ВНЗ « Університет економіки та права
«КРОК»

УПРАВЛІННЯ ПОЗАКЛАСНОЮ ВИХОВНОЮ РОБОТОЮ В СУЧАСНІЙ ЗАГАЛЬНООСВІТНІЙ ШКОЛІ

Анотація: у статті розглянуто сутність та удосконалення процесів організаційних та управлінських рішень позакласної виховної роботи у сучасній школі.

Ключові слова: Управління, Виховна робота, Школа.

Освіта ХХІ століття - це освіта для людини. ХХІ століття - це час переходу до високотехнологічного інформаційного суспільства, у якому якість людського потенціалу, рівень освіченості і культури всього населення набувають вирішального значення для економічного і соціального поступу країни. У сучасних умовах державотворення в

Україні зростає роль гуманістичного виховання підростаючого покоління. У Законі України "Про освіту" метою освіти визначено всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу. Велика роль у цьому процесі належить вчителю, адже школа й учителі повинні формувати особистість відповідно до вимог сьогодення: "Учительська професія — це людинознавство, постійне проникнення в складний духовний світ людини, яке ніколи не припиняється".

Питання проблеми виховання моральних цінностей засобами слова, на думку В.О.Сухомлинського, — одна з найскладніших і найгостріших проблем, над якими треба працювати і в теоретичному, і в практичному планах, адже слово вчителя, як інструмент впливу на душу вихованця, нічим не замінити. Автор концепції виховання в колективі, А.С.Макаренко зазначав, що виховання й навчання – поняття не тотожні, оскільки кожен з них має свою логіку. Вважає, що зводити виховну роботу до освітньої неможливим.

Сучасна педагогіка (як вітчизняна, так і зарубіжна) розглядає виховну роботу і дидактичні системи, що охоплюють навчальну діяльність школярів і методичну роботу вчителів, як підсистеми широкої моделі – виховної системи закладу. Також в педагогіці існує думка про об'єктивну закономірність існування поняття, як виховуючий характер навчання.

Аналіз науково-методичної літератури засвідчив, що виховний процес-це складне динамічне педагогічне явище, яке відбувається на основі цілеспрямованого та організованого впливу вихователів, соціального середовища на розум, почуття, волю вихованців з метою формування всебічно і гармонійно розвинутої особистості останнього. Як стверджує В.Ягупов, немає чіткого однозначного визначення поняття «виховний процес». Отже, процес виховання у сучасних школах - це система взаємодії вихованців, батьків, учителів, представників громадськості, що забезпечує розвиток особистості учня, формування його світогляду. Як зазначає С.Л.Братченко, виховний процес розкривається як процес послідовного ряду педагогічних ситуацій.

Питання організації і управління виховним процесом в навчальних закладах порушували такі вчені: І.Д.Бех, Л.І.Даниленко, Т.Д.Дем'янюк, Г.В.Сльнікова, В.І. Маслов, Л.М. Карамушка.

Виховна діяльність заступника директора в сучасній школі проявляється в тому, що він проектує особистість дитини, приймає самостійні рішення в непередбачених ситуаціях, будує виховний процес з урахуванням запитів, можливостей і особливостей характеру дітей, обирає структуру моделі спілкування згідно з певними умовами.

Отже, вірно спланована діяльність може стати дійовим засобом формування моральних цінностей дітей та підлітків за умови створення атмосфери психологічного комфорту, встановлення особистого контакту з урахуванням морально-етичних норм людських взаємин, використання різноманітних засобів взаємодії, надання підліткам свободи виявлення думок, створення сприятливого середовища для розвитку індивідуальності, активності та саморозвитку особистості вихованців.

Список використаних джерел

1. Братченко С.Л. Введение в гуманитарную экспертизу образования / С.Л.Братченко. - М.: Смысл, 1999. - 137 с.
2. Нечволод Л.І. Виховна робота в школі // Основа.- 2007.-С.5-7
3. Сухомлиський В.О. Батьківська педагогіка.-К.,1978.

Лисенко Олена Володимирівна
студента 3-го курсу, напрям підготовки
«Правознавство», юридичного факультету ВНЗ
«Університет економіки та права «КРОК»

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ГОСПОДАРСЬКОГО СУДОЧИНСТВА

Згідно ст. 124 Конституції України, правосуддя в Україні здійснюється виключно судами. Делегування функцій судів, а також привласнення цих функцій іншими органами чи посадовими особами не допускаються. Юрисдикція судів поширюється на всі правовідносини, що виникають у державі. Судочинство здійснюється Конституційним Судом України та судами загальної юрисдикції. Із наведеної норми права вбачається, що основною функцією судів є здійснення правосуддя. Дана функція належить виключно судам і не може здійснюватись іншими органами державної влади.

До завдань суду Закон України «Про судоустрій та статус суддів» відносить здійснення правосуддя на засадах верховенства права, забезпечення кожному право на справедливий суд та повагу до інших прав і свобод, гарантованих Конституцією і законами України, а також міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Провідна роль у судовому вирішенні господарських спорів належить суду. Діяльність судів виконує в суспільстві стабілізаційну функцію. Концепція правосуддя визначає судову владу не просто як інструмент, хоча й дуже важливий, для розв'язання суперечностей, а і як рівноправний партнер законодавчої й виконавчої влади у врегулюванні суспільних процесів.

Функція здійснення правосуддя є ключовою для господарського судочинства. Це та основна мета, з якою створювалася уся система господарських судів, і з якою вони функціонують. М. Смокович взагалі вважає, що функцією судової влади є лише здійснення правосуддя [1, с. 37].

Слушно відзначає Д. М. Притика, що відмінність судової влади від інших гілок державної влади – це наділення судової влади функцією здійснення правосуддя. Ця функція не може бути делегована чи привласнена іншими органами чи посадовими особами [2, с. 26].

Здійснення правосуддя відбувається шляхом розгляду господарської справи протягом розумного строку, що означає повне, всебічне і об'єктивне з'ясування усіх обставин справи, з тим, щоб прийняти по ній справедливе рішення. «Розумність» строку є категорією оціночною і у кожній конкретній справі визначається індивідуально. Але у будь-якому разі розумним буде той строк, який є достатнім для з'ясування усіх обставин справи і для вчинення усіх необхідних процесуальних дій.

Механізм здійснення правосуддя господарськими судами називають господарським судочинством. Нормативне визначення даного поняття, на жаль, відсутнє, а тому необхідно звернутись до аналізу наукової літератури. Так, колектив авторів підручнику «Господарське процесуальне право» визначає господарське судочинство як урегульований нормами господарського процесуального права порядок провадження в господарських спорах, який визначається системою взаємопов'язаних господарських процесуальних прав та обов'язків, процесуальних дій, якими вони реалізуються, і суб'єктами – судом і особами, які беруть участь у процесі [3, с. 9].

Вбачається, що для визначення поняття «господарське судочинство» необхідно визначити ознаки згаданого інституту, до яких слід віднести:

- 1) є формою здійснення правосуддя;
- 2) господарське судочинство здійснюється спеціально створеними органами – господарськими судами;
- 3) господарське судочинство захищає права та охоронювані законом інтереси підприємств, установ, організацій, інших юридичних осіб (у тому числі іноземних),

громадян, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і в установленому порядку набули статусу суб'єкта підприємницької діяльності;

4) юрисдикція господарських судів поширюється на всі господарські спори, крім спорів, для яких законом встановлений інший порядок судового вирішення;

5) правосуддя в господарських судах здійснюється на засадах верховенства права, законності, рівності усіх учасників господарського процесу перед законом і судом, змагальності сторін, диспозитивності та офіційного з'ясування всіх обставин у справі, гласності і відкритості господарського процесу.

Із наведених ознак, господарське судочинство можна визначити як передбачену Законом України «Про судоустрій та статус суддів», форму реалізації судової влади у сфері господарських правовідносин, у порядку, визначеному ГПКУ, направлену на захист прав, свобод та інтересів суб'єктів господарювання та, в окремих випадках, держави.

Завданнями господарського судочинства, виходячи із аналізу змісту ст. ст. 1, 2, 4 ГПКУ, є:

– захист порушених або оспорюваних прав і охоронюваних законом інтересів підприємств, установ, організацій, інших юридичних осіб (у тому числі іноземних), громадян, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і в установленому порядку набули статусу суб'єкта підприємницької діяльності;

– захист інтересів держави за заявами прокурорів та їх заступників, Рахункової палати;

– вирішення господарських спорів у порядку позовного провадження;

– розгляд справ про банкрутство;

– розгляд справ про оскарження рішень третейських судів та про видачу виконавчих документів на примусове виконання рішень третейських судів.

Слід зазначити, що в господарському судочинстві провідна роль відведена суду, від імені якого діє суддя. Відповідно до положень ГПКУ, головуючий суддя у судовому засіданні керує ходом засідання, забезпечує додержання послідовності та порядку вчинення процесуальних дій, здійснення учасниками господарського процесу їхніх процесуальних прав і виконання ними обов'язків, спрямовує судовий розгляд на забезпечення повного, всебічного та об'єктивного з'ясування обставин у справі, усуваючи із судового розгляду все, що не має значення для вирішення справи. Разом з тим, позивач має право змінити підставу або предмет позову, збільшити або зменшити розмір позовних вимог або відмовитися від позову в будь-який час до закінчення судового розгляду, а відповідач має право визнати позов. У таких випадках суд зобов'язаний розглянути відповідні заяви сторін і прийняти відповідне рішення, а тому не можна говорити про господарське судочинство як діяльність виключно суду. Це саме стосується експерта, перекладача тощо.

Здійснюючи функцію правосуддя в цілому, залежно від рівня, суд кожної інстанції здійснює власні функції, у зв'язку з чим можна виділити:

1) функції місцевого суду;

2) функції апеляційного суду;

3) функції касаційного суду.

Так, основною функцією місцевого суду є розгляд справи по суті, повне і всебічне з'ясування всіх її обставин.

Діючий ГПКУ визначає два види проваджень: позовне (стосується всіх позовних заяв) та заявне (стосується заяв, поданих згідно Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», та справ про оскарження рішень третейського суду). Також необхідно виділити розгляд скарг на дії або бездіяльність органів Державної виконавчої служби, які хоч і розглядаються у межах порушеної справи, але, враховуючи залучення до участі у справі органів виконавчої служби, та ступінь складності таких справ, дана категорія потребує окремого розгляду.

Слід зазначити, що діючий ГПКУ не містить такого інституту, як окреме провадження.

Як зазначалося вище, головною дієвою особою у господарському процесі є суд, однак господарський процес не може виникнути сам по собі. Так, для порушення провадження у справі необхідно подання позовної заяви, що може бути здійснено лише позивачем. У ході розгляду справи може бути призначено експертизу, що зумовлює участь експерта у судовому процесі. Тобто, учасники справи також відіграють важливу роль у вирішенні спору.

Список використаних джерел

1. Смокович М. Судова влада : місце в суспільстві та судовий контроль / М. Смокович // Вісник Вищої кваліфікаційної комісії суддів України. – 2012. – № 3. – С. 34–40.
2. Притика Д. М., Кондратова І. Д. Правові засади становлення судової влади в Україні / Д. М. Притика, І. Д. Кондратова // Вісник господарського судочинства. – 2011. – № 3. – С. 57–72.
3. Господарське процесуальне право : підручник / В. Д. Чернадчук, В. В. Сухонос (ст.), В. П. Нагребельний, Д. М. Лук'янець; За заг. ред. к.ю.н. В. Д. Чернадчука; 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 378 с.

Луца Влада Сергіївна

ВНЗ Університет економіки та права «КРОК»

Група ПР-14мз ОКР магістр

КРИМІНАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА РОЗГОЛОШЕННЯ ТАЄМНИЦІ В УКРАЇНІ

Анотація. Стаття присвячена особливостям кримінальної відповідальності за розголошення таємниці в Україні, зазначені деякі проблеми правового регулювання цих питань.

Ключові слова: кримінальна відповідальність, розголошення таємниці, державна таємниця

Реалії сучасного світу полягають в тому, що такі поняття як: географія, кордони, відстань та часові пояси блискавично нівелюються стрімким розвитком комунікаційних та інформаційних технологій. В свою чергу це призводить до появи безлічі способів передачі та поширення інформації. В таких умовах важко переоцінити важливість збереження конфіденційної чи таємної інформації.

Актуальність наукового дослідження в даній сфері полягає в наступному: 1) в силу складної геополітичної ситуації, посяганні на суверенітет України та веденні військових дій, постає питання правильної кримінально-правової оцінки суспільно небезпечних посягань на схоронність секретності інформації. Це вкрай важливо, адже збереження державної таємниці - одна із гарантій незалежності України, її недоторканності та національної безпеки, адже при посяганні на цей об'єкт може заподіюватися значна шкода військовому, економічному, науковому потенціалу держави; 2) ключове питання кримінальної відповідальності за розголошення таємниці в Україні полягає в тому, що в вітчизняній юриспруденції зазначене питання викладене фрагментарно, без комплексного підходу, а саме в частині визначення всіх конститутивних ознак складів злочинів за розголошення таємниці; 3) існує недостатня розробленість і дискусійність окремих аспектів цієї проблеми; 4) правове регулювання цих норм потребує ретельного дослідження з огляду на сучасні тенденції розвитку законодавства України та досвіду зарубіжних країн, що стає особливо важливим при обраному Україною євро інтеграційним вектором розвитку, та необхідністю гармонізації вітчизняного законодавства з європейським.

Питання кримінальної відповідальності за розголошення таємниці в Україні у своїх дослідженнях в тій чи іншій мірі вивчалися такими дослідниками в галузі юриспруденції як: П.П. Андрушко, М.І. Бажанов, В.С. Давиденко, Л.М. Кривоченко, М.Й. Коржанський, М.І. Хавронюк, С.О. Харитонов та багато інших.

Однак, з огляду на проведений ними аналіз, вченими не було ґрунтовно, комплексно проаналізовано поняття відповідальності за розголошення таємниці, зокрема всіх його складових елементів та особливостей, чим і обумовлюється важливість відповідного комплексного наукового дослідження.

Предметом злочинів проти встановленого режиму державної таємниці і конфіденційної інформації, яка є власністю держави, є відомості, що становлять державну таємницю (ст. 328), документи, інші матеріальні носії секретної інформації, що містять державну таємницю, предмети, відомості про які становлять державну таємницю (ст. 329) та відомості, що становлять конфіденційну інформацію, яка є власністю держави (ст. 330) [1].

Для злочинів, які посягають на відносини у сфері охорони державної таємниці або конфіденційної інформації загальним є їх безпосередній об'єкт – суспільні відносини у сфері охорони державної таємниці або конфіденційної інформації в різних сферах діяльності держави, що можна охарактеризувати як відносини інформаційної безпеки.

При посяганні на цей об'єкт об'єкт може заповідуватись шкода військовому, економічному, науковому потенціалу держави. Тому зберігання державної таємниці або конфіденційної інформації – одна з гарантій незалежності України, її недоторканості та національної безпеки [2, с. 415].

Втім з огляду на єдність об'єкта ці злочини мають певні особливості в предметі, в об'єктивній і суб'єктивній стороні їх складів, тому і потребують самостійного аналізу.

Варто відмітити, що розголошення державної таємниці передбачає обов'язкову наявність у процесі діяння другої сторони – сторонньої особи, яка сприймає зазначені відомості [3]. Однак у тексті статті 238 КК України поняття «стороння особа» відсутнє, проте дана дефініція набуває значення конститутивної ознаки складу розголошення державної таємниці, а тому потребує наукового тлумачення.

Під сторонньою особою слід розуміти таку особу, яка, виконуючи покладені на неї обов'язки, відповідно до її службових повноважень не має доступу до секретної інформації, що розголошується. Розуміння такої дефініції не може бути недооцінене адже чим точніше виражені сутнісні ознаки в кримінально-правовій нормі, тим менша кількість помилок може бути зроблена при кваліфікації вчиненого [4, с. 83].

Не менш важливо визначити зміст поняття «сприйняття» адже від нього часто залежить чи буде діяння особи містити склад закінченого злочину передбаченого чл. ст. 328 КК України.

Для окреслення всього різноманіття проявів злочинних посягань на інформацію з обмеженим доступом, що становить предмет різних видів таємниць, законодавець використовує низку термінів, зокрема такі як: «незаконне збирання», «незаконне використання», «порушення», «розповсюдження», «розголошення» вказаної інформації. Проте виникає гостра необхідність правильно тлумачити ці поняття, так наприклад термін «розголошення», як відповідний спосіб вчинення злочину, згадується у чотирнадцятьох диспозиціях статей Кримінального кодексу України. Проте законодавець не надає будь-яких пояснень, які ж саме дії, або, можливо, і бездіяльність, необхідно визнавати кримінально каранним розголошенням. Отже, за таких умов необхідно дослідити існуючі визначення поняття «розголошення», що містяться як у науково-практичних коментарях до КК України, так і не чисельних монографічних дослідженнях окремих кримінально-правових питань щодо особливостей злочинних посягань на певні види таємниць [5, с. - 122].

Підсумовуючи варто підкреслити, що для кваліфікації злочинів пов'язаних з розголошенням таємниці великого значення набуває ретельне встановлення кожної

обставини чи ознаки таких злочинів. Насамперед тому, що будь-яка з них може докорінним чином вплинути на правильне рішення щодо наявності у діянні особи того чи іншого складу злочину. Тому і є важливим досконале знання законодавства, яке передбачає кримінальну відповідальність за розголошення таємниці.

Список використаної літератури

1. Про державну таємницю: Закон України від 21.01.1994 № 3855-ХІІ// Відомості Верховної Ради України . – 1994р. – № 16. – с. – 422.
2. Баулін Ю.В. Кримінальне право України: Особлива частина: підручник / [Ю.В. Баулін, В.І. Борисов, В.І.Тютюгін та ін.]; за ред. В.В.Сташиса, В.Я. Тація. - 4-те вид., переробл. і доповн.- Х. : Право, 2010.- 608 с.
3. Кримінальний кодекс України: Закон України від 05.04.2001 № 2341-ІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2001 р., № – 25 с. 131.
4. Дадерко Л.Ф. Кримінальна відповідальність за розголошення державної таємниці / Л.Ф. Дадерко // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. – 2013. – № 6–2, с. 82–85.
5. Резнікова Г.І. Сутність, види та класифікація способів розголошення професійних таємниць / Г.І. Резнікова // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. – 2013. – № 2–2. – с. 121–130.

Малий Вадим Васильович

студент 2-го курсу, спеціальність «Правознавство»,
юридичного факультету Київського національного
економічного університету імені Вадима Гетьмана

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ (АРБІТРАЖНИХ) СУДІВ В КРАЇНАХ СХІДНОЇ ЄВРОПИ ДО 1990 РОКУ

Господарські суди пройшли досить тривалий еволюційний шлях розвитку, який супроводжувався структурними перебудовами, поступовим розширенням компетенції, напрацюванням процесуальної бази тощо.

Господарське судочинство слід розглядати як продукт історичного розвитку не лише України, а й держав, до складу яких входила наша країна, а також європейських держав, оскільки комерційні суди з'явилися спочатку в Західній Європі, а вже потім розповсюдились на решту континенту. Існуючий механізм захисту прав та інтересів учасників господарських відносин є явищем, яке ґрунтується на багатому європейському досвіді, й яке має значний потенціал для подальшого розвитку господарського судочинства в Україні.

Господарські суди мають досить тривалу історію. Праобразми цих судів існували ще у Стародавньому Римі, оскільки там де є торгівля, неодмінно виникають суперечки, які необхідно вирішувати в той чи інший спосіб.

Варто погодитись з Г. Ф. Шерешневичем, який вказував, що комерційні суди виникли з трьох різних установ: морських, консульських та ярмаркових [1, с. 3]. Морські (адміралтейські) суди виникли в Італії, оскільки у морських портах часто виникали між торговцями суперечки, які потребували вирішення. Консульські суди виникли завдяки становості суспільства, тому що купці хотіли щоб спори між ними вирішували такі самі купці, які знайомі з звичаями торгового обороту. Ярмаркові суди за характером виникнення подібні до морських через те, що їх поява також зумовлена необхідністю вирішувати торгові суперечки на ярмарках.

Постійний комерційний суд був вперше створений у Парижі в листопаді 1563 р. Після цього й в інших містах Франції були утворені комерційні суди, які існували поруч з морськими та ярмарковими судами. Після революції у Франції морські та ярмаркові суди були ліквідовані, внаслідок чого залишились лише комерційні суди, які вирішували всі торгові спори. Існування комерційних судів після французької революції

Г. Ф. Шерешенвич пояснює тим, що існування останніх являло собою заперечення старого порядку, визнання його неспроможності до захисту інтересів трудового класу, – відповідно, комерційні суди мали в своїй основі ідею, споріднену революції [2, с. 42].

На початку XIX ст. комерційні суди отримали свій розвиток майже по всій Європі (Бельгія, Голландія, Італія, Іспанія, Румунія, Польща тощо), однак дуже скоро європейські країни почали відмовлятися від комерційних судів. Відмова від комерційних судів, у переважній більшості країн, була обумовлена наступним. Головною перевагою комерційних судів була швидкість розгляду торгових спорів та відсутність формалізованих процедур, які були притаманні цивільному процесу в державних судах. Проте, у середині XIX ст. у більшості європейських країн відбулась докорінна зміна цивільного процесу, який почав будуватись на засадах гласності, змагальності, що усунуло головні переваги комерційних судів. Також у цивільному процесі з'явилась велика кількість механізмів, які сприяли швидкому вирішенню спорів.

Завдяки наведеному, комерційні суди були ліквідовані в Іспанії у 1868 р., в Італії – у 1888 р., а в Румунії – у 1890 р. тощо.

Перша світова війна докорінно змінила територіальний устрій Європи: одні держави зникли, другі отримали незалежність, а треті лише утворились. Все це не могло не відобразитись на правовому житті країн Східної Європи в цілому та комерційного судочинства зокрема.

Після ліквідації комерційних судів у Румунії комерційні справи вирішували загальні суди. У міжвоєнній Румунії варто виділити адміністративні суди. На початковому етапі створювались спеціальні адміністративні ревізійні комісії у кожній провінції Румунії, які у 1939 р. були перетворені в адміністративні суди, а згодом – в адміністративні палати [3, с. 330].

Розвиток прототипу сучасної судової системи Болгарії почався після звільнення від турецького ярма у 1878 р. Тирновська Конституція князівства болгарського 1879 р. у ст. 13 передбачала, що вся повнота судової влади належала судовим органам, які діяли від імені Князя [4]. Розвиток сучасного цивільного процесу в Болгарії розпочався також у 1878 р. У тому ж таки 1878 р. були прийняті Тимчасові правила про устрій судової частини, які містили основні принципи болгарського цивільного процесу. У 1892 р. прийнятий Закон про цивільний судоустрій, який був подібний до російського Закону про цивільне судочинство 1864 р.

Новітня історія Польщі почалась у 1918 р., після відновлення державної незалежності, а у 1921 р. була прийнята нова Конституція. О. Паславська відзначає, що аналіз положень Березневої Конституції 1921 р. стосовно судової влади дозволяє зробити висновок, що судова влада визнавалась як незалежна з виключною компетенцією судів у здійсненні правосуддя. У 1923 р. до системи судових органів Польщі входили: Найвищий Суд у Варшаві, апеляційні, окружні, повітові та мирові суди [5, с. 11]. Втім, у 1926 р. відбувся травневий переворот, у результаті якого було встановлено авторитарний режим, а згодом була прийнята нова Конституція 1935 р.

Запровадження державного арбітражу в країнах Східної Європи відбувалось після закінчення Другої світової війни.

Так, у Болгарії після вересня 1944 р., коли Болгарія, як вірно відзначає В. А. Круглов, відійшла до радянської «сфери впливу» [6, с. 119], судова система копіювалась з СРСР. Дана обставина обумовила запозичення Болгарією, подекуди не по своїй волі, багатьох правових інститутів СРСР. Вплив СРСР на право Болгарії, у різні часи оцінювався по-різному.

Дана теза знайшла свій прояв у реформах 1977 р. та 1980 р., метою яких було утворення цілісної системи державного арбітражу. Внаслідок проведених реформ структурно система Державного арбітражу виглядала наступним чином: на першому рівні – окружні (міські) арбітражі, які підпорядковувались Верховному державному арбітражу, а останній був підпорядкований Раді Міністрів Народної Республіки Болгарії. Також в

Народній Республіці Болгарії існували державні відомчі арбітражі, які існували при міністерствах.

Що стосується Польщі, то після завершення Другої світової війни вона також приєдналась до соціалістичного табору з усіма відповідними наслідками. Так, відповідно до ст. 46 Конституції Польської Народної Республіки від 22 липня 1952 р., правосуддя здійснював Верховний суд, воєводські суди, повітові суди та спеціальні суди [7]. Внаслідок змін у судовій системі Польщі були ліквідовані комерційні відділення у загальних судах та запроваджені народні засідателі.

З приводу діяльності вищого судового органу Т. Ерецинський відзначав, що у перші роки існування Польщі судова практика Верховного суду відігравала важливу роль, особливо завдяки правовим управлінським настановам. Верховний суд часто визнавав деякі положення недійсними через їх протиріччя новим комуністичним соціальним реаліям [8, с. 595].

Спори між організаціями, як і у більшості соціалістичних країн, розглядалися Державними арбітражами. Державні арбітражі були утворені згідно Декрету про державний господарський арбітраж від 5 серпня 1949 р. Відповідно до даного декрету з метою забезпечення дисципліни для виконання народногосподарських планів, дотримання та укріплення засад господарського розрахунку й забезпечення виконання договорів, були утворені державні арбітражні комісії.

Чехословаччина у повоєнний період вирішила будувати державу народної демократії і взяла за орієнтир правову систему СРСР. Таке запозичення відобразилось буквально у всіх напрямках правової системи. Не стало виключенням і запровадження Державного арбітражу для вирішення спорів між соціалістичними організаціями, що вже досить тривалий час існував у СРСР [509, с. 107].

В Угорщині до 1973 р. спори між організаціями вирішувались у господарських арбітражних комітетах, які не входили до судової системи. Після 1973 р. господарські спори в Угорщині почали розглядати загальні суди, але за спеціальними правилами.

На даному етапі розвитку органи державного арбітражу в СРСР здійснювали свою діяльність під керівництвом відповідно Верховної Ради СРСР та її Президії, Верховних Рад союзних та автономних республік й їх Президій, крайових, обласних міських Рад народних депутатів, Рад народних депутатів автономних областей та автономних округів.

У зв'язку з прийняттям Закону СРСР «Про державний арбітраж в СРСР» були прийняті також нові Правила розгляду господарських спорів державними арбітражами.

За весь час існування державного арбітражу в СРСР тривали дискусії щодо правової природи даного органу. М. А. Гурвіч та М. С. Фалькович наполягали на адміністративній природі органів арбітражу, що вбачається з організаційної побудови останнього [9, с. 19]. М. М. Хамник зазначає, що за часів СРСР арбітражна форма захисту суб'єктивних прав значно відрізнялась від судової. Основною її відмінністю було те, що встановлена законом для арбітражу форма діяльності була найбільш пристосованою для розгляду та вирішення господарських спорів, його впливу на економіку країни, забезпечувала виявлення недоліків у роботі підприємств та запобігала їх виникненню [10, с. 127]. Слід зауважити що, державний арбітраж у СРСР був адміністративним органом, хоча і виконував функції, подібні до судових.

Список використаних джерел

1. Шершеневич Г. Ф. Курсь торговаго права. / Г. Ф. Шершеневич; изд. 4. – М. : Издание Бр. Башмаковыхъ, 1912. – Т. IV: Торговый процессъ. Конкурсный процессъ.– 596 с.
2. Шершеневич Г. Ф. Нъскольکو словъ о коммерческихъ судахъ / Г. Ф. Шершеневич // Журнал Министерства юстиции. – 1895. – № 4. – С. 40–62.

3. Глущенко С. Розвиток законодавства про вищі спеціалізовані судові органи у новітній період історії України / С. Глущенко // Право України. – 2012. – № 11–12. – С. 327–335.

4. Търновска конституція / Ред. и съст. Г. К. Кирилов София: Вестник «За Търновска конституція» и др. , 1994. – 63 с.

5. Паславська О. Я. Становлення та конституційний розвиток Польської республіки (1918-1939 р.р.) : автореф. дис. канд. юрид. наук / О. Я. Паславська ; Львівський національний університет імені Івана Франка Міністерства освіти і науки України. – Львів, 2006. – 20 с.

6. Круглов В. А. Влияние СССР на формирование и развитие политической и экономической модели Болгарии в 40-60 годы XX века. Учебно-методическое пособие / В. А. Круглов. – Владикавказ, 2004. – 134 с.

7. Конституция Польской Народной Республики // Конституция и основные законодательные акты Польской Народной Республики. – М. : Издательство иностранной литературы, 1953. – С. 5–27.

8. Эрецинський Т. Последние изменения в гражданском процессуальном праве Польши / Т. Эрецинський // Российский ежегодник гражданского и арбитражного процесса. – Т. 4 : Торговый процесс. Конкурсный процесс. Изд. 4-е. – 2007. --№ 6 / Под ред. д. ю. н., проф. В.В. Яркова : Ежегодники права. – Спб. : ООО «Университетский издательский консорциум «Юридическая книга», 2008. – С. 594–608.

9. Арбитражный процесс : Учебник / Отв. ред. проф. В. В. Ярков; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 912 с.

10. Хамник М. М. Державний арбітраж : особливий орган державної чи судової влади в СРСР? Проблеми правового статусу / М. М. Хамник // Вісник господарського судочинства. – 2007. – № 4. – С. 125–132.

Онищенко Анастасія Геннадіївна

магістр ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ХАРАКТЕРИТИКА ТА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ УГОД

Анотація. Досліджено сутність комерційних міжнародних угод та визначено їх основні функції.

Ключові слова. Комерційна угода, комерційні зв'язки, договір, контракт, право.

У сучасній правовій вітчизняній і зарубіжній літературі, та в чинному законодавстві на практиці існує кілька юридичних термінів для визначення поняття контракту. Вживаються такі як: договір, угода, пакт, конвенція, контракт.

Комерційна угода – це домовленість між двома кількома сторонами на поставку товару, робіт чи послуг, відповідно до цього договору.

Міжнародний комерційний контракт (МКК) – це правова форма, що відображає Міжнародну комерційну операцію (МКО) договір (угода, пакт, конвенція) між двома або кількома контрагентами, які знаходяться в різних країнах, про обмін товарами та послугами.

Міжнародний характер контракту національного законодавства, міжнародних документів визначаються різноманітними способами: від посилання на місце знаходження контрагента чи перебування партнерів у різних країнах до використання узагальнених критеріїв, таких як контракт, який відображає інтереси міжнародної торгівлі.

Інтернаціоналізація промислового виробництва на основі взаємних поставчань [1, с. 5] продукції, послуг, результатів творчої діяльності є характерною рисою сучасних світогосподарських відносин.

Договір вважається міжнародним тільки за умови, якщо його сторони перебувають у різних країнах [2, с.7]. Якщо ж договір укладений між сторонами однієї належності, фірми яких розташовані на території однієї країни, то в такому випадку договір не вважається міжнародним. Крім того, до основних ознак договору також належить: товар перетинає кордон, якщо це матеріальний об'єкт, розрахунки здійснюються в іноземній валюті, за винятком товарообмінних операцій, комерційний характер контракту. Однак союзи підприємців, будучи некомерційними організаціями, рідко виступають як контрагенти міжнародних торговельних угод.

До найбільших союзів підприємців у світі відноситься: Національна асоціація промисловців США, Конфедерація британської промисловості у Великій Британії, Федеральний союз німецької промисловості в Німеччині, Національна рада французьких підприємців у Франції, Промисловий союз у Швеції, тощо [3, с.8].

В Україні союзи підприємців створюються з 1989 року. Вони поділяються на національні, міжнародні, галузеві та місцеві. До найбільших з них належать: Український союз промисловців і підприємців, Конгрес ділових кіл України, Ліга спільних підприємств України, Асоціація брокерів України, Конгрес бірж, Союз малих підприємств та інше [4, с.8].

Крім того, до основних ознак договору також належить: товар перетинає кордон, якщо це матеріальний об'єкт; розрахунки здійснюються в іноземній валюті, за винятком товарообмінних операцій; комерційний характер контракту.

Міжнародна комерційна угода виконує такі функції:

- юридично закріплює відносини між партнерами, надаючи їм характеру обов'язків, виконання яких захищено законом;
- визначає порядок, способи і послідовність здійснення дій партнерами;
- передбачає способи забезпечення обов'язків.

Сторонами (контрагентами) міжнародних торговельних угод виступають фірми, союзи (об'єднання) підприємців, державні органи й організації, міжнародні економічні організації системи Організації Об'єднаних Націй.

Під фірмою розуміють підприємство, що переслідує комерційні цілі в процесі здійснення господарської діяльності. Фірми здійснюють переважну частину міжнародних торговельних угод.

У розвинутих країнах нараховується багато тисяч союзів, які, залежно від виконуваних функцій, складу учасників, напряму діяльності, бувають місцевими, національними, міжнародними, галузевими (підгалузевими).

Представники найбільших союзів підприємців у сфері міжнародної торгівлі беруть участь у виробленні проектів законів з питань торгової політики, патентного права, податків; надають фірмам-експортерам експортні та інші субсидії; підготовлюють і проводять переговори про укладання торговельних угод з іноземними державами; беруть участь у наданні гарантій експортних кредитів і в захисті внутрішнього ринку від іноземної конкуренції введенням спеціальних імпорتنних податків, антидемпінгового мита тощо [5, с. 7].

Побудовані об'єкти передають уряду країни одержувача і надають технічну допомогу на заздалегідь погоджених умовах [6, с. 9].

Для міжнародних комерційних угод характерні такі особливості:

- розширення номенклатури, асортименту, постачань проміжної продукції, швидка зміна виробів, ускладнення продукції, яка надходить на світовий ринок, зумовило подовження термінів виконання контрактів;
- комплексний характер угод на постачання устаткування для підприємств, тобто постачання машин, устаткування, матеріалів здійснюється в комплексі з наданою технологією і інжиніринговими послугами;

- збільшення кількості угод з економічного співробітництва, що включають постачання устаткування і матеріалів, а також виконання комплексу зобов'язань з фінансування, страхування, різних форм розрахунків;
- розширення постачань «під ключ», тобто продавець виконує весь комплекс робіт з будівництва підприємства;
- здійснення великих угод разом з компаніями різних країн на підставі створення консорціумів, що являють собою тимчасові і часто довгострокові міжфірмові альянси;
- цілеспрямованість міжнародних торговельних угод, тобто орієнтація на конкретного споживача, що припускає встановлення безпосередніх зв'язків зі споживачем, здійснюваних на основі системи попередніх замовлень про заздалегідь погоджені постачання.

Міжнародні комерційні угоди за своїм характером так або інакше пов'язані з правом більш ніж однієї держави. З урахуванням суттєвих розбіжностей між національними законодавствами окремих країн у принципі було б оптимальним, якби такі угоди регламентувалися переважно міжнародними договорами, що укладають держави. Але внаслідок відносно недостатньої їх кількості не втрачають свого значення в регулюванні відповідних контрактних відносин норми національного права та міжнародні комерційні звичаї, які, між іншим, не є єдиними формами регулювання відносин між учасниками міжнародної комерційної діяльності. До переліку таких форм слід додати також контрактні умови, ділову практику сторін (так званий діловий порядок), типові правила і положення, що розробляються в процесі міжнародного комерційного обігу на недержавному рівні, а також положення, що розроблені судами та арбітражами. Важливе значення в регулюванні міжнародної комерційної діяльності мають договірні (контрактні) умови.

Необхідно мати на увазі, що міжнародний комерційний контракт виступає не тільки як предмет нормативної регламентації, а також як регулятор прав і обов'язків сторін. Тобто мова йде про те, що норми міжнародних конвенцій, національного законодавства за всього їх значення не є єдиним регулятором міжнародних комерційних операцій. Значна роль тут умов контракту, що опосередковує такі операції. У праві континентальної Європи контракт трактується як угода, спрямована на встановлення, припинення та зміну прав і обов'язків. Наприклад, ст. 1101 Французького ЦК; § 305 Німецького ЦУ, цивільне законодавство Росії, України.

У праві Великобританії всі інститути договірної права розвивалися судовою практикою, тому легальне визначення контракту в законодавстві відсутнє. Фактичним договором (контрактом) вважається обіцянка або ряд обіцянок (promise), за порушення яких право встановлює санкцію. Таким чином, в основі контракту лежить добровільно дана обіцянка прийняти на себе юридичний обов'язок [7, с. 86].

Отже, міжнародні комерційні угоди суттєво впливають на ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємств, яка безпосередньо залежить від обсягу, структури та динаміки товарообігу, рівня цін на товари та основних елементів, що їх визначають.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради.- 1996 - № 750 – Ст. 9.
2. Закон України про «Міжнародні договори України» від 05 червня 2014 року // Відомості Верховної Ради.- 2004 - № 34 – Ст. 2-3, Ст.7.
3. Цивільний кодекс України від 19 червня 2003 року // Відомості Верховної Ради України.- 2003 - № 30 – Ст. 626.
4. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: Нормативно-правове регламентування: Підручник / за ред. д.е.н., проф., ак. АЕН України Ю.Г. Козака, д. Н.С. Логвінової. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 5-9 с.

5. Боярська З.І. // Міжнародне комерційне право: Навч. посібник . – К.: КНЕУ, 2001.- 86-88 с.

Птиця Юлія Миколаївна

студентка

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Лук'янець В.С. - к.ю.н., доц., заступник завідувача кафедри державно-правових дисциплін

ЦИВІЛЬНО ПРАВОВІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО НАГЛЯДУ (КОНТРОЛЮ) У СФЕРІ ОБІГУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

Анотація. У роботі здійснено дослідження цивільно-правових основ державного нагляду (контролю) у сфері обігу лікарських засобів. Окреслено діяльність Державної служби України з лікарських засобів (Держлікслужба).

Ключові слова: лікарські засоби, державний нагляд, державний контроль, обіг лікарських засобів, державне регулювання.

Актуальність. Державне регулювання обігу лікарських засобів (ЛЗ) як головна управлінська функція країни та її органів тісно пов'язана з іншими функціями і повинна містити чітке правове підґрунтя.

Окреме питання — робота спеціальних органів контролю, які володіють рангом центральних органів виконавчої влади і наділені значними повноваженнями не лише у проведенні контрольних функцій, але й у вжитті окреслених законами заходів відповідальності.

Бурхливий розвиток ринку ліків в нашій державі не обійшовся без негативних проявів. На сьогоднішній день людьми активно обговорюються проблеми підвищення цін на медикаменти і їх доступності для малозабезпечених верств населення, контролю якості та фальсифікації ліків, а також їх побічних ефектів, що проявляються, як правило, заподіянням шкоди здоров'ю або життю громадян.

Отже, актуальним постає проблема державного нагляду (контролю) у сфері обігу лікарських засобів.

Основний текст

Цивільно-правові основи державного нагляду (контролю) у сфері обігу лікарських засобів в Україні забезпечує Державна служба України з лікарських засобів (Держлікслужба).

Головний напрям роботи Держлікслужби України — забезпечення якості лікарських засобів, що перебувають в обороті [4, с. 23]. З цією ціллю з 2010 р. здійснювалася гармонізація національного законодавства у галузі обігу лікарських засобів з європейським, яка продовжується і в 2015 р. Це надало можливість запровадити високоефективні інструменти регуляторної практики. Серед основних досягнень минулого року:

- запровадження вимог належної виробничої практики (GMP — Good Manufacturing Practice) ЄС до закордонним виробникам;
- впровадження ліцензування імпорту лікарських засобів та підвищення відповідальності зарубіжних виробників за якість продукції, що реалізується в Україні (на даний час ліцензії отримали понад 170 компаній);
- приєднання Центральної лабораторії з контролю якості лікарських засобів до загальноєвропейської мережі контрольних лабораторій;
- членство України в Європейській Фармакопеї;
- визнання Радою Європи провідної ролі України в практичному просуванні конвенції MEDICRIME та здійснення в червні 2013 р. в Україні світової конференції з даного питання;
- ухвалення технічних регламентів щодо медичних виробів;

- впровадження першого етапу системи відстеження препаратів в обороті [1, с. 21].

Станом на 1 травня 2014 р. в Україні налічувалося 111 фармацевтичних підприємств, які виробляють близько 4 тис. найменувань лікарських засобів. Функціонує 21 175 аптечних закладів (15 998 аптек і 5177 аптечних пунктів). Чисельність аптек в 2013 р. підвищилася на 5,5% у порівнянні з 2012 р. (у тому числі на 6% у сільській місцевості). Сьогодні 1 аптека в місті обслуговує близько 2 тис. осіб, а в селах — 2700 [5].

У 2011 р. Держлікслужба України приєдналася до Міжнародної системи співробітництва фармацевтичних інспекцій (Pharmaceutical Inspection Cooperation Scheme — PIC/S), яка поєднує держави з жорсткою регуляторною політикою у сфері обігу лікарських засобів. Минулого року Україна стала 38-м членом Європейської Фармакопеї, що дозволяє приймати участь у формуванні європейських положень якості лікарських засобів та покращенні співпраці з європейськими державами у цій сфері.

Держлікслужба України приєдналася до Системи сертифікації якості фармацевтичних продуктів для міжнародної торгівлі ВООЗ, що дає можливість спрощенню допуску препаратів вітчизняного виробництва на міжнародні ринки. Також розпочато консультації з Європейською комісією щодо підписання секторальної угоди про взаємне визнання з ЄС результатів інспекцій і контролю, що дасть вітчизняним виробникам можливість експортувати свою продукцію в Європу без додаткових технічних бар'єрів.

Протягом 2013 р. Держлікслужбою України ухвалено 819 рішень про заборону реалізації, зберігання та використання неякісних, фальсифікованих та незареєстрованих лікарських препаратів. В результаті вилучено або повернуто постачальнику 1,7 млн. упаковок ліків вартістю 56 млн. грн. Всього за період 2009-2013 рр. до споживача не дійшло понад 9,5 млн. упаковок таких препаратів на загальну суму близько 170 млн. грн. [5].

Серед головних напрямків роботи Держлікслужби України на 2016 р.:

- подальша гармонізація регуляторної бази до законодавства ЄС;
- становлення європейської моделі ліцензування імпорту лікарських засобів в Україні;
- запровадження автоматизованої системи відстеження ліків в обігу (зокрема, ліків, які куплені за державні кошти);
- розвиток системи державного ринкового нагляду в сфері обігу медичних виробів;
- збільшення якості фармацевтичної допомоги та запровадження основ GDP та належної аптечної практики (Good pharmacy Practice — GPP).

Держлікслужбою України регулярно розробляються та подаються до МОЗ України та КМУ пропозиції щодо покращення законодавства. Так, зокрема, пропонується забезпечити вільний доступ на внутрішній ринок та внесення до Державного реєстру лікарських препаратів, ліцензованих Європейським агентством (European Medicines Agency — ЕМА). Відповідним проектом постанови КМУ передбачено внесення змін до діючого Порядку державної реєстрації (перереєстрації) лікарських засобів, утвердженого розпорядженням КМУ від 26.05.2005 р. № 376 [3, с. 129].

Основним документом, відповідно до якого відбувається гармонізація національного законодавства з регулювання обігу лікарських засобів, є Директива 2001/83/ЄС Європейського Парламенту і Ради ЄС.

16.04.2013 р. набув чинності наказ МОЗ від 04.01.2013 р. № 3, яким затверджена нова редакція Порядку здійснення експертизи реєстраційних матеріалів на лікарські засоби, окремо виділено положення про Кваліфікаційну комісію МОЗ України, а також скасовано дію низки наказів профільного міністерства у сфері реєстрації лікарських засобів та медичних імунобіологічних препаратів, положення яких в цілому ввійшли в новий порядок експертизи [5].

17.03.2014 р. з метою забезпечення прозорості роботи ДЕЦ щодо процедури державної реєстрації лікарських засобів затверджена форма Експертного звіту з оцінки лікарського засобу для громадськості (розроблений відповідно з формою Summary for the Public of the European Public Assessment Report EMA) [5].

Держлікслужба України підтримує можливість ліквідації процедури перереєстрації лікарських засобів, а також запровадження законодавчої норми щодо обов'язковості реєстрації в Україні лікарських засобів з доведеною ефективністю [2, с. 23].

З ціллю збереження здоров'я нації та попередження створення умов для збільшення числа наркозалежних серед молоді Держлікслужба України наполягає на необхідності введення предметно-кількісного обліку для всіх кодеїновмісних лікарських засобів методом внесення змін до наказу МОЗ України від 19.07.2005 р. за № 360.

Висновки

Отже, як бачимо контроль за обігом лікарських засобів є головною складовою державного регулювання у галузі охорони здоров'я, так як велика кількість ліків виготовляються з порушенням існуючих норм, є підробками, або такими, ефективність яких не відповідає окресленим виробниками показникам Керуючись тим, що практична більшість пацієнтів для лікування застосовують лікарські препарати, контроль за їх обігом має бути здійснений на високому рівні. З цією ціллю і функціонує Державна служба лікарських засобів.

Список використаних джерел

1. Анисимов В. Н. Государственно-правовые основы реформирования медицинского законодательства / В.Н. Анисимов // Харківська хірургічна школа. - 2002. - №2 (3). - С.21-25.
2. Беденко О. Актуальність та перспективи медичного права в Україні / О.Беденко //Новости медицины и фармации. - 2007. - № 13. - С. 23-24.
3. Гладун З. С. Адміністративно-правовий механізм державного регулювання відносин у сфері охорони здоров'я / З.С. Гладун //Acta medica Leopoliensia. - 2007. - № 3-4, Vol. 12. - С. 129-135.
4. Стеценко С. Г. / Адміністративне право України Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2007 - 624 с
5. Качество лекарственных средств: перспективные изменения в организации государственного контроля / Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/295228>

Таракан Анастасія Олегівна

студентка Чернівецького кооперативного економіко-правового коледжу
науковий керівник

Костинюк Наталя Миколаївна

викладач облікових дисциплін ЧКЕПК

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІСТЬ

Анотація: Статтю присвячено історії виникнення звітності, основним тенденціям розвитку та впровадженню Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні.

Ключові слова: звітність, Міжнародні стандарти фінансової звітності.

В сучасних умовах найважливішим джерелом забезпечення інформацією процесу прийняття найбільш ефективних управлінських рішень виступає фінансова звітність. Розвиток бухгалтерського обліку підтверджує незмінність покладених на нього завдань – забезпечення об'єктивного визначення фінансово-майнового стану підприємства та фінансових результатів його діяльності. Відповідно, основним джерелом інформації про фінансовий стан підприємства є звітність, яка є невід'ємною складовою системи бухгалтерського обліку, що здатна забезпечити інформаційні потреби різних категорій внутрішніх і зовнішніх користувачів. Велике значення фінансового обліку, в тому рахунку

і фінансової звітності, є результатом збільшення суб'єктів управління підприємством, які мають право приймати інвестиційні та різні господарські рішення, базуючи їх на інформації з фінансової звітності.

Виникнення і розвиток звітності є складовою історії обліку, вивчення якої дає змогу зрозуміти економічне життя минулих століть, осмислити досвід попередників. Узагальнення історичних аспектів розвитку звітності та її побудови дає можливість усвідомити її сучасне значення та передбачити напрями подальшої еволюції.

Запровадження звітності, як такої, сягає в сиву давнину та має дуже давні традиції, а саме на початку XVIII століття Лука Почоллі у книзі «Сума арифметики, геометрії, вчення про пропорції і відносини» у трактаті «Про рахунки й записи» основним виділяє прибуток при визначенні фінансового результату [1, 224-225]. Про звітність згадувалося і в законодавстві Франції. Відомий Закон «Про торговельне право», який ще називався «Кодексом Соварі» у 1673 р. трактував, що звітність повинна відображати дохід підприємця за рік та відсутність фактів розкрадання доходів працівниками, виходячи з цього фінансова звітність починає виконувати контролюючу функцію, а не бути лише методом збору та узагальнення інформації про результати діяльності суб'єкта господарювання.

Найбільшого розвитку інформація про звітність набуває в XIX столітті, коли почали формуватися правила подання фінансової звітності.

На початку XIX століття, коли з'являються поняття про бухгалтерський баланс та подвійний запис, формується юридичний напрямок ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. Рахувалося, що облік, являє собою реєстрацію прав та обов'язків власника, при чому центром є рахунок капіталу власника, а фінансова звітність юридично пов'язана з виконанням функції контролю за рухом грошей [2, 54].

У другій половині XIX століття на початку XX століття, коли складовою частиною бухгалтерського законодавства стає звіт про прибутку і збитки, висуваються вимоги до належного ведення рахунків, складання та перевірки балансу. Поряд з цим невирішеними залишаються питання уніфікації фінансової звітності, з урахуванням різних особливостей ведення господарської діяльності підприємств.

XX століття принесло зміну змісту та методології формування фінансової звітності до загальносвітової тенденції у формуванні глобальної економіки в умовах конкуренції. В даний час виникають передумови формування міжнародних стандартів розвитку глобальної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. У 60-ті роки XX століття під егідою Центра ООН з транснаціональних корпорацій бере свій початок розробка Міжнародних стандартів фінансової звітності, метою створення яких є гармонізація стандартів бухгалтерського обліку і облікових політик різних країн, для досягнення можливості порівняння результатів діяльності підприємств різних галузей, видів діяльності та в різних країнах.

Міжнародні стандарти фінансової звітності розпочинають своє існування з 1959 року, коли було створено Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, експертну групу при ООН та Міжнародну федерацію бухгалтерів, які впроваджували та розглядали питання регулювання бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами.

З 1979 року починають налагоджуватися конструктивні зв'язки між міжнародними організаціями, які займаються розробкою та тлумаченням гострих питань, щодо обліку та виокремлення двох домінуючих систем бухгалтерського обліку – МСФЗ та GAAP.

З 1990 року відбувалося поступове визнання МСФЗ урядами європейських країн, Китаю, Австралії та міжнародними організаціями COT, MBF, IOSCO та OESD.

З 2007 року Кабінет Міністрів України ухвалив Стратегію застосування МСФЗ в Україні, з метою вдосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу. В 2001 році між Міністерством фінансів України та Національним банком України був

укладений Меморандум про взаємодію, співробітництво та координацію дій щодо запровадження в Україні МСФЗ [3, 14-16].

З 2013 року застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності стало обов'язковим для підприємств, що здійснюють господарську діяльність у сферах надання послуг та пенсійного забезпечення, а з 2014 року – для кредитних спілок.

Отже, сьогодні МСФЗ є найперспективнішою системою обліку масового застосування, ведення та використання підприємствами різних країн світу. Принципи закладені в порядок формування звітності згідно з МСФЗ, роблять її більш адекватною та здатною відображати реальний майновий стан, що підтверджує необхідність і корисність процесу впровадження МСФЗ для всіх секторів економіки України.

Список використаних джерел

1. Чалая Г.О. Проблема походження звітності / Г.О.Чалая // Наука і правоохорона. – 2013. - № 3 (21). – С.223-229.
2. Довбуш В.І., Баланс підприємства: історія виникнення, розвитку та становлення / Довбуш В.І.// Незалежний аудитор. – 2013. - № 6. - С.52-59.
3. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами / І.В. Жолнер//навч.посібн. – К.:Центр учбової літератури, 2012. – 368.
4. Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств в Україні: монографія за заг.ред. Д.М.Серебрянського. – К.:Алерта, 2013. – 366.
5. Мінаєва О.М. Правове регулювання податкового обліку. – Харків, 2007. – 201 с.

Шиліна Юлія Борисівна

студентка 2-го курсу, спеціальність «Правознавство»,
юридичного факультету Київського національного
економічного університету імені Вадима Гетьмана

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ В ГОСПОДАРЬСЬКОМУ ПРАВІ

В країнах з ринковою системою господарювання прийнято вважати, що найбільш повне задоволення економічних вимог суспільства досягається шляхом організації товарного обороту на основі державної підтримки конкуренції, без якої неможливе ефективне функціонування ринку. Будучи одним із елементів ринку, конкуренція одночасно виступає й регулятором, що впливає на інші елементи ринку (попит, пропозицію, ціну) [1, с. 34–36]. Конкуренція – це об'єктивна закономірність товарного виробництва. Це та рушійна сила, яка примушує виробників підвищувати продуктивність праці, зменшувати виробничі витрати, підвищувати якість продукції (товарів, робіт, послуг), прискорювати впровадження новітніх досягнень науки та техніки, проводити організаційні, структурні зміни в економіці. З розвитком глобалізаційних та інтеграційних процесів в економіці питання забезпечення розвитку добросовісної конкуренції набуває визначального значення, оскільки лише застосування новітніх інноваційних технологій при розробці та виробництві продукції, високих вимог щодо якості товарів, робіт, послуг та європейських стандартів обслуговування можуть забезпечити належний рівень конкурентоспроможності української продукції як на загальнодержавному, так і міжнародному рівні. При цьому, реалізуючи власний економічний інтерес шляхом підвищення конкурентоспроможності власної продукції, товаровиробники сприяють модернізації всієї економічної системи держави, що має позитивний ефект для розвитку всього суспільства в цілому.

Таким чином, зміст конкуренції, як об'єкта правового регулювання, формується, з одного боку, на основі поєднання сукупності приватних економічних інтересів суб'єктів господарювання, що спонукають суб'єктів ринку до ділової активності, з іншого – на суспільній потребі у зіткненні цих інтересів, внаслідок якого суспільство і кожний громадянин отримує переваги конкурентної боротьби у формі зниження вартості товарів

та покращення умов обслуговування, а держава отримує доходи у формі податків і обов'язкових платежів. З огляду на це конкурентна політика має на меті задоволення і приватних, і публічних економічних інтересів, сприяючи оптимальному співвідношенню попиту та пропозиції, економічному прогресу, зростанню добробуту населення і, відповідно, благополуччю самої держави.

Основним стимулом економічної активності особистості є приватний інтерес: переслідуючи приватні інтереси, суб'єкти господарювання і споживачі об'єктивно задовольняють потреби один одного. Як зазначав видатний економіст і філософ А. Сміт, індивідуум, прагнучи до примноження власного капіталу та задоволення приватного інтересу, не зважає на суспільні інтереси, і в цьому випадку, як і в багатьох інших, він невидимою рукою досягає мети, яка зовсім і не входила в його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він «... в більш дієвий спосіб служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо прагне робити це» [2, с. 332]. В системі ринкового господарства діє класичний принцип раціональної поведінки особистості, в основі якої лежить прагнення отримати максимальну кількість благ при мінімальних затратах. Розподіл цих благ відбувається на ринку. Ринок являє собою предметну галузь, в якій складаються два типи відносин: а) відносини між контрагентами, тобто між виробниками блага (постачальниками ресурсів для його виробництва), з одного боку, і кінцевими споживачами блага – з іншого; б) відносини між конкурентами, тобто між виробниками однорідних благ або їх споживачами. У цьому ринку виступає частиною відтворювального циклу, який охоплює відносини обміну товарів на загальний еквівалент – гроші.

К. Маркс вважав, що основою для функціонування конкуренції є прибуток. Оскільки різні галузі народного господарства мають різну норму прибутку, тобто відношення прибутку до авансованого капіталу – починається перерозподіл капіталу з менш прибуткових галузей в більш прибуткові. У результаті в менш прибуткових галузях пропозиція зменшується, а ціни і прибуток зростають, а в більш прибуткових галузях відбувається зворотний процес. Разом з цим економіка переважно прагне до формування середнього прибутку для всіх галузей. Тобто К. Маркс визнає, що завдяки впливу конкуренції відбувається збалансування економічної системи держави, що надає можливість за певних умов узгодити приватні та суспільні інтереси учасників ринку. Оскільки окрема особа (товаровиробник чи продавець) діє лише як частина суспільної сили, як атом всієї маси, – саме в такій формі конкуренція виявляє суспільний характер виробництва і споживання [3]. Конкуренція зрівнює середню вартість товару та норму прибутку, з одного боку, та задовольняє суспільні потреби в товарах, роботах і послугах – з іншого.

Запорукою ефективності економіки є поліпшення якісних і кількісних параметрів середовища, в якому відбувається взаємодія суб'єктів господарювання та дотримання останніми певних умов господарської діяльності. Одним із засобів збалансування та узгодження зазначених процесів є підтримка та захист добросовісної конкуренції, формування цивілізованих відносин між виробниками, споживачами та державою. Втручаючись у регулювання діяльності суб'єктів господарювання, держава має збалансувати об'єктивну вимогу до суб'єктів господарювання щодо дотримання ними певних правил поведінки та взаємодії, з одного боку, та забезпечення гарантії свобод ринкової економіки (свободу обрання виду підприємницької діяльності, свободу вкладення капіталу тощо) – з іншого [4, с. 12]. Для ефективного функціонування ринкової системи повинні повноцінно працювати два найважливіших інститути – приватна власність і конкуренція. В міжнародно-правових документах право власності розглядається як невід'ємне природне право людини, про що зазначається в ст. 2 та 17 Всесвітньої декларації прав людини [5] та ст. 2, 9, 11, 24, 25, 26 Міжнародного пакту про цивільні та політичні права [6]. Конституційні гарантії реалізації права власності та права на участь у конкурентному змаганні визначаються ст. 41, 42 Конституції України.

Держава не тільки гарантує непорушність права власності та права на підприємницьку діяльність, а й збалансовує ці гарантії конституційною заборонаю необґрунтованого позбавлення власності та заборони зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірного обмеження конкуренції та недобросовісної конкуренції [7]. Таке розуміння державного регулювання в цілому відповідає європейським цінностям регулювання провідних економік світу. Зокрема, відповідно до ст. 1 Додаткового протоколу до Європейської конвенції з захисту прав людини і основних свобод гарантується захист права власності [8]. Проте такий захист не утискає права держави на здійснення державного регулювання, зокрема, при реалізації програм націоналізації промислових підприємств, які здійснюються у політичних і соціальних цілях [9, с. 516]. Таким чином, межі розсуду держави при проведенні соціально-економічного курсу, в результаті якого допускається втручання в право власності, досить широкі [10].

Список використаних джерел

1. Курс экономической теории: учеб. пособ. / В. А. Амвросов, К. А. Аркелова, А.С. Богданов и др.; под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 1996. – 256 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
3. Маркс К. Капитал. Т. III. Глава 10. Выравнивание общей нормы прибыли посредством конкуренции. Рыночные цены и рыночные стоимости. Добавочная прибыль [Електронний ресурс] / К. Маркс. – Режим доступу: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital3/kapital3-10.html#c10>.
4. Антимонопольна діяльність : підруч. / В. Д. Лагутін, Л. С. Головка, Ю. І. Крегул та ін. ; за ред. проф. В. Д. Лагутіна. – К. : КНТЕУ, 2005. – 580 с.
5. Вилкова Н. Регламентирование недобросовестной конкуренции в праве Франции / Н. Вилкова // Хозяйство и право. – 1995. – №4, 5. – С.112–124.
6. Международный пакт о гражданских и политических правах. Принят резолюцией 2200 А (XXI) Генеральной Ассамблеи от 16 дек. 1966 г. // Ведомости Верховного Совета СССР. – 1976. – № 17. – Ст. 291.
7. Конституція України : Закон України від 28 черв. 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст.141. – (Зі змін. та допов.).
8. Мамутов В. К. Роль антимонопольно–конкурентного законодательства / В. К. Мамутов // Государство и право. – 1996. – №8. – С. 49–51.
9. Harris D. J., O'Boyle M., Warbrick C. – Butterworths, 1995 – Law. –753 p.
10. Карсс–Фриск М. Стаття 1 Протокола 1 ЕКПЧ – Право на заштиту собствениости [Електронний ресурс] / Карсс–Фриск М. – Режим доступу: <http://ipcentre.narod.ru/11-10.htm>.

Юркова Валерія Юрїївна

учениця 10-го класу Спеціалізованої загальноосвітньої школи І-ІІІ ступенів з поглибленим вивченням предметів художньо-естетичного циклу № 302 м. Києва

ОКРЕМІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ВІДНОСИН

Ідея вироблення певного уніфікованого механізму регулювання комерційних відносин у цілому світі, вочевидь, має своїм підґрунтям положення стосовно об'єктивного існування всесвітнього ринку як системи економічних відносин, побудованих на фундаментальному принципі попиту та пропозиції. Ті ж країни, які не визнають превалюючого місця попиту/пропозиції в економічному механізмі, об'єктивно не можуть

прагнути вільного ринку з огляду на посилений елемент публічно-правового регулювання економічних відносин. Проте з часом таких стає дедалі менше. Це такі соціалістичні чи комуністичні країни: Куба, КНДР, Лаос, В'єтнам Монголія, Китай, однак, належить до таких із значними застереженнями. Всі ж інші 188 держав світу створюють, хоч також із певним застереженнями, так званий світовий ринок, який іменується як світовий ринок товарів та послуг. Зокрема, М. О. Ажнюк зазначає, що світовий ринок товарів і послуг – це сфера торгових відносин між різними країнами, що ґрунтується на основі розвитку міжнародного поділу праці. Міжнародний поділ праці же сформувався на основі розвитку міжнародної торгівлі як форми економічних зв'язків між країнами, що спеціалізувалися на виробництві певних видів продукції» [1, с. 102]. К. С. Солонінко зазначає, що саме розвиток міжнародного поділу праці поклав основу для виникнення світового ринку. Під останнім він розуміє сукупність національних ринків окремих країн, пов'язаних між собою міжнародними економічними відносинами. Його становлення проходило на основі удосконалення внутрішніх ринків.

Неефективність вільного ринку у країнах третього світу тісно пов'язана з фрагментарністю майнових норм і браком законних механізмів репрезентації власності. Розпорошеність правових норм обмежує не лише взаємодію легального і позалегального сектору, а й комунікацію між самими бідняками. Для створення сучасної ринкової економіки необхідні спільні стандарти, втілені в єдиному законодавстві [2, с. 147]. Отже, необхідна максимальна уніфікація вітчизняного законодавства про підприємницьку діяльність для інтеграції до світового ринку.

Світовий ринок як система національних ринків і певних наднаціональних органів (Рада Європи, Європейська Комісія) з необхідністю мусить мати певний правопорядок, який би певним чином узгоджував «правила гри» на ринку, тобто, ми маємо вести мову про певний правопорядок на більш значному просторі, аніж територія певної держави. Всі відомі спроби створення такого єдиного регуляторного (нормативного) акта, так званих всесвітніх кодексів приватного права, через об'єктивні обставини зазнали невдач.

Відповідно, основна увага наразі зосереджена на «регіональному рівні» кодифікації приватного права як рушії розвитку правового регулюванні підприємницьких (комерційних) відносин. О. В. Дзера пише з цього приводу таке: «У перспективі можливий уніформізм приватного права у всесвітньому масштабі. Але сьогодні вражаючих результатів досягла гармонізація приватного права на регіональному рівні (Скандинавські країни та Фінляндія, Європейський Союз тощо)». Говорячи ж, зокрема, і про проект так званого Європейського цивільного кодексу, О. В. Дзера зазначає: «Слід звернути особливу увагу на гармонізацію цивільного (приватного) права в Європі. Йдеться про розроблені принципи європейського договірного права та перспективу створення Європейського цивільного кодексу (кодексу приватного права)» [3, с. 14].

За великим рахунком, можна стверджувати, що розвиток саме міжнародного комерційного права як регулятора відповідних підприємницьких (комерційних) відносин відбувається у двох напрямках:

1. Блоково-територіальному, тобто з поширенням дії відповідного (уніфікованого) джерела регулювання підприємницьких відносин, не за всесвітнім (планетарним) масштабом, а у контексті певної материкової обмеженості, а частіше і переважним чином стосовно тих країн, які є членами того чи іншого військово-економічного блоку або союзу. Показовою є відповідна уніфікація в ЄС.

2. Інституціональному, тобто розширеному, транскордонному регулюванню піддаються найбільш індиферентні до національно-культурних, релігійно-мовних аспектів відносини, тобто ті правовідносини, які володіють рисами усталеними, зрозумілими та подібними, незалежними від вищенаведених факторів. Таким чином, йдеться, насамперед, про так зване контрактне право, яке виступає, по суті, двигуном розширення міжнародного регулювання комерційних правовідносин. Недаремно під міжнародним комерційним правом, перш за все, розуміють міжнародне контрактне право [4, с. 45].

Список використаних джерел

1. Ажнюк М. О. Основи економічної теорії. Навчальний посібник. – Ужгород: Гражда, 2005. – 204 с.
2. Сото Е. де. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше / Ернандо де Сото ; пер. з англ. М. Климчук. – К.: Ніка-Центр, 2012. – 232 с.
3. Дзера О. В. Цивільне право України: Загальна частина. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 976 с.
4. Белоглавок О. Международное контрактное право. – К.: Таксон, 2000. – 270 с.

Чешко Микола Ігорович

магістр університет економіки та права «КРОК»
науковий керівник: доктор юридичних наук
професор член кореспондент Національної академії
правових наук України Заєць А.П.

ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ ЩОДО РОЗГЛЯДУ СУДОВИХ СПРАВ, ПОВ'ЯЗАНИХ З НАУКОВИМ ВІДКРИТТЯМ

Одним із найважливіших показників ефективності будь-якого законодавства є гарантованість і захищеність прав і законних інтересів громадян. За допомогою захисту має забезпечуватись недоторканість прав суб'єкта, їх непорушність, а в разі порушення – застосування заходів примусового впливу на порушників.

Під захистом прав і законних інтересів громадян на нашу думку визнаються передбачені законом засоби щодо їх визнання і відновлення, припинення їх порушень, застосування до порушників засобів відповідальності, а також механізм практичної реалізації цих засобів.

Законом передбачається юрисдикційна і неюрисдикційна форма захисту порушених прав. Неюрисдикційна форма захисту порушених прав передбачає самозахист особою свого цивільного права від порушень і посягань [1]. Правниками зазначається, що право на самозахист надає особі можливість самостійно здійснювати захист, не звертаючись до відповідного юрисдикційного органу [4, с. 5]. Вони відзначають, що самозахист не має виходити за межі дій, необхідних для припинення правопорушення і бути пропорційним порушенню [6, с. 76-108]. І дійсно, засоби протидії, які застосовуються особою, мають бути не заборонені законом і не суперечити моральним засадам суспільства [8, с. 32]. Але зазначена форма захисту не повною мірою дозволяє потерпілому скористатись всіма засобами, які може забезпечити йому форма юрисдикційного характеру.

Юрисдикційна форма захисту охоплює судовий і адміністративний порядок реалізації передбачених законом заходів захисту [7, с. 543].

До юрисдикційної форми захисту відносять діяльність уповноважених державою органів щодо захисту порушених або оспорюваних прав [9, с. 75]. Згідно зі ст. 125 ЦПК України всі справи, що підлягають вирішенню в порядку цивільного судочинства, крім віднесених до компетенції інших судів, розглядаються районними (міськими) судами. При цьому засобом судового захисту виступає позов, тобто вимога про здійснення правосуддя відносно предмету спору. Діючим ЦК України, зокрема його ст. 16 передбачені заходи захисту, за допомогою яких відновлюються порушені суб'єктивні права. Серед цих способів є визнання права, визнання правочину недійсним, припинення дії, яка порушує право, відшкодування збитків та інші. Залежно від характеру правопорушення автор може сам обрати той спосіб захисту, який найбільш повною мірою відповідає його порушеним правам і інтересам. Можливе також застосування одночасно декількох способів захисту, якщо вони не суперечать один одному і гарантують відповідний належний захист

порушених прав і інтересів автора. Суд може захистити цивільне право або інтерес в інший спосіб, встановлений договором або законом.

Адміністративний порядок реалізації передбачених законом заходів захисту прав відповідних осіб передбачає можливість звернення до спеціального органу або установи щодо порушеного або оспорюваного права.

Порушення прав авторства полягає у привласненні результатів чужих творчих розробок і спробі видати їх за свої власні; оформленні, в повному обсязі або частково, відповідних реєстраційних документів на чуже авторство із зазначенням свого прізвища [3].

На практиці, порушення права авторства на наукове відкриття у безпосередньому, «чистому» вигляді зустрічається рідко. Це має місце, коли об'єкт інтелектуальної власності створюється у співавторстві, коли з дійсного кола осіб, які створили наукове відкриття виключаються інші особи і заявка подається особою самотійно без зазначення інших співавторів. Або навпаки, у склад співавторів включаються особи, які не мали відношення до його створення, а надавали лише технічну допомогу у його оформленні і створенні. Цивільно-правовий захист порушених прав автора (співавторів) наукового відкриття може здійснюватись шляхом подання позову до суду про визнання права авторства або, навпаки, позову про виключення конкретних осіб з числа співавторів [10, с. 252]. У рішенні про задоволення позову про співавторство мають бути представлені докази, які з вірогідністю підтверджують наявність творчого внеску позивача у створення відкриття.

Різновидом порушення права авторства на наукове відкриття є також випадки, коли будь-яка особа, якій стало відомо про сутність наукового положення, яке буде заявлятися, подає таку заявку від власного імені, не маючи для цього відповідних підстав. Незалежно від того, коли буде виявлений цей факт - до чи після видачі диплому на наукове відкриття, засобом захисту порушеного права автора також є звернення з позовом до суду або про припинення незаконних дій цієї особи, або про визнання такого диплому недійсним. При цьому слід передбачити можливість захисту порушених прав автора як до реєстрації права інтелектуальної власності на наукове відкриття, так і після реєстрації та видачі диплому. У разі, коли позов про захист порушених прав було подано до суду після реєстрації і видачі диплому, суд задовольняє позов, а Департамент має виправити запис про реєстрацію набуття права інтелектуальної власності на наукове відкриття і видати дипломи на ім'я осіб, які будуть вказані у судовому рішенні, що набуло чинності. Про цей факт робиться нова реєстрація у Державному реєстрі наукових відкриттів України і повідомляється авторові (співавторам).

Удосконалення судової практики щодо розгляду цієї категорії справ потребує ретельної уваги суддів і належної підготовки їх до судового розгляду. Розгляд справ, пов'язаних з науковими відкриттями є досить складним, оскільки вони відрізняються винятковою важливістю у силу специфіки наукового відкриття як об'єкта цивільних правовідносин. Зокрема, судді мають дотримуватись вимог ст. ст. 64, 131 ЦПК України [2], про витребування необхідних доказів якщо вони не могли бути представлені позивачем при подачі позовної заяви. Особливістю цієї категорії справ є те, ці докази мають бути переважно письмовими. І залежно від характеру спору таким доказом, зокрема, є диплом на наукове відкриття [11, с. 5-11].

У порядку підготовки цих справ до судового розгляду (ст. 130 ЦПК України) слід опитувати за обставинами справи не тільки позивача, а і відповідача, уточнювати позовні вимоги або заперечення проти позову; з'ясувати, чи мають сторони додаткові дані, що мають значення для вирішення заявленої вимоги, а також чи є необхідність у провадженні експертизи з тим, щоб правильно вирішити питання про повноту підготовки справи і можливість її призначення до розгляду у судовому засіданні, тощо.

Розгляд спорів, пов'язаних з науковими відкриттями свідчить про те, що протягом процедури їх розгляду виникають питання, які потребують спеціальних знань у галузі

науки і техніки. Згідно зі ст. 53 ЦПК у випадку необхідності суд має право на залучення експерта і проведення відповідної експертизи щодо розгляду цієї категорії справ.

При залученні експерта до розгляду треба запобігати основних помилок, що їх припускаються суди при розгляді цієї категорії справ. Так, іноді замість призначення експерта для роз'яснення питань, які виникли під час розгляду справи, які потребують спеціальних знань, суди обмежуються винесенням відповідної ухвали щодо призначення експертизи і надіслання її керівникам наукових установ, фактично передоручаючи призначення експерта зазначеним особам. У ряді випадків, експертам ставлять питання, відповідь на які має дати тільки суд, наприклад, чи є позивач автором або співавтором відкриття, тощо.

При призначенні і здійсненні експертизи необхідно дотримуватися вимог щодо питань, які на думку сторін й інших осіб, що беруть участь у справі, слід поставити перед експертом, перевірити його особу, отримати інформацію щодо рівня його знань, освіти, досвіду роботи у галузі науки або техніки, до якої відноситься відкриття. Також судам доцільно, у цілях прискорення розгляду спорів, вказувати визначені строки щодо підготовки експертом висновку і представлення його у суді. З метою більш обґрунтованого визначення співавторів відкриття суд може звернутися до юридичних осіб-заявників або а з пропозицією про перегляд авторського колективу заявки на відкриття, або переробки відповідних документів.

В окремих випадках суд може звернутися із запитом до Вченої ради організації щодо повторного розгляду цього питання, де було створено відкриття, з ухваленням відповідного рішення. Широке обговорення складу авторського колективу, як правило, сприяє більш повній оцінці конкретного внеску кожного із співавторів у сформульоване положення, що дозволяє встановити справжніх авторів відкриття і зв'язати їх імена з даним відкриттям [5, с. 363].

Враховуючи певні особливості здійснення експертизи стосовно визнання авторства щодо наукового відкриття і з метою найбільш об'єктивного і всебічного розгляду справи судам також доцільно вимагати від сторін якнайбільше письмових доказів щодо підтвердження позовних вимог, доцільно представляти також додаткові, порівняно з загальними, належним чином оформлені документи, які свідчать про авторство конкретної особи щодо наукового відкриття.

Оскільки питання визнання авторства (співавторства) стосовно наукового відкриття є складною категорією справ, судам під час розгляду таких справ доцільно мати перелік положень, який значною, мірою може полегшити їх розгляд і дозволить відмежувати (визначити) дійсне авторство (співавторство) особи від недійсного.

Спорам, що виникають у зв'язку з відкриттями властиві лише їм визначені особливості не тільки за предметом і підставами позову, але і за правовим регулюванням через те, що рішення, які ухвалюються по справам цієї категорії, мають складатися з урахуванням цих обставин. У рішеннях суди мають, в описовій їх частині, наводити формулу відкриття, найменування і номер охоронювального документу (диплому на відкриття), номер заявки на відкриття тощо. У мотивувальній частині рішення має бути наведений аналіз формули відкриття, а також інші ознаки цього об'єкту творчості.

Таким чином, якщо суд встановить факти порушення прав і законних інтересів авторів він має ставити питання про настання відповідальності винних у цьому осіб. Згідно зі ст. ст. 22, 23 ЦК України, цивільно-правовими засобами відповідальності слід визнати відшкодування збитків, а також відшкодування моральної шкоди, завданої внаслідок порушення відповідних прав. Але, враховуючи специфіку наукового відкриття як об'єкта інтелектуальної власності, зокрема, його нематеріальний характер і неможливість встановлення на нього монополії та виключного права, то слід запропонувати такі шляхи відновлення і відповідальності щодо порушених прав та інтересів авторів відкриттів, які застосовуються до правопорушників.

При визначенні розміру компенсації суду належить виходити з принципів справедливості і достатності. Розмір компенсації моральної шкоди у грошовому еквіваленті слід вважати справедливим і достатнім, якщо при встановленні його розміру судом враховані усі конкретні обставини, пов'язані з порушенням особистих немайнових прав громадянина, і встановлений судом розмір компенсації дозволяє зробити обґрунтований висновок про розумне задоволення заявлених позивачем вимог [12].

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. / Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – Ст. 356.
2. Цивільний процесуальний кодекс України від 18.03.2004 р. / Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 25. – Ст. 415.
3. Постанова Пленуму Верховного Суду України «Про застосування судами законодавства у справах про адміністративні правопорушення у сфері інтелектуальної власності // Вісник Верховного Суду України. – 2006. – № 4 (68). – С. 24-32.
4. Антонюк О. І. Право учасників цивільних правовідносин на самозахист : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. юр. наук : 12.00.03. «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / О. І. Антонюк. – Х., 2004. – 20 с.
5. Клименко Ф. К. Научные открытия учёных СНГ : Краткий справочник / Ф. К. Клименко, С. Н. Зыбайло. – Днепропетровск : Новая идеология, 2008. – 380 с.
6. Кораблева М. С. Защита гражданских прав: новые аспекты / М. С. Кораблева // Актуальные проблемы гражданского права / Под ред. М. И. Брагинского. – М. : Статут, 2009. – С. 76-108.
7. Сергеев А. П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / А. П. Сергеев. – М. : ТК Велби; Проспект, 2013. – 752 с.
8. Сидельников Р. Ознаки самозахисту цивільних прав / Р. Сидельников // Юридичний Вісник України. – 2005. – № 22 (518). – С. 31-32.
9. Цивільне право України : У 2 т. / Інститут держави і права України Національної академії наук України; За заг. ред. Я. М. Шевченко. – К. : Ін Юре, 2013. Т. 1. – 520 с.
10. Охорона промислової власності в Україні : монографія [за ред. О. Д. Святоцького, В. Л. Петрова]. – К. : Ін Юре, 2009. – 400 с.
11. О применении судами законодательства, регулирующего отношения, возникающие в связи с открытиями, изобретениями, рационализаторскими предложениями и промышленными образцами от 21. 04. 1987 г. : Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 2 О ходе выполнения судами РСФСР Постановления Пленума Верховного Суда СССР № 22 от 15 ноября 1984 года // Сборник постановлений Пленума Верховного Суда СССР. – М. : Известия, 1987. – №2. – С. 5-11.
12. О применении судами законодательства о возмещении морального вреда: Нормативное постановление Верховного Суда Республики Казахстан от 21 июня 2013 г. № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://old.internews.kz>.

Пишов Олександр Михайлович

Юрисконсульт ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ОСОБЛИВОСТІ ЗАХИСТУ ПРАВ НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Анотація. В дослідженні наведена загальна характеристика законодавства щодо охорони прав інтелектуальної власності у сфері охорони здоров'я та визначено галузеве регулювання таких правовідносин.

Визначаючи місце охорони права інтелектуальної власності у сфері охорони здоров'я та у системі права інтелектуальної власності та цивільного права в цілому, слід

зазначити таке. Безспірною є та обставина, що обрана тема розглядається в межах функціонування цілісної системи права та законодавства у сфері інтелектуальної власності. Основний понятійний апарат та нормативно-правові акти, що аналізуються у даному дослідженні, стосуються підгалузі цивільного права – права інтелектуальної власності. Відповідне право, попри його цивільно-правовий характер, підлягає регулюванню і адміністративним правом (щодо порядку реєстрації), і кримінальним (у випадку вчинення злочинів щодо об'єктів права інтелектуальної власності). Таким чином, право інтелектуальної власності, будучи підгалуззю цивільного права, має ознаки міжгалузевості.

Таким чином, дане дослідження, попри свій міжгалузевий (комплексний) характер – на межі взаємодії права інтелектуальної власності та права у сфері охорони здоров'я – не виходить за межі цивільного права та цивільного законодавства.

Дослідженню першої складової комплексу, що становить зміст охорони прав інтелектуальної власності, – правового положення суб'єктів права інтелектуальної власності – доречно окреслити коло законів та суспільних відносин, що становлять зміст сфери охорони здоров'я, в межах якої, власне, і буде зазначено складові охорони прав інтелектуальної власності.

Відповідно до преамбули Статуту (Конституції) ВООЗ [1] здоров'я всіх народів є основним фактором у досягненні миру та безпеки; своєю чергою, статтею 3 Конституції України здоров'я людини визнається однією з найвищих соціальних цінностей. При цьому забезпечення збереження цієї цінності, як визначає, зокрема, Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права [2], передбачає обов'язок держави вжити певні заходи, які б дозволили запобігати епідемічним, ендемічним та іншим хворобам, лікувати їх, боротися з ними тощо.

З. С. Гладун зазначає, що у сфері охорони здоров'я можуть виникати такі види правовідносин: конституційно-правові, цивільно-правові, трудові, адміністративно-правові, фінансово-правові та кримінально-правові [3, с. 9].

Саме тому слушною видаються систематизація з аналізом чинної законодавчої бази та наукових позицій як у національній, так і в зарубіжній літературі, здійснена І. Я. Сенютою на підставі такого критерію, як сфера правового регулювання. Так, І. Я. Сенюта виділила вісім груп законів у сфері охорони здоров'я, а саме: 1) надання медичної допомоги; 2) правового статусу пацієнтів; 3) правового статусу медичних і фармацевтичних працівників; 4) фінансування охорони здоров'я; 5) оздоровчо-профілактичної діяльності; 6) забезпечення безпечних умов для життєдіяльності; 7) організації та управління охороною здоров'я; 8) біоетики [4, с. 62].

Необхідно зазначити, що для сфери охорони здоров'я притаманна розгалуженість системи закладів, що функціонують у ній. Така система потребує і розгалуженого законодавчого забезпечення. З метою детального аналізу нормативно-правової бази і виявлення в подальшому її недоліків і переваг доцільним видається проведення класифікації нормативно-правових актів за критерієм мети діяльності того чи іншого закладу, що функціонує у сфері охорони здоров'я. Відповідну класифікацію, на наш погляд, доцільно провести в межах розробленої І. Я. Сенютою класифікації законів у сфері охорони здоров'я, віднісши розроблену нами класифікацію до раніше згаданої сьомої групи законів. Таким чином, законодавство про організацію охорони здоров'я поділяється на такі групи:

- законодавство, що регулює статус лікувальних (терапевтичних) закладів, основним завданням яких є безпосереднє надання медичної допомоги, медичних послуг тощо;
- законодавство, що регулює статус науково-дослідницьких закладів, які виконують завдання щодо розробки і дослідження нових засобів медичного призначення;
- законодавство, що регулює статус соціально-профілактичних закладів, основним завданням яких є здійснення функцій щодо запобігання захворюванням тощо;
- законодавство, що регулює статус виробників продукції медичного призначення і

тих суб'єктів, які здійснюють продаж такої продукції.

Враховуючи викладене, необхідно погодитись з визначенням І. Я. Сенюти права охорони здоров'я як комплексної галузі законодавства, тобто як системи нормативно-правових актів, які регулюють комплекс суспільних відносин, що виникають у процесі здійснення соціально-економічних, медичних та екологічних заходів, які мають на меті збереження, зміцнення, розвиток та відновлення рівня здоров'я кожної людини [4, с. 99]. Відтак необхідно зазначити, що такими суспільними відносинами є ті, що пов'язані з:

1) наданням медичної допомоги, під якою слід розуміти комплекс заходів, спрямованих на оздоровлення та лікування у стані, що на момент їх надання загрожує життю, здоров'ю і працездатності, які здійснюються професійно підготовленими працівниками [5, с. 4]. Основним нормативно-правовим актом, що регулює відповідні правовідносини, є Основи законодавства України про охорони здоров'я. Крім того, Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» визначено перелік соціальних нормативів у досліджуваній сфері, до якого, зокрема, включено перелік та обсяг гарантованого рівня медичної допомоги громадянам у державних і комунальних закладах охорони здоров'я, нормативи надання медичної допомоги;

2) наданням медичних послуг, які означають комплекс дій медичних працівників, спрямованих на задоволення потреб людини стосовно здоров'я [6, с. 4]; правовідносини щодо вчинення згаданих дій також врегульовано Основами законодавства України про охорону здоров'я;

3) створенням умов для запобігання захворюванням (Основи законодавства України про охорону здоров'я, Закони України «Про забезпечення санітарного й епідемічного благополуччя населення», «Про захист населення від інфекційних хвороб», «Про протидію захворюванню на туберкульоз», «Про протидію поширенню хвороб, зумовлених вірусом імунодефіциту людини (ВІЛ), та правовий і соціальний захист людей, які живуть з ВІЛ»; проте окремі положення зазначених законів містять положення і щодо надання медичної допомоги);

4) науково-дослідницькою діяльністю у згаданій сфері, що в контексті предмету цієї проблематики передбачає визначення особливостей механізму охорони та захисту об'єктів інтелектуальної власності (Цивільний кодекс України, закони України: «Про авторське право та суміжні права», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про охорону прав на зазначення походження товарів»);

5) виробництвом засобів медичного призначення: лікарських засобів, медичного устаткування та обладнання. При цьому в контексті предмету цього дослідження відносини виробництва згаданих засобів будуть розглядатися виключно крізь призму колізії правових норм щодо охорони інтелектуальної власності, норм законодавства, що регулюють діяльність виробників засобів медичного призначення і визначають права людини у сфері охорони здоров'я, оскільки відносини щодо організації виробництва та реалізації такої продукції є сферою адміністративних правовідносин.

Законодавчу базу становлять нормативно-правові акти: щодо пункту 4 – про охорону інтелектуальної власності; щодо пунктів 1 і 3 – про права людини у сфері охорони здоров'я та безпосередньо акти про виробництва засобів медичного призначення – Закон України «Про лікарські засоби», а також відповідні норми Основ законодавства України про охорону здоров'я [7].

Таким чином, необхідно визнати, що законодавство щодо охорони прав інтелектуальної власності у сфері охорони здоров'я є доволі складним міжгалузевим (комплексним) явищем, що не може регулюватися виключно нормами цивільного права.

Список використаних джерел:

1. Статут (Конституція) ВООЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_599

2. Указ Президії Верховної Ради Української РСР «Про ратифікацію Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права та Міжнародного пакту про громадянські і політичні права» від 19.10.1973 № 2148-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2148-08>

3. Майданик Р. А. Медичне право в системі права України / Р. А. Майданик. – 2-е вид., перероб. і допов., – К.: Алерта, 2013. – 36 с. – («Серія медичного права»).

4. Сенюта І. Я. Право людини на охорону здоров'я та його законодавче забезпечення в Україні (загальнотеоретичне дослідження): дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01 / Сенюта І. Я.; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2006.

5. Прасов О. О. Право на медичну допомогу та його здійснення: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Прасов О. О.; Харківський національний ун-т внутрішніх справ. – Х., 2007. – 16 с.

6. Потехіна В. О. Інтелектуальна власність: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 414 с.

7. Селіваненко В. В. Особливості правової охорони об'єктів інтелектуальної власності у сфері охорони здоров'я / П'ятий національний конгрес з біоетики 23-25 вересня 2013, м. Київ: Збірник тез доповідей. – Київ: 2013. – С. 198.

Наукове видання

Економіка України: шляхи виходу із кризи
Збірник матеріалів Міжвузівської студентської конференції

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», не несе відповідальність за зміст наукових матеріалів публікацій та достовірність наведених авторами фактологічних, статистичних тощо даних

Комп'ютерна верстка – Ю. Є. Добришин, О. В. Батуріна, О. М. Пижов

Підписано до друку 25.12.2015 року Формат 80*118/26. Папір офсетний.
Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. Друк. Арк. 18,26. Обл.-вид. арк. 15,52. Наклад 100 прим. Зам. № 3-2015

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру ДК № 613 від 25.09.2001 року

Надруковано департаментом поліграфії
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
місто Київ, вулиця Лагерна, 30-32
тел.: (044) 455-69-80
e-mail: polygrafia.krok@krok.edu.ua