

**Міжнародний центр науки і досліджень
(м. Київ)**

**МАТЕРІАЛИ ІІІ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-
ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

«ПРІОРИТЕТИ СУЧАСНОЇ НАУКИ»

19-20 ЛИСТОПАДА 2019 РОКУ

(частина I)

**Київ
МЦНід
2019**

УДК 005
ББК 66.3(0)

Пріоритети сучасної науки (частина I): матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції м. Київ, 19-20 листопада 2019 року. – Київ : МЦНІД, 2019. – 72 с.

У даному збірнику представлені тези доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритети сучасної науки». Висвітлюються актуальні проблеми розвитку науки на сучасному етапі розвитку. Розглядаються актуальні механізми та інструменти забезпечення перспектив наукових досліджень.

Збірник призначений для студентів, здобувачів наукових ступенів, науковців та практиків.

Всі матеріали представлені в авторській редакції. За повноту та цілісність яких автори безпосередньо несуть відповідальність.

МЦНІД 2019

ЗМІСТ

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ	5
Смирнова О.О. НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ КОНТРОЛЬНО-НАГЛЯДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ.....	5
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	6
Khlorova A. UKRAINIAN FINANCIAL POLICY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES.....	6
Андрійчук А.Ю. АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА НАПРЯМИ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	8
Артеменко Л.П., Салабай В.О. УПРАВЛІННЯ ЕМОЦІЯМИ СПОЖИВАЧІВ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ	10
Габрик А.В., Бондаренко Д.О. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ В УКРАЇНІ.....	11
Гасан К.Р. ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ» ТА ЇЇ СКЛАДОВИХ	13
Глінкіна І.І., Шевцова Д.Д. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ	15
Глуценко А.В. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА.....	17
Голіус В.С. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	18
Гончаренко О.В. РОЗРОБКА ПЛАНУ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ М. КИСВА.....	19
Горбась І.М., Федоренко М.А. СТАН РОЗВИТКУ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	21
Довбуш В.І. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ.....	24
Жаданова Ю.О., Маслій Н.Д., Мегель К.Р. ДІДЖИТАЛ-ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИ ІНТЕГРАЦІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ В ТРАНСПОРТНІЙ СФЕРІ.....	25
Західна О.І., Сподарик Т.І. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ	27
Курганська Е.І. МОНІТОРИНГ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ТА МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ПРИКЛАДІ ДКСУ	29
Кушнір К.Д., Маргарян М.Л. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В МАРКЕТИНГУ.....	30
Лакуста Н.Ю. ОБЛІК ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ЗА П(С)БО ТА М(С)БО	31
Лиходід Ю.К. ВАЖЛИВІСТЬ КОНТРОЛІНГУ ЯК МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ	34
Мазур Г.О., Руденко А.О. МАЛІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТИ УПРАВЛІННЯ.....	35
Мазур Д.В., Саулко М.М. ПОНЯТТЯ ВИТРАТ, ЇХ ВИДИ ТА СТРУКТУРА	37

<i>Малун Є.О.</i> БАНКІВСЬКИЙ КОНТРОЛЬ У РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	39
<i>Мартиненко М.І.</i> РОЛЬ СТИЛЮ КЕРІВНИЦТВА В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЯМИ.....	40
<i>Марусова С.С.</i> ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	41
<i>Мельник А.С.</i> ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	43
<i>Мотуз К.В.</i> УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	45
<i>Поліщук К.В., Брода А.Ю.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	46
<i>Ратинський В.В., Дмитрів У.І.</i> ЯКІСТЬ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ.....	48
<i>Секмедіна Є.О.</i> АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ	51
<i>Семенюк А.С.</i> УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	52
<i>Тардаскіна Т.М., Дулгерова К.С.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	54
<i>Фахірова С.С.</i> УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	56
<i>Філоненко В.Ю.</i> РИНОК ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УКРАЇНІ	57
<i>Чобанюк М.В.</i> СИСТЕМА «ДИРЕКТ-КОСТ» ЯК ТЕОРЕТИЧНА БАЗА АНАЛІЗУ ВИТРАТ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ	59
<i>Чубук А.О.</i> ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ВИРОБНИЦТВ	61
<i>Швець Ю.Р., Брода А.Ю.</i> ПРОБЛЕМИ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	62
<i>Шинкаренко А.В.</i> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	64
<i>Шишкіна В.И.</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КАНАДЫ С УКРАИНОЙ.....	65
<i>Шньорко В.М., Мазур О.В.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	68
ПОЛІТИЧНІ НАУКИ	70
<i>Гірман А.П., Березіна В.</i> МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ В ЄВРОПІ.....	70
<i>Дерев'яно І.П.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ІДЕЇ ТЕОРІЇ АСИМЕТРІЇ Б. УОМАКА	71

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

*Смирнова О.О.,
студентка*

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ КОНТРОЛЬНО-НАГЛЯДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ

Як відомо, державне управління земельними ресурсами являє собою цілеспрямований вплив системи державних органів і суспільства на суб'єкти, що здійснюють господарську та інші види діяльності в сфері земельних відносин, які дають змогу досягти найбільш ефективного використання земельних і пов'язаних з ними ресурсів країни [2, С. 235]. В той же час численні дослідники відзначають про наявність значних прорахунків у сфері регулювання ринку земель:

- нормативно-правова та методична база контрольної діяльності у сфері регулювання ринку земель є незавершеною;
- створена система державного управління земельними ресурсами, що, в більшій мірі, приділяє увагу перерозподілу землі як майна, не є ефективною;
- практично відсутній належним чином організований моніторинг земель, а це, в свою чергу, унеможливає ефективне гарантування прав на землю та дієвий державний контроль за використанням та охороною земель;
- постійно збільшується кількість правопорушень земельного законодавства та норм раціонального природокористування, що доповнює недосконалість організаційно-правових механізмів контролю за використанням і охороною земель тощо [3, С. 290].

Крім того, Третяк А.М. та Дорош О.С. відзначають наступний склад найбільш гострих проблем у сфері регулювання ринку земель:

- відсутність цілісної концепції розвитку земельних відносин;
- незавершеність земельного законодавства;
- низька ефективність державного управління земельними ресурсами та землекористуванням;
- відсутність автоматизованої системи ведення державного земельного кадастру як обов'язкового гарантування прав власності на землю;
- недосконалість контрольних процедур [4, С. 59].

В той же час Багрій І. відзначає, що проблеми у сфері контролю за раціональним використанням і охороною земель значною мірою зумовлені незавершеністю процесу інвентаризації і автоматизації системи ведення державного земельного кадастру, недосконалістю землевпорядної документації та недостатністю нормативно-правового забезпечення, майже повною відсутністю освітньої та просвітницької роботи, низькою інституціональною спроможністю відповідних органів виконавчої влади [1, С. 44].

Необхідно відзначити, що в Україні вдосконалення сучасної системи контрольної діяльності у сфері земельних відносин пов'язується насамперед із забезпеченням дієвого державного контролю за раціональним використанням та охороною земель шляхом гарантування конституційних прав на землю та захисту земельної власності, дотримання законності у земельних правовідносинах, підвищення ефективності нормативно-правового забезпечення контрольної діяльності [3, С. 290].

Отже, саме з цих позицій до основних напрямів удосконалення контрольної діяльності у сфері регулювання ринку земель доцільно віднести:

- реформування системи органів виконавчої влади, що здійснюють державне регулювання продажу землі, шляхом перегляду та чіткого розмежування їх повноважень та спрямування діяльності на посилення стратегічного аналізу, прогнозування й моніторингу, інспекційних та контрольних функцій;
- передавання функцій з розпорядження землями за межами населених пунктів органам місцевого самоврядування та Кабінету Міністрів України з метою ефективного планування використання території;
- належне кадрове забезпечення органів управління всіх рівнів висококваліфікованими фахівцями;
- прийняття необхідних нормативно-правових актів для забезпечення повноти та цілісності земельного законодавства;

– запровадження в практику формування та реалізації державної політики засад публічності, механізмів громадського контролю та послідовності тощо [5, С. 17].

Безперечно, це не всі заходи, які необхідно здійснити задля удосконалення контрольно-наглядової діяльності у сфері регулювання ринку земель, але їх реалізація все ж таки дасть змогу ефективно використовувати земельні ресурси України, запровадити повноцінний ринок земель та підвищити ефективність діяльності органів державного управління в сфері ринку земель.

Література:

1. Багрій І. Юридична природа контролю за використанням та охороною земель / І. Багрій // Юридичний журнал. – 2010. – №2. – С. 44-46.
2. Державне управління в Україні: навч. посібн. / за заг. ред. В.Б. Авер'янова. – К.: Юрінком-Інтер, 1999. – 43 с.
3. Мартин А.Г. Стан земельних відносин як стимулюючий фактор розвитку продуктивних сил України / А.Г. Мартин, Т.О. Євсюков // Матеріали Міжнародної наукової конференції (м. Київ, 20 березня 2009 р.). – К.: РВПС України НАН України, 2009. – Ч. 3. – С. 289-292.
4. Третяк А.М. Управління земельними ресурсами: навч. посібн. / А.М. Третяк, О.С. Дорош; за ред. проф. А.М. Третяка. – Вінниця: Нова книга, 2006. – 360 с.
5. Фурсін О.О. Шляхи вдосконалення контрольно-наглядової діяльності держави у сфері регулювання ринку земель / О.О. Фурсін // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2017. – №17 (39). – Т. 1. – С. 14-18.

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Khlopova Anna

student at the University of Customs and Finance

UKRAINIAN FINANCIAL POLICY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

One of the most pressing economic and political topics of recent times is the problem of economic and financial integration between different countries. Examples of such processes are the formation of various trade unions, the conclusion of interstate agreements on various socio-economic issues, the monetary integration of individual countries, etc. The most illustrative examples of successful economic integration are undoubtedly the European Union (EU) and the European Monetary Union (EuroZone).

At the present stage of development of the Ukrainian economy, it is envisaged to be implemented programs of socio-economic development of integration processes policy. The purpose of integration processes in Ukraine's financial policy is to cooperate with various international organizations and financial institutions. Ukraine is at an important stage of finding its place in the new system of the international community, building new relations with European structures.

In developing Ukraine's integration into the world economic space, its cooperation with such international organizations as the European Union, the Customs Union, the WTO, the UN, and such financial institutions as the IMF and the World Bank plays an important role. An important goal of Ukraine's financial integration is to develop measures to facilitate the adaptation of Ukrainian financial legislation to the requirements European and world markets. In addition, Ukraine's financial policy should take into account external and internal factors of development in the current conditions.

Transformational processes in Ukraine's financial policy have begun with adoption of the European integration course in economic policy in general. The development of integration processes in Europe plays a significant role in the financial space. Monetary and fiscal policy is focused on overcoming the crisis in the Ukrainian economy and prospects for cooperation with the European community, as well as developing incentives investments and their involvement in the economy of Ukraine.

The development and implementation of a national strategy for enhancing the competitiveness of national production in the context of European integration requires deep research and practical implementation of these results.

For the sake of economic transformation in the financial system of Ukraine, the Ukrainian government has made a number of important decisions, in particular on the directions of the budgetary policy for 2018-2020. The main directions of the budgetary policy for 2018-2020 are based on the provisions of the Program of Action

The Cabinet of Ministers of Ukraine, the Coalition Agreement, the Mid-term Plan of Priority Actions of the Government up to 2020, the Sustainable Development Strategy "Ukraine 2020", the programs of cooperation with international financial organizations.

Considering the achievement of macroeconomic stability in 2015-2018 and the first signs of growth of gross domestic product in Ukraine, the medium-term budgeting for three years is introduced for the first time. The transition to medium-term budgeting involves strengthening budgetary discipline and introducing an effective mechanism for managing budgetary resources. This will help ensure financial stability and strengthen economic growth in the medium term. This document defines the main objective of fiscal policy to stabilize public finances by gradually reducing the government budget deficit and reducing government debt relative to gross domestic product in the face of risks caused by the sharp increase in external debt payments in the coming years and the dependence of the national debt on exchange rate fluctuations.

The main principles underlying the 2018-2020 fiscal policy are:

- creation of favorable investment climate change and maintaining macroeconomic stability, including continuing fiscal consolidation to accelerate economic growth;
- implementation of public administration reform, decentralization and transformation of public finances;
- development of human capital through reforms of the security system health and education, providing state social support;
- establishing the rule of law, combating corruption by supporting the effective functioning of anti-corruption institutions, ensuring equal access to justice and effective protection of rights property;
- ensuring the security and defense of the state, in particular the protection of its sovereignty and territorial integrity.

In order to accomplish these tasks, it is necessary to make structural transformations in the economy, in particular:

- to increase the efficiency of the use of budgetary funds by strengthening the link between budgetary allocations with strategic priorities of the state and assessing the efficiency and appropriateness of expenditures;
- to implement health care reform, which is based on the principle of financing the service and guarantees the population access to quality health care;
- deepen education reform;
- create a fair system of social protection through pension reform, pensions modernization, increased accountability and accountability in the benefits system to ensure maximum targeting, transparency and proximity to the provision of appropriate social services to the population;
- to increase the remuneration of the employees of the budgetary sector and the private sector, to take measures to shade wages;
- create a favorable business environment to increase investment in innovation, agribusiness and other sectors that produce value added in Ukraine, as well as the growth of small and medium-sized businesses;
- integrate the economies of Ukraine and the EU by implementing the trade and economic provisions of the Association Agreement between Ukraine and the European Union, in particular the provisions on the Free Trade Area (DCFTA).

One of the priorities of the state tax policy for 2019-2020 is to ensure the stability of the tax system, in particular, to improve efficiency and facilitate tax administration while minimizing opportunities for abuse.

The new 2019-2020 Budget Resolution should be the first step changes in approaches and responsibilities for budgetary policy-making. Meanwhile, economic experts see both the positives and negatives of the Ministry of Finance's activities, including the traditional coverage of the state budget deficit with new borrowings and inability to withhold income tax.

An important task of the state's financial policy is to create a financial market, which will be the main mechanism for transforming savings into investments, redistribution of capital and ensuring transparency of financial flows. To do this, it is necessary to significantly increase the effectiveness of public financial policy in the development of the securities market, commodity market, collective investment market, supervision and control over the investment of retirement savings.

In addition, the high level of budget deficits and public debt remains unresolved. As a result of the increase in Ukraine's debt, the state budget expenditures on public debt servicing have increased significantly. An increase

in budget expenditures for debt repayment leads to a further increase in the budget deficit. Another negative factor affecting the state of the budgetary and financial system is the intensification of inflationary processes in the economy, especially in connection with higher wages and pensions. At the end of 2018, inflation reached 13.7%, which was higher than the NBU inflation benchmark, which was $8 \pm 2\%$. According to World Bank forecasts in 2018, inflation in Ukraine is 9.9%, inflation will slow to 7.3% in 2019 and 6.5% in 2020. An increase in the NBU discount rate from 12.5% in May 2018 to 18% in September 2018 contributed to a 9% inflation rate.

REFERENCES:

1. Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy. Pro Osnovni napriamy biudzhethnoi polityky na 2018–2020 roky. (2017) [Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine. Liha: zakon (electronic resource). Available at: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/DH53300A.html.
2. Finansova sistema Ukrainy: “kroky vpered” i “toptannia na misti” (2017) [The financial system of Ukraine: “steps forward” and “trampling on the spot”]. Radio Svoboda [Radio The financial system of Ukraine: “steps forward” and “trampling on the spot”] (electronic resource) Available at: <https://www.radiosvoboda.org/a/28927569.html>.
3. Obozna A.O., Klimova M.V. (2017) Problemy i perspektyvy ekonomichnoho rozvytku Ukrainy v umovakh yevrointehratsii. Skhidna Yevropa: Ekonomika, Biznes ta Upravlinnia (electronic journal), vol. 3 (8), pp. 30–32. Available at: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/07.pdf.
4. Svitovyi bank prohnozuie upovilnennia inflatsii v Ukraini u 2019 rotsi do 7,3% [World Bank forecasting the financial situation in Ukraine from 2019 up to 7.3%] RBK Ukraina. Available at: <https://www.rbc.ua/ukr/news/vsemirnyy-bank-prognoziruuet-zamedlenie-inflatsii-1538655723.html>.
5. Economic Indicators for over 200 countries (2017). The Global Economy. Available at: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/wb_political_stability

Андрійчук А.Ю.,

студентка

Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

Науковий керівник: доц. Брегеда О.А.

АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА НАПРЯМИ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Головна мета політики будь-якої держави є забезпечення добробуту, якісного життя населення та стабільності економіки. Для цього важливо контролювати рівень інфляційних процесів, бо інфляція є основним фактором впливу на добробут країни, номінальну вартість товарів та послуг, параметром купівельної спроможності валюти та індикатором ефективності монетарної політики держави. Інфляція в Україні є однією з найактуальніших проблем. Досягнення цінової стабільності та підтримка високого рівня економічної безпеки країни є неможливим без комплексного дослідження проблем, причин інфляції та розробки ефективної системи заходів антиінфляційного регулювання, що є складовою частиною комплексу заходів, що застосовуються владою при виникненні інфляційних процесів.

Перед тим, як розробляти антиінфляційну політику країни, необхідно розуміти основні причини виникнення та високі темпи інфляції в сучасній економіці України. Для вимірювання інфляції застосовується індекс споживчих цін, який розраховується щомісячно та кожного року з метою відображення зміни інфляції в сторону збільшення або зменшення. В Україні інфляційні процеси спостерігаються протягом всього періоду становлення незалежності країни. Найбільш критичними для України були періоди: становлення незалежності (1992-1996 рр.), коли індекси споживчих цін становили за рік 2100,0%; 10256,0%; 501,0%; 281,7%; 139,7% відповідно; світова фінансова криза 2008 р., коли індекс споживчих цін становив 122,3% за рік; та криза революції гідності (2014-2015 рр.), коли індекси споживчих цін за рік становили 124,9% та 143,3% відповідно [1, с. 39-40; 2].

Головними причинами значних індексів споживчих цін були: державні дотації у великих розмірах на підтримку неефективних підприємств, що супроводжувалося необґрунтованою емісією паперових грошей (у лютому 1992 р. грошова маса України зросла за місяць на 50 %); лібералізація цін на товари у січні 1992 р., що призвело до дефіциту грошової маси, оскільки її співвідношення до ВВП різко впало;

зростання вартості нафти, газу та нафтопродуктів, яка збільшилася у 300 разів, що призвело до зростання цін майже на всі товари [1, с. 40]. Основними причинами прискорення інфляції у 2008 р. були: світова тенденція значного підвищення цін на продовольство та енергоносії та високий рівень інфляційних очікувань [3, с. 137]. Причинами піку інфляції у 2014-2015 рр. були: зростання цін на комунальні послуги, товари і послуги, військовий конфлікт на сході країни та дефіцит державного бюджету [4, с. 1]. У 2014-2015 рр. Національний банк України «надрукував» 294,9 млрд грн за статтюю перевитрати доходів над витратами в Державному бюджеті, що призвело до гіперінфляції в Україні [1, с.41].

Проаналізувавши все вищесказане, можна зазначити, що інфляційні процеси мають велике значення для України, тому необхідно розробити ефективну програму антиінфляційної політики, яка буде проводитися органами державної влади і поєднувати методи короткострокового та довгострокового характеру. З метою покращення економічної ситуації в Україні та зниження рівня інфляції було розроблено Програму економічних реформ на 2010-2014 рр. Комітетом з економічних питань при Президенті України «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». У Програмі зазначено необхідні кроки з метою утримання низького рівня інфляції [5, с.96-97].

Згідно з Програмою антиінфляційна політика уряду у 2012 р. була націлена на боротьбу зі збільшення грошової маси, регулювання цінової політики монополістів. Кабінет Міністрів України проводив антиінфляційну політику за стратегією впровадження дефляційної політики та зміни правил політики доходів. Інший напрям у реалізації антиінфляційної політики в Україні — державний контроль за заробітною платою й цінами, що полягав у фіксації зарплати і цін на певному рівні («заморожування») [6, с. 89]. Зараз в Україні розпочався процес реалізації нової монетарної політики від Національного банку України (далі — НБУ) — основного монетарного режиму таргетування інфляції, спрямованого на забезпечення цінової стабільності у країні. Головна мета такої політики НБУ — створити умови для зменшення інфляції до 5 % у 2019 р. Для цього українському суспільству потрібно більше зосередити увагу на рівні інфляції, ніж на коливаннях обмінного курсу. Також виконання інфляційної цілі неможливе без незалежності центрального банку від впливу фіскальної політики [3, с. 138].

За умов інтеграції України до європейського співтовариства, доцільно перейняти досвід європейських країн та інших високорозвинених країн щодо встановлення контролю над інфляцією. Для цього слід здійснити імплементацію зарубіжного досвіду регулювання інфляційних процесів в економічну політику України.

Основними напрямками вдосконалення антиінфляційної політики в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду повинні бути: 1. Розробка комплексних державних програм розвитку галузей економіки, які сприяють створенню конкурентного, наукомісткого виробництва, особливо в агропромисловому комплексі та IT-індустрії. 2. Удосконалення монетарної політики НБУ, яка повинна полягати у кредитуванні ефективного виробництва в пріоритетних секторах економіки, застосування інструменту продуктивної емісії (тобто випуску грошей, які мають спрямування на розвиток реального виробництва). 3. Проведення більш жорсткої антимонопольної політики держави. За минулі роки, монополізація виробництв в Україні залишилася достатньо високою, тому необхідно застосовувати нові методи для боротьби з монополіями. Антимонопольний комітет повинен передбачати чіткий механізм поділу підприємств, сформулювати принципи появи нових учасників на ринках. Наприклад, подібні реформи було здійснено на паливно-енергетичному ринку Європейського Союзу, які мають на меті посилити конкуренцію відносно постачання та розподілу енергоресурсів. 4. Стабілізація валютного ринку через реформи валютного, банківського та монетарного регулювання. 5. Стабілізувати споживчий ринок за допомогою створення системи стимулювання розвитку малого бізнесу у сфері товарів і послуг. Доцільно ввести державні кредити, які спрямовуються на оренду виробничих будівель і приміщень, а також надання лізингового кредиту на оренду техніки та устаткування [7, с. 88].

Отже, для економіки сучасної України проблема інфляції є гострою і актуальною, зростання цін на споживчі товари призводить до поглиблення негативних соціально-економічних наслідків. Ці негативні наслідки змушують уряди різних країн проводити певну економічну політику, яка має назву антиінфляційна політика. Доцільно запровадити заходи щодо подолання інфляції, серед яких: кредитування виробництва шляхом використання інструментів продуктивної емісії; стабілізації валютного курсу; проведення ефективної антимонопольної політики; стимулювання розвитку експортно-орієнтованих галузей економіки; стабілізація споживчого ринку за допомогою створення системи стимулювання розвитку малого бізнесу у сфері товарів та послуг.

Література:

1. Демченко Б.А, Касьянова Н.В. Сучасні інфляційні процеси в Україні в умовах нестабільної економіки. Інфраструктура ринку. 2017. № 7. С. 39–43.
2. Індеси споживчих цін у 1991-2018 рр. Державна служба статистики України: [сайт]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/isc/isc_u/isc_m_u.htm
3. Думич Н. Б., Сенищ П. М. Державна антиінфляційна політика в Україні: основні тенденції та перспективи. Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна. 2017. № 2. С. 137–139.
4. Глущенко Л.Д., Бігдай І.Л. Аналіз інфляційних процесів в Україні та шляхи їх подолання. Науково-технічна конференція підрозділів Вінницького національного технічного університету (НТКУ ВНТУ): матеріали XLVII наук.-техн. конф. (Вінниця, 14.03.2018-23.03.2018). Вінниця, 2018. С. 1–3.
5. Коркач І.В. Інфляційні процеси: проблеми (оздоровлення), подолання в Україні, в період формування ринкових відносин. Економічний вісник університету. 2015. № 27. С. 92–98.
6. Кляшов І. С. Аспекти антиінфляційної політики України. Управління розвитком. 2013. №19. С. 86–90.
7. Кифяк В.І., Сироїчко К.В., Дмитрієва О.М. Інфляція та інфляційні процеси в Україні. Молодий вчений. 2017. № 11. С. 85–89.

Артеменко Л.П.,

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

Салабай В.О.,

студент 5 курсу кафедри менеджменту

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

УПРАВЛІННЯ ЕМОЦІЯМИ СПОЖИВАЧІВ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ

Сучасне ринкове середовище характеризується активними змінами. Використання таких інструментів, як реінжиніринг бізнес-процесів, бенчмаркінг, різного роду систем автоматизованого управління, управлінських методик можуть підвищити конкурентоспроможність компанії, але не дають бажаного результату щодо стійкості рівня конкурентних переваг.

Сьогодні споживач хоче отримувати не просто продукт чи послугу, а також додаткові сервіси та позитивні враження від взаємодії з компанією та брендом. Тому, наразі все більшої популярності набирає управління емоціями споживачів, в центрі якого знаходиться клієнт. Більшість українських компаній безпосередньо взаємодіють зі споживачем щодня, і щоб створити гарні враження, а надалі і збільшити клієнтську базу, компанії вдаються до використання різних маркетингових стратегій, зокрема до маркетингу вражень [1].

Управління емоціями споживачів – це засіб просування товару, який спрямований на створення емоційного зв'язку між брендом та споживачем за допомогою стратегічних інструментів та цінності для клієнта. Основними складовими успішного управління емоціями споживачів є [2]:

- досвід взаємовідносин між клієнтом та компанією (Customer Experience);
- спеціальні інструменти для реалізації даного підходу (CRM та діджиталізація);
- довіра споживача до компанії та бренду.

Перевагами даного явища порівняно з класичною маркетинговою стратегією є [2]:

- клієнти краще запам'ятовують інформацію про надані послуги на тлі отриманих вражень
- клієнти прирівнюють послугу з отриманою приємною емоцією і потім керуються нею при виборі аналогічного товару чи послуги;
- клієнти краще сприймають пропонувані ненав'язливо товари, оскільки у споживача складається враження власного вибору;
- позитивний ефект зберігається надовго у пам'яті споживача, а позитивні переживання забезпечують послуги чи товару повну лояльність.

Для того, щоб цього всього досягти і отримати від споживача максимальний ефект, на шляху до діджиталізації більшість сучасних компаній намагаються зробити свої сервіси більш цифровими, зручними для користування та простими для розуміння.

Сфера послуг та торгівлі уже майже вся діджиталізована та за допомогою ефективного управління емоціями споживачів і добре продуманих психологічних прийомів займає лідируючі позиції за капіталізацією у своїй екосистемі. Саме вдосконалення клієнтського досвіду, супровідні процеси та зручність створюють у споживача почуття надійності та спокою по відношенню до компанії, адже саме завдяки приділеній належній увазі і формується позитивним імідж компанії.

Взагалі діджиталізація складається з трьох основних частин: стратегії, діджиталізації маркетингу, тобто комунікацій з клієнтами і управлінням їхніми емоціями та автоматизації операційних процесів. Саме діджиталізація маркетингу є одним з ключових елементів взаємодії з клієнтом, адже за допомогою сайту компанії та бренду формується уявлення про цю компанію; продажі через онлайн платформи, зокрема маркетплейси робить зручним взаємодію клієнта і компанії, оскільки зменшують час очікування, мають широкий асортимент товарів і змушують клієнта купувати все більше і більше товарів через простоту у використанні та доступність. Персоналізована реклама також відіграє чималу роль у лояльності споживачів, адже для кожної цільової групи є своя пропозиція, що і формує лізюно вибору у споживача, через, що він довіряє цій компанії і готовий купувати лише її продукцію чи користуватися лише її послугами, хоча ці всі елементи ретельно продумані і якраз спрямовані на досягнення такого результату [3].

Дуже часто товари та послуги емоційного маркетингу стають частиною стилю життя споживача, бо він починає ідентифікувати себе через прорекламований продукт. До якої б галузі не відносився бізнес, враження від товарів та послуг визначаються емоційною характеристикою споживача та естетикою продуктів та послуг. В свою чергу, емоції від бренду містять певні елементи як логотипи, назви, реклама, споживач ідентифікуючи бренд, здійснює вибір в сторону бренда, враження від якого він отримав цілеспрямовано чи випадково [1].

Отже, для ефективного функціонування підприємства на ринку потрібно щоб в його стратегії приділяли належну увагу маркетинговій складовій та клієнтам. Діджиталізація також є невід'ємною складовою, оскільки скорочує часові рамки, більш ефективно формує у споживача позитивні емоції та взмозі за короткий період часу, враховуючу ефективну маркетингову діяльність, залучити більше нових потенційних клієнтів та сприяти їх задоволеності від отриманих послуг та продуктів. Саме через лояльність споживачів та імідж і збільшуються прибутковість та міць компанії.

Література:

1. Очеретяна О. В. Маркетинг вражень: формування позитивних та негативних емоцій у споживача / О. В. Очеретяна. // Наукова спільнота. – 2019. – №38.
2. Петриченко П. А. Управління емоціями та враженнями клієнтів / П. А. Петриченко. // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – С. 232–238.
3. Інтернет-портал для управлінців Диджиталізація як стратегічний пріоритет [Електронний ресурс] // Management.com.ua – Режим доступу до ресурсу: <http://www.management.com.ua>.

*Габрик А.В., Бондаренко Д.О.,
студентки групи ФБ-16-1,*

*Науковий керівник: Вергелюк Ю.Ю., доцент кафедри фінансових ринків
Ірпінський Університет державної фіскальної служби України*

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ В УКРАЇНІ

Сучасні умови господарювання, економічні та фінансові інтеграційні процеси, зростання конкуренції поступово віддають провідні ролі ринку цінних паперів, завдяки якому підприємства мають можливість залучати додаткові фінансові ресурси для збереження прибутковості й подальшого розвитку своєї діяльності. Останніми роками спостерігаються істотні зміни в структурі фінансових інструментів операцій із цінними паперами в Україні, але динамічний розвиток таких операцій може відбуватися лише за умов дотримання жостких умов світового ринку щодо ліквідності, надійності, конкурентоздатності та інших критеріїв.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних аспектів і сучасних практичних проблем здійснення операцій із цінними паперами зробили такі вчені-економісти, як: І.Г. Брітченко, Н.Б. Кашена, М.О. Кузельєв, С.В. Редзюк, С.М. Стабіас, Т.О. Ставерська, О.В. Ярошевська та ін.

Незважаючи на різні аспекти дослідження операцій із цінними паперами, невирішеним залишається питання щодо перспектив підвищення ефективності операцій із цінними паперами та активізації діяльності потенційно-активних учасників ринку.

Сучасні тенденції розвитку світового ринку цінних паперів свідчать про існування певної залежності від розвитку реального сектору економіки, оскільки залучення фінансових ресурсів унаслідок випуску цінних паперів дозволяє суб'єктам підприємницької діяльності активно розвиватися, збільшувати доходи і, в кінцевому підсумку, приводить до зростання економічного потенціалу держави загалом.

Незважаючи на динамічний розвиток цього сегмента ринку фінансових послуг в Україні, підприємства дуже слабо реалізують свої можливості щодо залучення фінансових ресурсів через випуск цінних паперів. Складнощі з залученням ресурсів на фондовому ринку в цьому сегменті пов'язані значною мірою із серією банкрутств емітентів або простроченнями виконання своїх зобов'язань [2].

Основними інструментами на ринку цінних паперів України є акції, державні, муніципальні, корпоративні облігації, деривативи, цінні папери інститутів спільного інвестування. Ліквідний та надійний ринок акцій є одним із чинників, що визначає інвестиційний клімат у країні та сприяє залученню й перерозподілу фінансового капіталу в перспективні сфери економіки. Завдяки здатності ринку акцій до перетворення заощаджень на інвестиції відбувається поширення фінансових потоків між різними галузями та секторами економічної системи країни, чим досягається певний баланс та поліпшення загальної економічної ситуації [1]. Ми можемо бачити в таблиці 1 динаміку обсягу торгів цінними паперами і як він змінюється за 2014-2018рр..

Обсяг торгів цінними паперами на позабіржовому ринку		2014	2015	2016	2017	2018
Акції	млрд. грн.	570,32	126,19	391,04	457,06	480,38
	Темп зростання,%	96,4	73,7	94,1	98,9	99,6
Державні облігації	млрд. грн.	1038,28	375,6	142,32	33,23	129,4
	Темп зростання,%	85,3	52,1	20,7	11,7	38,1
Облігації підприємств	млрд. грн.	98,54	51,35	37,09	40,24	46,27
	Темп зростання,%	78,8	51,9	53	74,8	83,5
Депозитні сертифікати	млрд. грн.	13,59	150,77	892,8	1224,41	1141,89
	Темп зростання,%	100	100	99,9	99,3	99
Деривативи	млрд. грн.	0,14	-	0,01	0,04	0,12
	Темп зростання,%	0,6	-	0,1	0,7	5
ЦП ІСІ	млрд. грн.	133,76	490,28	234,63	99,97	69,89
	Темп зростання,%	95,8	98,8	96,9	97,3	99,3
Векселі	млрд. грн.	412,08	3,39	1,82	29,07	21,08
	Темп зростання,%	100	100	100	100	100
Інші ЦП	млрд. грн.	0,49	15,96	12,54	2,44	3,11
	Темп зростання,%	18,3	94,7	91,1	99	99

Таблиця 1 Динаміка обсягу торгів цінними паперами за їх видами у загальному обсязі операцій на позабіржовому ринку в 2014–2018 рр.

Джерело: складено автором на основі [3]

Значним сегментом ринку цінних паперів, на якому відбувається обіг боргових зобов'язань, є ринок облігацій (корпоративних, державних та муніципальних). Сьогодні ринок державних облігацій відіграє одну з ключових ролей у формуванні бюджетної політики держави та є вкрай важливим для економіки у цілому [4]. Державні облігації виступають інструментом державних запозичень, даючи змогу залучати необхідні фінансові ресурси на прийнятних умовах.

Аналіз основних показників, які визначають стан фондового ринку, показав, що сучасний ринок цінних паперів України характеризується обмеженістю ліквідності та різноманітності видів цінних паперів. Найбільшу частку торгів біржового ринку займають державні цінні папери (майже 90%), хоча в розвинених країнах співвідношення кардинально інше – лише 10% припадає на державні цінні папери [4].

Отже, аналіз операцій із цінними паперами за їх видами довів тенденції переважно до уповільнення, а не розвитку ринку цінних паперів, що не відповідає вимогам світового ринку. Серед основних характеристик ринку можна визначити:

- вузький сегмент біржової торгівлі порівняно з позабіржовим; – відсутність вимог до ціноутворення на неорганізованому ринку;
- низьку ліквідність, що зумовлено, зокрема, значною суб'єктів господарювання та населення;
- обмеженість ліквідності та різноманітності видів цінних паперів;
- недостатню прозорість українського ринку цінних паперів;
- відсутність стимуляційних заходів із боку держави, спрямованих на активізацію ринку цінних паперів, зокрема на діяльність потенційно активних суб'єктів ринку.

Список використаної літератури:

1. Започатий В. І. Тенденції розвитку ринку корпоративних цінних паперів в умовах світової фінансової кризи 2015, Київ.
2. Редзюк Є. В. Ринок цінних паперів України: вироки антиреформ 2016, Київ. Електронний ресурс: <https://dt.ua/finances/tinok-cinnih-papiriv-ukrayini-viroki-antireform-2016>, Київ. Електронний ресурс: <https://dt.ua/finances/tinok-cinnih-papiriv-ukrayini-viroki-antireform-2016>
3. Річна звітність. Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку Електронний ресурс: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
4. Ярошевська О. В. Комплексне оцінювання розвитку фондового ринку України. Схід. 2017, Харків. Електронний ресурс: <http://skhid.com.ua/article/download/108112/103324>.

Гасан К. Р.,

студентка IV курсу спеціальності

«міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»

*Науковий керівник: **Скрипник Н. Є.**, кандидат економічних наук,*

доцент кафедри економіки і управління національним господарством

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ» ТА ЇЇ СКЛАДОВИХ

Конкурентоспроможність національної економіки є одним із ключових факторів у процесі позиціонування країни на міжнародній арені та визначення її ролі у світовому господарстві. Органи зовнішньополітичної та економічної діяльності держав приділяють сьогодні особливу увагу розробленню та впровадженню стратегій для підвищення конкурентних переваг певної країни, що зумовлює актуальність теоретичного дослідження поняття та складових явища конкурентоспроможності національної економіки, що і є метою цього дослідження.

Класичні дослідження конкурентоспроможності держав ґрунтуються на роботах зарубіжних вчених М. Портера, А. Смита, Д. Рікардо. Питанню міжнародної конкурентоспроможності присвятили свої праці вітчизняні дослідники Цибульська Е. І., Чепурна О. Л., Царик Н. Л., Синюченко М. І., Богашко О. Л.

Поняття конкурентоспроможності загалом дуже широке, адже може стосуватися багатьох явищ, тож починати його дослідження варто, виходячи із об'єкта конкурентоспроможності. Поняття «конкурентоспроможність економіки», яке на сьогодні не є загально визначенням ні у вітчизняній, ні в закордонній науці, ввів у науковий обіг професор Гарварду М. Портер, вперше використавши його у своїй монографії «Конкурентні переваги націй» (1990 р.) і визначивши його як «... продуктивність використання ресурсів, що виражається у вартості віддачі від одиниці праці або капіталу: ... продуктивність – головна визначальна риса рівня життя в країні, оскільки в ній – головне джерело доходу на душу населення» [5, с. 147]. М. Портер також наголошував на тому, що досягнення високого рівня конкурентоспроможності не є самоціллю держави, і має слугувати для забезпечення громадян високим рівнем життя [1, с. 34].

Конкурентоспроможність формується на основі конкурентних переваг, які є особливими для кожної країни. Виділяють дві групи конкурентних переваг:

- порівняльні конкурентні переваги, які важко зберегти, адже конкуренти можуть їх легко отримати;
- стійкі конкурентні переваги, що складають унікальні характеристики країни, копіювання яких неможливе або ускладнене в короткому періоді часу (наприклад, високий рівень продуктивності, запатентовані унікальні технології виробництва тощо) [6, с. 103].

Ряд дослідників вважає, що міжнародна конкурентоспроможність залежить не лише від характеристик національного господарства, а й включає конкурентоспроможність державного апарату та суспільства в цілому [3, с. 36]. Так, на думку М.І. Синюченка, «національна конкурентоспроможність – це спроможність країни створювати правові, інфраструктурні, фінансові, наукові й у цілому весь спектр інституційних установ, які дають змогу економіці розвиватися динамічно, використовуючи інноваційні технології на всіх рівнях, і на цьому фундаменті створювати умови для збільшення добробуту громадян країни та підвищення соціально-економічної результативності, яка виявляється у високому суспільному ефекті» [2, с. 16-17].

Важливо зауважити, що конкурентоспроможність країни не залежить виключно від ефективності діяльності певних національних фірм і підприємств, і часто виходить за рамки державних кордонів, формуючись під впливом глобального середовища. Так, комісія з промислової конкурентоспроможності при президентові США визначає суть конкурентоспроможності національної економіки як «можливість країни в умовах вільного і справедливого ринку виробляти товари і послуги, які відповідають вимогам світових ринків за одночасного збереження або підвищення реальних доходів своїх громадян» [5, с. 147].

На сучасному етапі становлення нової економіки як економіки знань суспільство є не лише кінцевою метою підвищення конкурентоспроможності країни, а й одним із ключових її факторів на ряду із згаданими вище державними інституціями, інфраструктурою, банківською системою та іншим. Так, американський економіст Р. Флорида зазначає, що сьогодні ми спостерігаємо перехід від індустріальної до креативної економіки, в основі якої – інтелектуальний потенціал, знання та здатність окремих осіб генерувати якісно нові ідеї та приймати нестандартні рішення. Він відзначає, що у високорозвинених країнах на сьогодні у креативному секторі зайнято 25-30% населення [5, с. 148].

Це підтверджується також рядом факторів світової конкурентоспроможності, що враховуються при складанні рейтингу з Доповіді з глобальної конкурентоспроможності: національна економіка, уряд, інтернаціоналізація, фінанси, менеджмент, інфраструктура, наука та технології, люди [4, с. 36].

Висновки про рівень впливу людського фактору на конкурентоспроможність можна зробити, порівнявши два показники – індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) [8] та індекс людського розвитку (Human Development Index) [7] найрозвиненіших країн світу за 2019 рік. З Таблиці 1 видно, що 11 із 15 найвищих у рейтингу конкурентоспроможності країн мають найвищі у світі показники і в індексі людського розвитку.

№	Індекс глобальної конкурентоспроможності		Індекс людського розвитку	
	Країна	Показник	Країна	Показник
1.	Сінгапур	84.8	Норвегія	0.953
2.	США	83.7	Швейцарія	0.944
3.	Гонконг	83.1	Австралія	0.939
4.	Нідерланди	82.4	Ірландія	0.938
5.	Швейцарія	82.3	Німеччина	0.936
6.	Японія	82.3	Ісландія	0.935
7.	Німеччина	81.8	Гонконг	0.933
8.	Швеція	81.2	Швеція	0.933
9.	Велика Британія	81.2	Сінгапур	0.932
10.	Данія	81.2	Нідерланди	0.931
11.	Фінляндія	80.2	Данія	0.929
12.	Тайвань	80.2	Канада	0.926
13.	Республіка Корея	79.6	США	0.924
14.	Канада	79.6	Велика Британія	0.922
15.	Франція	78.8	Фінляндія	0.92

Таблиця 1

Отже, конкурентоспроможність національної економіки – це один із ключових показників у світовій економіці, що відповідає рівню розвитку країни та визначає її вагомість на світовій арені. Конкурентоспроможність не просто дорівнює ефективності роботи національних підприємств, на неї впливають також рівень розвитку науки, інфраструктури, державного апарату країни тощо. На сучасному етапі одним із ключових складових міжнародної конкурентоспроможності держави є її людський потенціал. У той же час, добробут суспільства та підвищення якості життя населення є кінцевою метою стратегій з підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Література:

1. Богашко О.Л. Теоретичні аспекти дослідження конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. Економіка та управління національним господарством. Бердянськ, 2014. №1 (25). С. 32-37.
2. Синюченко М.І. Конкурентоспроможність національної економіки: дослідження ефективності факторів зростання. Бізнес Інформ. 2014. №7. С. 14-17.
3. Скрипник Н. Є., Хайрулдінов Е. О. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність і сучасні підходи до тлумачення. Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія економічні науки. Херсон, 2016. Вип. 16. Ч. 4 – С. 34-38. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_16/4/9.pdf (дата звернення 17.11.2019).
4. Царик Н.Л. Природа міжнародної конкурентоспроможності країн та її кількісні прояви. Економіка та управління національним господарством. 2016. №1. С. 31-39.
5. Цибульська Е.І. Конкурентоспроможність національної економіки: дослідження сутності в епоху економіки знань. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Ужгород, 2017. №16. С. 146-149.
6. Чепурна О.П. Сучасні концепції конкурентоспроможності національної економіки. Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. 2009. №19. С. 102-106.
7. Human Development Index (HDI) by Country 2019. World Population Review. URL: <http://worldpopulationreview.com/countries/hdi-by-country/> (дата звернення: 17.11.2019).
8. The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019 (дата звернення: 17.11.2019).

*Глінкіна І.І., Шевцова Д.Д.,
студентки кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

На сьогодні, інноваційний розвиток України, що є одним із головних пріоритетів державної політики являється адекватною відповіддю на виклики сучасної глобальної економіки. Одним із інвестиційних ресурсів для фінансування інноваційної діяльності у розвинутих країнах світу визнано венчурний капітал. Саме поява венчурного капіталу призвела до значної активізації інноваційних процесів, а сам венчурний капітал все більше стає чинником прискорення розвитку науково-технічного прогресу.

Відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування» [5], венчурний фонд – являється не диверсифікованим інститутом спільного інвестування саме закритого типу, що реалізує лише приватне чи закрите розміщення цінних паперів інститутів спільного інвестування (ІСІ) поміж фізичних й юридичних осіб. Принциповою відмінністю венчурного капіталу від іншого традиційного виду інвестування є те, що вагому частину грошових коштів інвестують у початковий проект чи ідею, що характеризується більшим ступенем ризику.

Варто проаналізувати сучасний стан функціонування венчурних ІСІ в Україні та на основі цих даних визначити основні проблемні аспекти, які характеризують дану діяльність (рис.1).

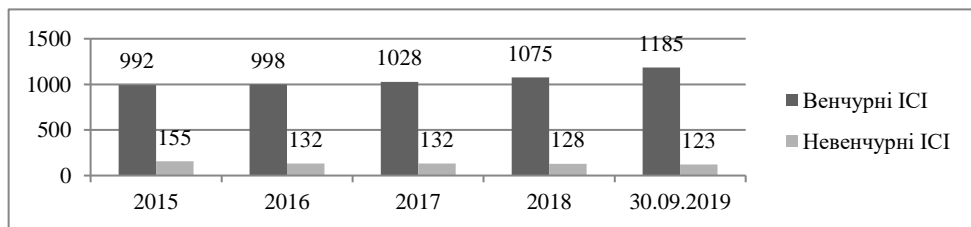


Рис.1. Динаміка кількості венчурних ІСІ в Україні, од.

Джерело: [3].

Відповідно до рис.1. кількість венчурних ІСІ з кожним роком зростає, при цьому в 2015 році їх було всього 992, а вже станом на 30.09.2019 року – 1185, що на 193 одиниці є більшим. Також динаміка вартості чистих активів ІСІ має схожі тенденції, проте збільшується меншими темпами. Так, вартість чистих активів венчурних фондів зросла на 57,67% станом на 2019 рік у порівнянні з 2015 роком.

На сьогодні, основними сферами, в які вітчизняні венчурні фонди переважно інвестують власні кошти є: будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробка сільгосппродукції, страхування та інформатизація. Проте, такі важливі сфери як орієнтація на інноваційні проекти, технопарки та технополіси є не характерними для сучасних венчурних ІСІ. Тобто, вітчизняні венчурні фонди вкладають активи переважно у середньоризикові інвестиційні проекти з можливістю диверсифікації своїх ризиків.

Таким чином, до основних проблем, які стримують ефективний розвиток венчурних ІСІ в Україні відносяться:

- 1) недостатній розвиток фондового ринку;
- 2) відсутність прозорості фінансової звітності компаній;
- 3) відсутність гарантій для інвестора;
- 4) відсутність законодавства, що регулювало б відносини у системі венчурного фінансування малого інноваційного бізнесу;
- 5) недостатність інвестиційних ресурсів (банки, пенсійні фонди, страхові організації не беруть участі в роботі венчурних компаній) і, як результат, низький рівень формування інвестиційного портфеля;
- 6) неефективне використання коштів венчурних фондів;
- 7) відсутність стимулювання венчурних інвесторів до вкладання своїх коштів у підприємства високотехнологічного сектору;
- 8) недостатня розвиненість інфраструктури, яка здатна забезпечити ефективне співробітництво суб'єктів венчурної індустрії і малих інноваційних фірм.

Крім того, ефективному розвитку вітчизняного венчурного ринку заважає проблема взаємодії інвесторів і розробників [2]. Тобто значний попит на інвестиційні ресурси не підкріплюється серйозним бізнес-планом, що містить характеристику продукту, його оцінку, а також перспективи його просування. Проте ситуація поступово змінюється, перш за все, це підтверджується зростанням кількості венчурних ІСІ та динаміки їх активів, а рівень фінансово-економічної грамотності підприємців зростає.

Отже, сучасна діяльність венчурних фондів в Україні слабо орієнтована на розвиток інноваційної сфери економіки, проте з кожним роком їх кількість та активи зростають. Звичайно, це явище спричиняє безліч проблем, вирішення яких дасть можливість досягти багато позитивних ефектів, а саме: соціальний - венчурні компанії, реципієнти венчурних інвестицій створюють попит на висококваліфікованих фахівців, виробляють продукти та послуги населенню, що засновані на високих технологіях; бюджетний - підприємства, що отримали венчурні інвестиції, забезпечують надходження коштів до бюджету у вигляді податків і зборів. Тобто, саме у разі усунення вищезазначених проблем, які стають на перешкоді функціонування венчурних фондів в Україні, з'являться більш сприятливі умови для його розвитку.

Література:

1. Глінчук О.О. Особливості венчурного інвестування в Україні. Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки ВНТУ. 2017. URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream>
2. Дідик Н.В. Світовий досвід венчурного фінансування як сучасної форми фінансування. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 10. С. 42-47.
3. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу. URL: <http://www.uaib.com.ua/>
4. Про інноваційну діяльність: Закон України від 05 грудня 2012 року №40-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
5. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 06 січня 2018 № 3201 URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Світова фінансова криза і сучасні умови української економіки призводять до недооцінки ролі капіталу в процесах подальшої трансформації економічної системи. Розміри і структура власного капіталу підприємств та банків у сучасних умовах не відповідають вимогам економіки, що розвивається.

Термін «капітал» походить від латинського «capitalis», що означає основний, головний, ґрунтований, дуже важливий.

Першим трактуванням капіталу, яке виникло за античних часів в Європі, вважали його розуміння як головне багатство.

З часом та поширенням комерційної діяльності головним багатством стали вважатися гроші, у побутовому житті капітал став їхнім синонімом. Під капіталом стали розуміти певну грошову суму, яка надана в позику і приносить відсотки.

Першим хто розглянув питання та поняття і значення капіталу, був давньогрецький мислитель, представник економічної думки античного світу Аристотель.

Власний капітал показує частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних коштів підприємства.

Капітал підприємства характеризується не тільки своєю багатоаспектною сутністю, а й різноманітністю грошей, у яких він виступає. У вітчизняній літературі поняття власного капіталу досить часто трактується як чисті активи підприємства.

Власний капітал – це підсумок першого розділу пасиву балансу, тобто перевищення балансової вартості активів підприємства над його зобов'язаннями. Основними складовими власного капіталу є статутний капітал, пайовий, додатковий і резервний капітал, нерозподілений прибуток. Відомості про розміри статутного та резервного капіталу містяться у статуті підприємства. Показник власного капіталу є одним з головних індикаторів кредитоспроможності підприємства.

Статутний капітал – сума вкладів власників підприємства в його активи за номінальною вартістю згідно із засновницькими документами. В окремих підприємств складовою власного капіталу є пайовий капітал.

Пайовий капітал — це сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві відповідно до установчих документів для здійснення його господарсько-фінансової діяльності. Для забезпечення розвитку господарської діяльності підприємства пайовиками можуть вноситися додаткові пайові внески на добровільних засадах.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) є складовою частиною власного капіталу, що залишається у підприємстві після виплати доходів власникам та формування резервного капіталу.

Додатковий капітал являє собою інший капітал, вкладений учасниками товариства (емісійний дохід, тобто дохід отриманий від розміщення акцій власної емісії за цінами, які перевищують номінальну вартість) або одержаний у процесі господарської діяльності підприємства внаслідок до оцінки активів, безоплатного отримання необоротних активів, іншого додаткового капіталу.

Резервний капітал — це сума резервів, створений підприємством відповідно до чинного законодавства або статутних документів.

Резервний (страховий) капітал створюється господарськими товариствами в розмірі, встановленому засновницькими документами, але не менше 25 відсотків статутного капіталу. Щорічний розмір відрахувань до резервного (страхового) капіталу також встановлюється засновницькими документами, але не може бути меншим за 5 відсотків суми чистого прибутку.

Власний капітал служить фактором, що впливає на управління підприємством, адже через нього визначається організаційна структура підприємства і тим самим реалізується організаційна функція, а також функції управління та контролю.

Таким чином, процес формування власного капіталу, підприємства супроводжується рядом проблем що впливають на управління фінансами.

Список літератури

1. Кадацька А.М. Сутність власного капіталу підприємства/А.М.Кадацька// Вісник Сумський національний аграрний університет–2014.–№4(59)–С.153–156
2. Слав'юк Р.А., Чиж Н.М. Управління структуруванням капіталу акціонерних товариств: Монографія.–К.:УБС,НБУ,2009.–С.32.
3. Слав'юк Р. А. Структурування власного капіталу підприємств України // Фінанси України. – 2005. – № 8. – С. 123–131.
4. Мочерний С. Капітал // Економічна енциклопедія. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – С. 719–721.
5. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. проф. С. В. Мочерного. – Тернопіль: АТ «Гарнекс» за участі АТ «НОЙ» та вид-ва «Світ», 1993. – С. 15.

Голіус В.С.,

*магістрант економіко-гуманітарного факультету,
спеціальність 072 "Фінанси, банківська справа та страхування", група ФК 1826
Науковий керівник – к.е.н., доцент **Бобиль В.В.,**
Дніпровський національний університет
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна*

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Управління фінансовими ресурсами вважається одним із найбільш важливих та складних напрямів банківського менеджменту. Стабільна та надійна робота банківської системи - це важлива умова для забезпечення сталого фінансового та економічного розвитку держави, добробуту країни, так як вона забезпечує рух фінансових ресурсів, без яких неможливе нормальне функціонування ринкового господарства. Банківські установи істотно підвищують ефективність виробництва в країні, оскільки вони виступають посередниками в перерозподілі капіталів шляхом трансформації в інвестиції тимчасово вільних коштів.

Фінансові ресурси банку - це сукупність грошових коштів (власні, залучені, запозичені), які знаходяться у розпорядженні банку, є джерелом його виробничого та соціального розвитку, використовуються ним для здійснення дохідних операцій з метою досягнення високих фінансових результатів, які можуть бути використані за цільовим призначенням, а джерелами формування фінансових ресурсів є валовий внутрішній продукт, який виступає у формі внесків учасників, прибутку, амортизаційних відрахувань, цільового фінансування, благодійних внесків.

Від того, наскільки банки приділятимуть увагу процесу формування та використання ресурсів комерційних банків залежить їх можливість ефективно виконувати банківські операції та надавати банківські послуги, а також фінансова стійкість банківської системи в цілому. Однією з важливих проблем, що постають перед вітчизняними банками є залучення та підтримка на достатньому рівні банківських ресурсів. Сучасний розвиток та функціонування банківської системи України сприяє розвитку конкуренції між банківськими установами за залучення ресурсів та подальше їх ефективне використання. Для оптимального розвитку банківської діяльності недостатньо тільки залучити ресурси за низькою ціною, а розмістити за вищою, для цього потрібно сприяти формуванню ефективної системи управління ресурсами комерційних банків України.

Оптимізація банківської діяльності стосовно завдань конкретного етапу розвитку країни забезпечується в процесі грошово-кредитного регулювання, що здійснюється на макrorівні, головним чином, це шляхом впливу центрального банку на комерційні банки, і на мікрорівні шляхом саморегулювання в кожному банку. Одним із основних факторів, що забезпечує ефективну діяльність банку є величина власного капіталу. З точки зору формування ресурсної бази для банку стає важливим не тільки порівняність величини власного капіталу з обсягом і якістю активів, але і порівняння величини власного капіталу з депозитною базою, враховуючи її стійкість.

Формування фінансових ресурсів пояснюється необхідністю підвищення прибутковості діяльності банку та зміцнення його позицій на ринку в умовах зростаючої конкуренції, тобто формування оптимальної структури активів та пасивів, зваженого підходу при управлінні ризиками, впровадження нових банківських послуг та новітніх технологій.

Вдосконалення управління процесами формування ресурсної бази банківських установ передбачає значне підвищення рівня капіталізації та концентрації банківського капіталу, формування оптимальної структури балансу банку на основі вираженої структури активів та пасивів, додаткового залучення коштів акціонерів, вкладників й інших джерел коштів на фінансовому ринку, використання прибутку та вдосконалення відповідних методів управління.

Управління фінансовими ресурсами банку є багатоаспектним процесом і може мати безліч інтерпретацій та тлумачень, у результаті чого було визначено фінансові ресурси банку як сукупність акумульованих з різних джерел коштів, які формуються у процесі розподільчих та перерозподільчих відносин і використовуються у банківській діяльності з метою отримання прибутку.

Важливим напрямом підвищення ефективності реалізації ресурсної політики банку є вдосконалення традиційних напрямів роботи банківських установ щодо мобілізації тимчасово вільних коштів на фінансовому ринку, яке спрямовано на стабільне нарощування ресурсів за умов підтримання ліквідності, забезпечення рентабельності та дотримання інших нормативів діяльності банків, встановлених НБУ.

Список використаних джерел:

1. В.В. Оліярник, Г.С. Гаврилюк // Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів: збірник матеріалів III всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 28 лютого 2014р. – Львів: ЛКА, 2014. – С. 238-241.
2. Рац О.М. Шляхи удосконалення організаційного забезпечення управління економічною безпекою банку / О.М. Рац // Ефективна економіка. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5589>.
3. Торконяк Н. М. Стратегічний аспект управління фінансовими ресурсами банку / Н. М. Торконяк // Фінанси, грошовий обіг і кредит. – 2012. – № 1 (37).

Гончаренко О.В.

Міністерство фінансів України, к.е.н.

РОЗРОБКА ПЛАНУ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ М. КИЄВА

Невід’ємною складовою моделі сталого розвитку є розвинута конкурентоздатна економіка. Саме тому місто має приділяти увагу місцевому економічному розвитку не менш, ніж гуманітарним питанням, або питанням соціальної інфраструктури і екології. Підтримка заходів, спрямованих на місцевий економічний розвиток, дозволить створити нові знання з метою стимулювання учасників процесу розвитку, демонстрації нових підходів на практиці. Одним з таких заходів має бути план місцевого економічного розвитку м. Києва, який повинен стати дорожньою картою на шляху до місцевого економічного зростання території з урахуванням провідного європейського досвіду.

Київська міська рада вже має значні успіхи у місцевому економічному розвитку завдяки концентрації зусиль на найбільш перспективних кластерах. Київ є містом історичної спадщини та Київської Русі, центром східного православ’я, індустріальним містом та діловим центром, столицею незалежної України, містом з високою зайнятістю населення та економічним розвитком.

Разом з тим, на ринку праці є кваліфікаційні диспропорції, не вистачає якісної аналітичної інформації про стан ринків для інвесторів і місцевих підприємців, місцева інфраструктура застаріла та неенергоєфективна, тіньова економіка займає досить суттєву частку ринку. Політичні процеси децентралізації і наближення до ЄС створюють багато можливостей, у тому числі більш сприятливого бізнес-клімату і відкриття нових ринків.

На даний час в Києві затверджена Програма економічного і соціального розвитку м. Києва на 2018-2020 роки, яка створює умови для економічного зростання та вдосконалення механізмів економічного розвитку міста на засадах ефективності, відкритості та прозорості, посилення інвестиційної та інноваційної активності, забезпечення належного функціонування інженерно-транспортної та комунальної інфраструктури, проведення цілеспрямованої містобудівної політики для підвищення конкурентоспроможності міста, доступності широкого спектра соціальних послуг, забезпечення гідних умов життя та загального підвищення добробуту жителів міста [3].

Також у м. Києві затверджена Стратегія розвитку м. Києва до 2025 року, згідно з якою до 2025 року Київ стане інноваційним центром східноєвропейського регіону з потужною конкурентною позицією та чіткими пріоритетами розвитку; містом, яке зберегло і розвинуло свою унікальність та історичний спадок,

постійно підвищує якість життя мешканців і приваблює для ведення бізнесу. Його розвиток здійснюватиметься у тісній співпраці з підприємцями та інвесторами при постійному поліпшенні системи управління. У міжнародному масштабі Київ буде охарактеризований як найзеленіша столиця Європи, визнане місце зустрічі Заходу та Сходу, екологічне чисте місто, яким пишаються його мешканці [5].

Для реалізації зазначених місцевих документів в сфері економічного розвитку доцільним є розроблення плану місцевого економічного розвитку м. Києва, який повинен стати для них додатковим стимулюючим інструментом.

Розробку плану місцевого економічного розвитку повинна здійснювати робоча група на чолі з міським головою або його першим заступником. Учасники робочої групи повинні відбиратися за професійними ознаками, досвідом роботи в органах влади і громадському секторі та здійснювати процес економічного планування шляхом аналізу доступної інформації та її обговорення, фахових індивідуальних консультацій, окремих робочих зустрічей з розробки конкретних тематичних розділів плану й спільних засідань робочої групи. Для розробки плану місцевого економічного розвитку повинна використовуватись офіційна статистична інформація, дані проведених досліджень, результати опитувань та публічних заходів в м. Києві.

Розробка плану місцевого економічного розвитку повинна проходити із застосуванням наступних принципів:

- партисипативної демократії – активна участь представників влади, бізнесу та громади в процесі планування;

- ефективного та паритетного діалогу між владою, бізнесом та громадою;
- проведення комплексного, достовірного та глибокого аналізу економічних складових;
- ефективності щодо створення та розбудови існуючих механізмів економічного розвитку м. Києва, які працюватимуть в довгостроковому періоді;

- обов'язковості моніторингу та оцінювання виконання заходів плану місцевого економічного розвитку.

План місцевого економічного розвитку має бути:

- коротким – основні секції (аналіз, цілі, бачення, дії) наскільки це можливо не повинні перевищувати 15 сторінок загального обсягу;

- розробленим місцевими органами влади та партнерами разом – саме вони мають його створити та будувати його втілювати;

- направленим на зростання приватного сектору з метою підтримки місцевого розвитку та забезпечення зайнятості.

Підготовка кожного розділу плану зазвичай передбачає:

- планування та обговорення за участі ключових партнерів;
- дослідження та збір інформації;
- обговорення та аналіз інформації з партнерами;
- визначення висновків;
- оформлення висновків і заключень у документ.

Для реалізації цих кроків необхідно визначити певні часові періоди. Відповідно до поставлених цілей щодо економічного розвитку м. Києва, робочою групою та іншими учасниками економічного планування повинно бути обговорено, визначено та узгоджено ключові заходи плану дій, базуючись на принципах: досягнення однієї або декількох поставлених цілей, не «ізолюваності», спланованості, здійсненості та фінансової обрахованості. Заплановані заходи можуть привести до видимих та відчутних результатів протягом терміну реалізації плану місцевого економічного розвитку.

Зазначимо, що заходи плану місцевого економічного розвитку повинні передбачати:

- вдосконалення місцевої нормативно-правової та інституційної бази, що стимулює розвиток бізнесу;
- розвиток людського потенціалу;
- спрощення доступу до земельних ресурсів, місцевої інфраструктури;
- фінансування нових підприємницьких ініціатив;
- вдосконалення зовнішнього позиціонування і маркетингової політики м. Києва.

Головною умовою підвищення життєвого рівня киян, розв'язання соціально-економічних та екологічних проблем є зростаюча економіка м. Києва. Лише за економічного зростання створюються нові робочі місця, зменшується безробіття, розвивається наука, освіта, охорона здоров'я, спорт, розбудовується соціальна інфраструктура та підвищується добробут громадян.

Для виконання зобов'язань щодо здійснення активних заходів для сприяння економічному зростанню м. Києва, створенню робочих місць, розвитку людського потенціалу, а також зміцнення партнерських

відносин з приватним сектором і громадянським суспільством необхідно розробити план місцевого економічного розвитку м. Києва, який повинен стати дороговказом на шляху до процвітання усієї громади.

Місцева влада повинна брати активну участь у виконанні заходів плану місцевого економічного розвитку, частково фінансуючи видатки на заходи цього плану з міського бюджету, зокрема через Програму економічного і соціального розвитку м. Києва.

Література:

1. Джерела та механізми фінансування місцевого економічного розвитку. Посібник. – К.: Центр громадської експертизи, Проект «Місцевий економічний розвиток міст України», 2013. – 176 с.
2. Місцевий економічний розвиток : Проект «Партнерство для розвитку міст». Режим доступу : http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2018/06/LED-Manual-for-trainers_June_2018.pdf.
3. Програма економічного і соціального розвитку м. Києва на 2018-2020 роки : рішення Київської міської ради від 21 грудня 2017 р. № 1042/4049. Режим доступу : <https://dei.kyivcity.gov.ua/content/programa-ekonomichnogo-i-socialnogo-rozvytku-m-kyieva-na-20182020-roky.html>.
4. Рекомендації щодо структури та змісту плану місцевого економічного розвитку : Ініціатива «Мери за економічне зростання». Режим доступу : http://www.m4eg.eu/media/1870/m4eg-annex-2-ledp-guidelinesua_1311.docx.
5. Стратегія розвитку м. Києва до 2025 року : рішення Київської міської ради від 15 грудня 2011 р. № 824/7060. Режим доступу : <https://dei.kyivcity.gov.ua/content/strategiya-rozvytku-mista-kyieva-do-2025-roku-nova-redakciya.html>.
6. Треллер Дж. Місцевий економічний розвиток – шлях до процвітання громади: посібник / Пер. з англ. – К.: ТОВ «Макрос». – 2014. – 119 с.

Горбась І.М.,

КНУ імені Тараса Шевченка, к.е.н., доцент

Федоренко М.А.

КНУ імені Тараса Шевченка

2 курс ОС «магістр», освітня програма

«Менеджмент організацій і адміністрування»

СТАН РОЗВИТКУ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В умовах висококонкурентного ринку успіх трансформації потенційних клієнтів у фактичні залежить від оперативності й гнучкості бізнесу та належного виконання ним вимог споживачів та задоволення їхніх специфічних потреб. Сучасний логістичний мікс передбачає поставку заявленого продукту певної якості в необхідній кількості, у визначене місце і час, для конкретного споживача з оптимальними витратами для постачальника. Логістика значно впливає на розвиток ринкових відносин шляхом зниження витрат руху товарів, пожвавлення конкуренції між логістичними операторами, раціонального використання ресурсів, ефективного функціонування інфраструктурних галузей.

Ринок логістичних послуг складається з декількох сегментів. За світовою структурою виділяють наступні варіанти сегментації [7]:

- 1) транспортно-експедиційні послуги; комплексні логістичні рішення; управління ланцюгами поставок;
- 2) міжнародна та внутрішня експрес-доставка; комплексні перевезення приватного та службового майна; міжнародні й внутрішні перевезення вантажів;
- 3) експедиція, транспорт, логістика.

З точки зору світового досвіду та сучасних тенденцій розвитку глобального ринку логістичних послуг Україна знаходиться на етапі формування та консолідації галузі, значно поступаючись західним країнам, як з якості, так і за комплексністю послуг, які надаються національними транспортно-логістичними компаніями. На сьогодні Україна за рівнем розвитку логістики значно відстає від східноєвропейських країн [2, 5].

Розглянемо обсяг вітчизняного ринку логістичних послуг за 2010–2015 рр. (рис. 1).

У цілому ринок логістичних послуг в Україні слабо розвинений, слабо структурований і відсутня достовірна інформація про його структуру і доходи.

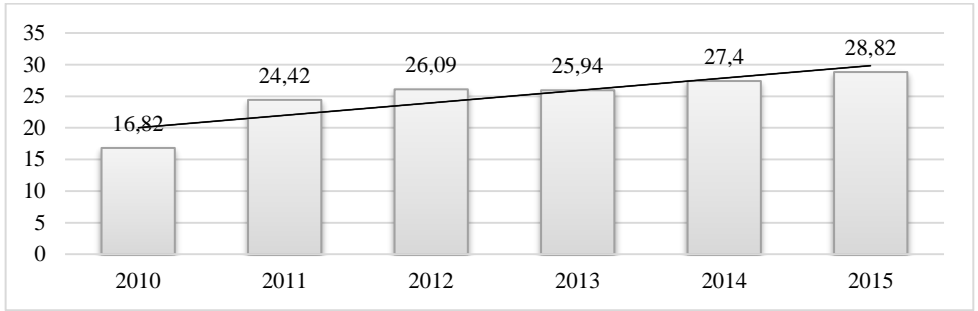


Рис.1 Обсяг логістичних послуг в Україні за 2010-2015 роки, млрд грн

Джерело: розроблено автором на основі [2]

Основні оператори ринку логістичних послуг в Україні та площі, на яких здійснюються логістичні операції представлені у табл.1.

Назва	Площа	Тип
Kuehne+Nagel	110 тис. кв. м.	Міжнародна
ZAMMLER	77 тис. кв. м.	Локальна
Raben	70 тис. кв. м.	Міжнародна
Ekol	61 тис. кв. м.	Міжнародна
FM Logistic	60 тис. кв. м.	Міжнародна
УВК	45 тис. кв. м.	Локальна
LogisticPlus	27 тис. кв. м.	Локальна
Нова Пошта Логістик	23 тис. кв. м.	Локальна

Таблиця 1 Найбільші логістичні оператори за обсягом власної та орендованої площі, на якій здійснюються логістичні операції станом на початок 2019 р.

Джерело: розроблено автором на основі [1]

З табл. 1 видно, що найбільшу вагу на ринку логістичних послуг України займають швейцарська компанія Kuehne&Nagel і українська компанія ZAMMLER. Щодо українських компаній можна сказати, що вони проходять етап становлення на ринку за рахунок активного розвитку, посилення власної конкурентоспроможності та нарощення позицій на ринку.

У дослідженні [3] проводиться ранжування 160 країн за низкою індикаторів у сфері торгівлі (включаючи ефективність митної адміністрації, якість інфраструктури і своєчасність відвантаження товарів), які найчастіше визнаються найважливішими для розвитку країн.

Значення індексу ефективності логістики (Logistics Performance Index) визначається (визначається за 5-бальною шкалою) на основі оцінки шести показників:

- 1) ефективності процедур митного і прикордонного оформлення (customs);
- 2) якості торгової та транспортної інфраструктури (infrastructure);
- 3) доступності і легкості організації міжнародних перевезень за конкурентоспроможними цінами (international shipments);
- 4) якості та компетентності логістичних послуг (logistics quality and competence);
- 5) можливості відстеження проходження вантажів (tracking and tracing);
- 6) своєчасності поставок (timeliness).

Чим вище показник індексу країни, тим більш розвинутою є її логістична система. За рівнем ефективності роботи логістичної системи Україна займає 69-те місце серед 160 країн світу.

На думку експертів, логістична система України прогресує. Це яскраво демонструє динаміка національного індексу ефективності логістики. У 2019 р. він досяг 2,83 бали. За оцінками Світового банку [3] найрозвиненішим компонентом вітчизняної системи логістики є своєчасність поставок вантажів (3,45), а найменш розвиненим – якість торговельної та транспортної інфраструктури (2,38) (рис. 2).

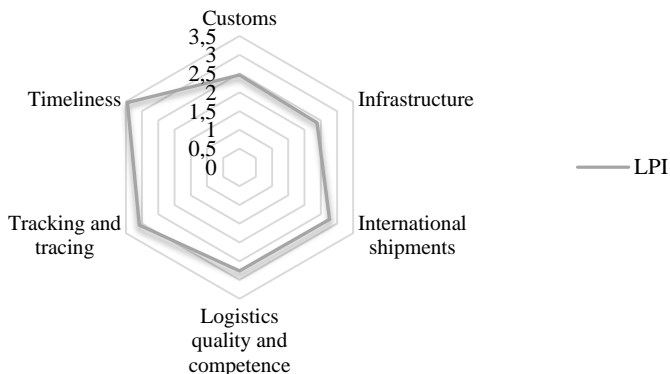


Рис. 2. Оцінка логістичної системи України за індексом ефективності логістики (LPI)

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Для того щоб сприяти розвитку логістики на підприємствах України, треба з'ясувати причини, що стримують її впровадження у практику:

1) відсутність державного підходу до проблем логістики, що виявляється у відсутності правової юридичної бази, спеціалістів та центрів їх підготовки.

2) загальна економічна криза з невирішеними питаннями власності та зниженням обсягів виробництва, інфляція, стагнація гальмують будь-яке починання.

3) логістика передбачає комплексний облік витрат, за якого зростання витрат у транспортно-складському господарстві перебивається ефектом, отриманим за межами цієї галузі.

4) логістичний підхід передбачає досить кардинальні зміни в структурі підприємства, перехід до більш гнучких організаційних структур, створення спеціалізованих цехів і служб транспортно-складського господарства.

5) розвиток ідей логістики гальмується недоліками професійної підготовки кадрів. Існує багато й інших причин, ліквідація яких прискорила б впровадження логістики у практику [6].

Логістика як наукова дисципліна і практика менеджменту може стати надійним помічником в удосконаленні діяльності підприємств. Тому в Україні необхідно створити розгалужену мережу логістичних утворень, яка в нинішніх кризових умовах допоможе підприємствам швидше встановити нові господарські зв'язки. Такі утворення, як ніякі інші, спроможні швидко відновити виробничий ритм, зняти бар'єри у господарських стосунках[6].

Особливості вітчизняного ринку логістичних послуг:

1. Велика територія, що ускладнює проектування логістичних моделей, зумовлює збільшення кількості запасів і транспортно-заготівельних витрат.

2. Слабка інфраструктура (транспортні засоби, зв'язку, обладнані склади, пакувальне обладнання). Поряд із сповільненням обороту матеріальних об'єктів це спричиняє великі втрати, пошкодження матеріальних цінностей.

3. Висока концентрація виробництва та споживання на великих підприємствах, посилена централізацією управління, що сприяє інтенсифікації матеріальних потоків, але знижує гнучкість і адаптивність виробників змінам кон'юнктури ринку

4. Низький ступінь інтеграції, спеціалізації та кооперування виробництва. Це виявляється в об'єднанні максимальної кількості шаблів технологічного циклу, досягненні максимально можливого ступеня готовності продукції до кінцевого споживання. На багатьох підприємствах поряд з основною продукцією виробляється також технологічне устаткування, інструмент та ін.

6. Відсутність резервів виробничих потужностей.

Необхідною умовою успішного розвитку вітчизняного ринку логістичних послуг є підготовка кваліфікованих фахівців спроможних розробляти, проектувати, впроваджувати, управляти й експлуатувати логістичні системи різного рівня.

Література:

1. «Найбільші логістичні оператори України». URL: <https://business.ua/business/4978-naibilshi-lohistrychni-operatory>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
3. Global Rankings 2019 [Електронний ресурс] / The World Bank Group. URL: <https://api.worldbank.org/international/global/2019>
4. Logistics Performance Index (LPI) Report: The Gap Persists / World bank [Електронний ресурс]. URL: <http://int-bi.com/sobytya/material/7.html>
5. Pro-Consulting. Аналітика ринків. Фінансовий консалтинг. URL: <http://pro-consulting.ua>
6. Кальченко А. Г. Логістика: Підручник. - К.: КНЕУ, 2013. - 284 с.
7. Burnewisz J. Polska w orbicie strategii europejskich operatorów logistycznych. Spedycja, Transport, Logistyka / J. Burnewisz. – 2015. – № 5 – S. 72.

Довбуш В.І.,

*К.е.н., доцент кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ

Діючим інструментом і фундаментом розвитку будь-якого підприємства виступає маркетинг, який застосовують з метою вироблення та прийняття підприємницьких рішень і грає величезне значення в системі управління, планування і контролінгу підприємства.

Маркетинг - це один з основоположних форм діяльності учасників ринку; організаційна функція і комплекс процесів розробки, просування і надання товару або послуги покупцям і управління взаємовідносинами з ними з вигодою для підприємства.

Крім того, під маркетингом розуміють систему інструментів, за допомогою яких можливо змінити (удосконалити, перетворити) діяльність підприємства, його організаційну структуру, процеси для збільшення числа споживачів, зростання обсягів продажів, і, в кінцевому підсумку, підвищення рентабельності бізнесу.

Маркетинг передбачає дуже широкий інструментарій, який формує систему маркетингу на підприємстві. Інструменти маркетингу дозволяють провести аналіз можливостей ринку і розробити оптимальну стратегію розвитку підприємства. Серед безлічі даних інструментів виділяють фундаментальні, які забезпечують створення міцних зв'язків між підприємством і його клієнтами, і утворюють комплекс заходів, що впливають на учасників ринку.

Фундаментальні інструменти маркетингу в різних джерелах групують за різними функціями: продуктова політика; комунікаційна політика; цінова політика; збутова політика.

Основні концепції маркетингу представлені у таблиці 1.

Вибір стратегій комплексу маркетингу відбувається на основі зіставлення тих факторів, які впливають на діяльність підприємства, аналізу ресурсної бази та стадії життєвого циклу. Перш ніж обрати стратегії за комплексними складовими, необхідно визначитись із загальною маркетинговою стратегією, що відповідає стадії життєвого циклу підприємства (товару). Так, на стадії «впровадження» загальною маркетинговою стратегією буде «проникнення на ринок», на стадії «зростання» – «розвиток ринку», «стабілізація» – «захист своєї частки ринку», «скорочення» – «перехід на нові ринки».

Для ефективного стратегічного управління в системі маркетингу необхідно розробляти комплекс стратегій, в основі яких лежать маркетингові засоби (товар, ціна, розподіл, просування). При виборі стратегій комплексу маркетингу особливу увагу варто приділяти аналізу життєвого циклу підприємства.

Концепція	Ціль маркетингу	Засіб досягнення
виробнича	максимізації прибутку	Зниження собівартості, масове виробництво
товарна	максимізації прибутку	Удосконалення якості товару
збутова	максимізації прибутку	Агресивний збут і реклама
традиційна	Максимальне задоволення потреб	Глибокі дослідження потреб і вироблення стратегії маркетингу
Соціально-етична	Максимальне задоволення потреб споживачів і суспільства	Дотримання соціальних стандартів безпеки
Сервісна	Максимальне задоволення потреб	Створення додаткової цінності за рахунок розвитку сервісу і процесу обслуговування
маркетинг взаємодії	Максимальне задоволення потреб	Створення додаткової цінності за рахунок розвитку довгострокових взаємин на базі довіри
маркетинг залучення	Максимізація споживання і скорочення ризиків	Залучення покупця в процес кастомізації товару і розвитку бренду
когнітивний маркетинг	Навчити споживача бути задоволеним, реалізуючи певний спосіб життя	Розробка технологій споживання, просування стандартів та культури споживання

Таблиця 1 *Характеристики концепцій маркетингу*

Література:

1. Гриньов А. В. Стратегічне управління в системі маркетинг менеджменту підприємств машинобудівного комплексу. Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва: НТУ «ХП», 2013. №46(1019). С. 92-96.

2. Сак Т.В., Стасюк І.М. Комплексний підхід до обґрунтування стратегії маркетингу підприємства. Ефективна економіка. Дніпропетровськ. 2015. №6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4150> (дата звернення 12.11.2019)

Жаданова Ю.О.,

*к.е.н., доцент кафедри підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова*

Маслій Н.Д.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Мегель К.Р.,

*студентка спеціальності фінанси, банківська справа та страхування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ДІДЖИТАЛ-ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИ ІНТЕГРАЦІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ В ТРАНСПОРТНІЙ СФЕРІ

На сучасному етапі економічного розвитку країни, який характеризується посиленням глобалізації, транспорт, особливо в розрізі змішаних перевезень вантажів, виступає важливим чинником забезпечення інтеграційних процесів. Визначення взаємозв'язку між розвитком систем змішаних перевезень та їх управлінським забезпеченням на різних рівнях ієрархії потребують вирішення ряду комплексних наукових проблем. Необхідно створити умови для взаємозв'язку різних видів транспорту на принципах логістики, конкуренції та одночасно формування єдиного інтегрованого транспортного простору, включаючи також процеси інформаційно-телекомунікаційного розвитку.

Вагомі наукові здобутки у розвитку теоретичних основ економіки транспорту внесли вітчизняні та зарубіжні вчені: А.П. Абрамов, О.О. Бакаєв, І.В. Белов, О.О. Вовк, В.А. Галабурда, В.М. Гурнак, Л.Г. Зайончик, В.П. Ільчук, О.М. Кібік, В.І. Котелянець, Ю.Ф. Кулаєв, М.В. Макаренко, А.П. Петров, І.М. Писаревський, В.О. Рибалкін, Є.М. Сич, М.Ф. Трихунков, Е.Д. Хануков, Т.С. Хачатуров, Ю.М. Цветов, В.Г. Чекаловець, В.Г. Шинкаренко, В.І. Щелкунов та інші.

Проблемам інтеграції в транспортній сфері присвячені праці багатьох вітчизняних вчених та практиків, серед яких В.Л. Дикань, Й.М. Кранц, В.О. Мельник, М.І. Міщенко, А.М. Новікова, Ю.Є. Пашенко, В.Л. Ревенко, Ю.М. Федюшин, Л.В. Шульпін та інші. Дослідженням проблем і перспектив розвитку змішаних перевезень присвячено праці таких вчених як: О.І. Петренко, О.Г. Кухарчик, Ю.О. Баранова, Ю.В. Ланкова, О.О. Карпенко, О.Є. Бабина, які розглядають чинники, що негативно впливають на розвиток змішаних перевезень, і обґрунтовують шляхи їх нейтралізації. Але недостатньо систематизовані знання стосовно застосування інформаційних технологій з розвитком систем змішаних перевезень.

Сучасні інформаційні технології спрямовані на задоволення певних логістичних вимог і залежать від практики їх обробки та умов експлуатації, а їхнє впровадження є одним з основних резервів зменшення загальних витрат ресурсів та об'єктивно змушує переглядати існуючі принципи функціонування логістичних компаній.

На етапі розвитку цифрових технологій важливим є забезпечення електронно-документального супроводу вантажів при змішаних перевезеннях.

Основним документом мультимодального перевезення вантажів є перевізний документ (транспортна накладна, коносамент), який підтверджує укладання договору мультимодального перевезення та прийняття вантажу під відповідальність оператора, за яким здійснюється перевезення вантажу [1]. На сьогоднішній день впроваджена уніфікована накладна ЦІМ\СМГС– єдиний перевізний документ, уніфікована транспортна накладна для країн з різним транспортним правом (ЦІМ та СМГС). Використання уніфікованої накладної підвищує ефективність товарообігу, покращує якість обслуговування та зменшує транспортні витрати вантажовідправників. У Укрзалізниці є єдина автоматизована система управління вантажними перевезеннями (АСК ВП УЗ-Є), яка об'єднала в собі електронні бази даних з усіх залізниць України. Завдяки цій систем можна отримати ефективне управління вантажними перевезеннями та основними функціями даної системи є саме збір та надання оперативної інформації та добової звітності про перебіг перевезень [2].

Документальне забезпечення мультимодальних перевезень вантажів в сучасних умовах здійснюється за допомогою: необоротної мультимодальної транспортної накладної (FIATA FWB) та оборотної мультимодальної транспортної накладної (FIAT FBL). Значення цих документів надзвичайно велике: погашення та прискорення виконаних операцій, пов'язаних з міжнародним перевезенням вантажів, якість послуг організації. Документи і форми FIATA визнаються у всьому світі як документи практики довіри, тому що мають відмінну репутацію.

Проте завдяки розвитку хмарним технологіям та прийнятому з 12 липня 2019 року наказу № 413 «Про внесення змін до Правил перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні» ефективним є використання електронної товарної накладної (Е-ТТН) [3]. Електронна накладна підписується за допомогою електронного підпису.

У перевезеннях діджитал-інструменти підвищують ефективність роботи, а саме це помітно в економії часу, яка призводить до ефективного управління обіговими коштами. Е-ТТН є чудовою альтернативою паперовим документам і дуже зручна у використанні та є вирішенням проблеми загублених у дорозі документів.

Таким чином, використання діджитал-інструментів у будь-якій сфері має ряд переваг Основні данні паперових документів (ідентифікація, підпис, правильна адреса, порт/аеропорт, торгові умови та пред'явлення документів) імплементуються в онлайн-програмне рішення, яке є безпечним, захищеним, нейтральним та імітує глобально прийняті стандарти. Як результат відбувається підвищення ефективності у вигляді заощадження ресурсів усіх зацікавлених стейкхолдерів сфери транспорту.

Література:

1. Про мультимодальні перевезення : Проект Закону України. URL: <https://mtu.gov.ua/projects/176> (дата звернення : 14.11.2019).
2. Запрацював Єдиний Центр обробки даних Укрзалізниці. URL: http://old.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=245421374&cat_id=248446163.
3. Про внесення змін до Правил перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні : Наказ Міністерства інфраструктури України від 27.01.2016 р. № 26. Дата оновлення : 27.01.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0240-16> (дата звернення : 14.11.2019).

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку економіки в умовах бюджетного реформування особливо актуальним постає проблема формування стабільної фінансової системи для реалізації усіх функцій та завдань, покладених на органи державної влади та місцевого самоврядування. Важливим інструментом ефективної реалізації фінансової політики, що є однією з основних складових фінансової системи вважається державний бюджет, оскільки бюджетна система являється визначальною ланкою державних фінансів. Такий централізований фонд грошових коштів охоплює комплекс розподільчих і перерозподільчих відносин в суспільстві. У зв'язку з цим дедалі більше привертається увага до питань, пов'язаних із формуванням і використанням видатків державного бюджету України.

Проблеми розвитку та формування видатків державного бюджету України повсякчас були предметами дослідження великої кількості науковців. Слід зазначити, що вагомий внесок у розробку питань системи видатків та особливостей формування видаткової частини державного бюджету зробили такі дослідники, як Т. Крикун, О. Самошкіна, І. Чугунов, В. Кравець, В. Дем'янишин та інші. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень та висвітлених доробок багато питань щодо формування та використання видатків бюджету, враховуючи наявність прогресивного економічного розвитку, залишаються не розкритими, внаслідок чого виникає необхідність у проведенні додаткових перспективних досліджень та вирішенні актуальних проблем даної складової бюджету нашої держави.

Відповідно до ст. 2 Бюджетного кодексу України, під видатками бюджету розуміють кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом[1]. Економічна сутність видатків полягає у сукупності взаємовідносин, що виходять із формування, перерозподілу та використання фінансових ресурсів держави з метою його спрямування на вирішення цілей та завдань соціально-економічного розвитку країни[2].

З метою забезпечення управління процесами розподілу і раціонального використання бюджетних коштів видатки бюджету систематизують і групують за певними ознаками залежно від галузевого й організаційного спрямування, а також від рівня державного управління.

Наукова класифікація видатків бюджету здійснюється за такими ознаками(Рис.1.):

- за функціями, з виконанням яких пов'язані видатки;
- за економічною характеристикою операцій, при проведенні яких здійснюються ці видатки;
- за ознакою головного розпорядника бюджетних коштів;
- за бюджетними програмами.

Формування видатків бюджету як науково обґрунтованого процесу визначення напрямів використання бюджетних ресурсів займає визначне місце в управлінні фінансовою системою, оскільки дозволяє не лише вирішувати питання динамічного соціально-економічного розвитку країни, а й досягати відповідних пропорцій в перерозподілі валового внутрішнього продукту та проводити збалансовану фінансово-бюджетну політику. В свою чергу, підвищення якості планування бюджетних видатків створює передумови для своєчасного фінансового забезпечення основних завдань суспільного розвитку[3].

Фінансове забезпечення суспільного розвитку будь-якої країни і України зокрема, реалізується за допомогою утримання однієї з найважливіших сфер її діяльності – соціально-культурної, до видатків якої належать: соціальний захист населення і соціальне забезпечення, освіта, наука, культура, засоби масової інформації, охорона здоров'я, фізична культура тощо.

За даними оприлюдненими Міністерством фінансів України, державні видатки, спрямовані на забезпечення та виконання усіх її функцій з прогнозом на 2020 рік передбачені в сумі 1,170 трлн грн, що на 57,9 млрд грн більше, ніж у бюджеті 2019 року.



Рис. 1. Класифікація видатків державного бюджету[1]

Оскільки забезпечення ефективного функціонування соціально-культурної сфери є одним із основних завдань діяльності державного бюджету, пропонуємо розглянути обсяг видатків декількох її складових, а саме безпеки та оборони, якості державних послуг охорони здоров'я та освіти.

На охорону здоров'я в 2020 році планується виділити 108 млрд грн, що на 9,8 млрд грн та 20,6 млрд грн більше, ніж у 2019 та 2018 роках відповідно. Щодо фінансування галузей освіти, то в проєкті державного бюджету на 2020 рік видатки враховані в обсязі 136,4 млрд грн, а це на 7,7 млрд грн більше, ніж в 2019 році та 30,2 млрд грн, ніж у 2018 році. Аналізуючи показники коштів, витрачених на забезпечення даних сфер діяльності, варто зазначити, що найбільший обсяг видатків у розрізі поданих трьох галузей у відповідності до кількох останніх років виділялось на сферу безпеки та оборони, що, в свою чергу, викликане нестабільною соціально-політичною ситуацією, яка склалась на території нашої держави (Рис.2).

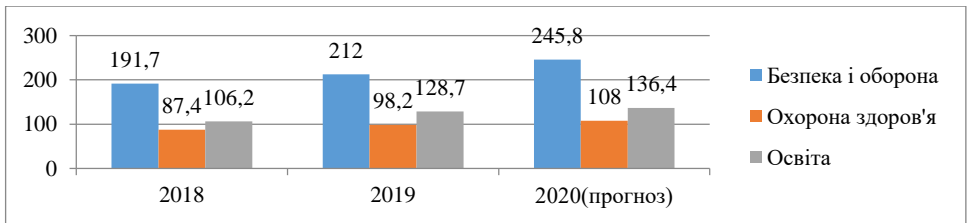


Рис. 2. Динаміка руху грошових коштів держави (у млрд.грн)

Таким чином, з поданої вище інформації, можемо констатувати, що бюджетні видатки є вагомим фінансовим інструментом держави, який дозволяє розподіляти фінансові ресурси у залежності від визначених стратегічних і тактичних цілей розвитку суспільства. Проте, як і в будь-якій складовій економічної системи, система видатків державного бюджету України потребує вдосконалення, подальшого дослідження, а також виявлення проблем сфери своєї діяльності, до яких, в першу чергу, належать не лише недостатні розміри фінансування, але й відсутність ефективного механізму фінансового забезпечення.

Оскільки реалії економічного сьогодення налягають на необхідності забезпечення ефективності вирішення конкретних проблем та виважених рішень, то удосконалення системи бюджетних видатків є об'єктивно необхідною умовою та підґрунтям реалізації комплексу економічних реформ, вирішення проблем формування видаткових коштів, а також раціонального їх використання задля виконання державою її основних функцій та завдань.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010. № 2456-VI, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> .
2. Крикун Т.І. Розвиток системи планування видатків бюджету в Україні // Економічний вісник університету. Переяслав-Хмельницький державний університет імені Григорія Сковороди. - 2018. - № 38. - С. 126-132.
3. Кравець В.І. Формування видатків бюджету як інструмент фінансової політики// Агросвіт №4. – 2019 – С. 75-82.

УДК 336.1

*Курганська Е.І.,
к.е.н., доцент каф. фінансів*

МОНІТОРИНГ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ТА МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ПРИКЛАДІ ДКСУ

Державна казначейська служба, як єдиний орган, що забезпечує контроль за цільовим спрямуванням бюджетних коштів, як єдиний орган, який здійснює оборот коштів на єдиному казначейському рахунку, обсяги якого перевищують 45 млрд грн. за добу, не має зацікавленості в здійсненні та проведенні транзакцій на платній основі та однією з основних функцій якої є управління фінансовими потоками через єдиний казначейський рахунок та тотальний контроль за їх цільовим використанням.

Тож розглянемо, в яких обсягах на практиці через єдиний казначейський рахунок казначейської системи (на прикладі ДКСУ) накопичуються та забезпечується обслуговування бюджетних коштів. На основі абсолютних показників побудуємо графіки для відстеження динаміки залишків коштів за період 2003-2019рр (2019р-без листопада-грудня) в розрізі років по місяцям та за останні 12 років в розрізі місяців по рокам.

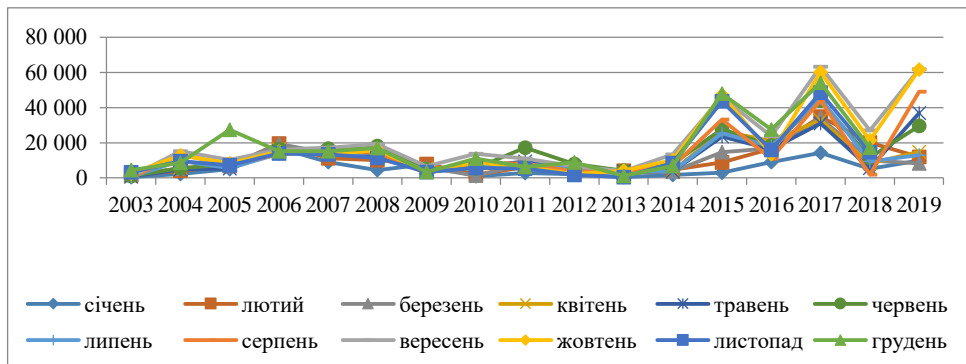


Рис.1. Динаміка вхідного сальдо ЄКР у 2003-2019 рр в ДКСУ в розрізі років по місяцям, млрд.грн

Як демонструє рис.1., динаміка вхідного сальдо ЄКР за період 2003-2019рр в ДКСУ в розрізі років по місяцям збільшилась, проте, порівняно з 2015 та 2017рр – менша, тобто показники зменшились. Найвищі показники залишків бюджетних коштів в період 2015-2017 рр. пояснюються загальнооекономічними процесами в країні та економією бюджетних коштів, в т.ч. зміна курсу валют, економічна криза, революція гідності, інфляційні процеси тощо.

Динаміка вхідного сальдо ЄКР за 2003-2019 рр в ДКСУ в розрізі жовтня, як показано на рис.2., демонструє з 2014р позитивну тенденцію, в 2015р- негативну, 2016р- знову позитивну, 2017-2018рр- різко негативну, а в 2019 знову позитивну. Різкі коливання залишків коштів можна частково пояснити нестабільністю залишків коштів, а також коригування цими залишками та змінами в законодавчому аспекті. Підводячи підсумки, можна констатувати: незважаючи на складність, фінансове управління коштами ЄКР є надзвичайно важливим і необхідним. Воно надає цілий ряд переваг, а саме - підвищення ліквідності грошового ринку, що дає змогу прискорити економічні процеси, особливо у період кризи,

збереження бюджетних коштів за рахунок отримання економічної вигоди від розміщення тимчасово вільних фінансових ресурсів, розвиток ринку державних цінних паперів.

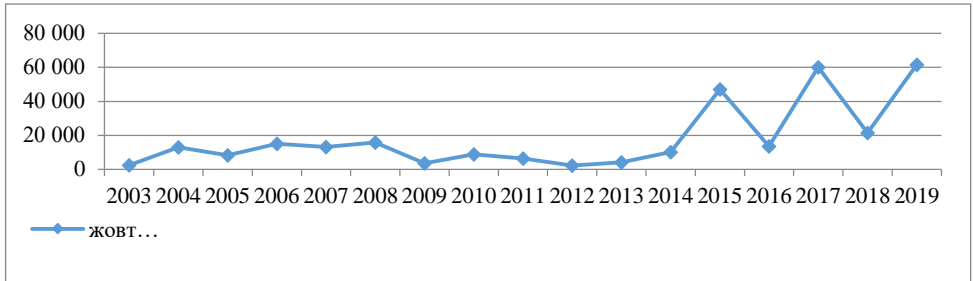


Рис.2. Динаміка вхідного сальдо ЄКР за 2003-2019 рр в ДКСУ в розрізі жовтня, мли.грн

Список використаних джерел:

1. Eleonora Kurganskaya. The System Of The Treasury In Ukraine: Actuality And Prospects Of Development/ Research Papers in Economics and Finance, Poznań / ISSN 2543-6430. OJS/PKP/-vol.2,Issue 3.-2017, p. 15-22
2. Курганська Е.І., Кублікова Т.Б. Система казначейства: управління фінансовими ресурсами/ Монографія.-Одеса:ОНЕУ, 2015.-324
3. Порядок формування Єдиного реєстру розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів: наказ Міністерства фінансів України від 22.12.2011 №1691, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 12.01.2012 за №33/20346.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215061&page=0
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>

*Кушнір К.Д., Маргарян М.Л.,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В МАРКЕТИНГУ

Успішна діяльність компанії неможлива без ефективного управління в умовах безперервно мінливої ринкової ситуації.

Наростаючі процеси глобалізації та інтеграції в світовий економічний простір, прискорення життєвого циклу товарів і послуг, підвищення інтенсивності конкуренції призводять до нестабільності маркетингового середовища і, як наслідок, підвищення ступеня невизначеності в діяльності компанії.

У цих умовах вирішальним фактором є розробка і реалізація багатофункціональних корпоративних і маркетингових стратегій, що дозволяють компанії адаптуватися до змін, що відбуваються на ринку. [2]

У зв'язку з цим актуальним стає ідентифікація маркетингових ризиків. В даний час будь-яке підприємство в умовах сучасного ринку прагне побудувати принципи своєї діяльності на основі аналізу та оцінки різноманітних зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на ефективність його функціонування. У свою чергу, ринкової економіки притаманний динамізм і висока ступінь невизначеності, тому фактор ризику - невід'ємний атрибут існування ринку, а управління ризиками - частина тієї масштабної роботи, яку веде будь-яка компанія. Маркетинг, в свою чергу, - це одна з найважливіших концепцій в управлінні підприємством в незалежності від сфери його діяльності. З одного боку, вона спрямована на виявлення та задоволення потреб і потреб покупців, з іншого - на досягнення цілей організації. Успіху досягає та компанія, яка задовольняє потреби покупців найбільш економним і зручним для них способом, забезпечуючи при цьому ефективну двосторонній зв'язок. Ф. Котлер визначає маркетинг як «соціальний і управлінський процес, в ході якого окремі групи осіб отримують те, що їм необхідно для задоволення своїх потреб, за рахунок створення і обміну товарами і цінностями». [3, с.156]

На жаль, в області маркетингу вивченню ризиків в даний час не приділяється належної уваги. Як правило, ведуться розробки окремих проблем управління ризиками. Наприклад, в рамках маркетингових

досліджень пильна увага приділяється різного роду помилок вибірки при їх проведенні, а також дій, спрямованих на їх мінімізацію, що безпосередньо не є ризиком як таким, але є його складовою частиною. Управління ризиками і маркетинг тісно пов'язані в процесі функціонування компанії.

Можна сказати, що маркетинг є інструментом ризику, так як маркетингова діяльність вносить істотний внесок в зниження ризику, ймовірності його виникнення.

Розрізняються статичний і динамічний ризики. До статичному ризику відноситься небезпека втрат реальних активів внаслідок недостатньої успішної організації маркетингу або збитку, нанесеного власності підприємства. До динамічному відносять ризик непередбачених змін капіталу внаслідок тієї чи іншої тенденції ринкової ситуації. Якщо статичний ризик пов'язаний тільки з небезпекою понести збитки, то динамічний ризик несе в собі не тільки загрозу, але і несподіваний успіх.

Розроблено набір дій і заходів, що дозволяють знизити рівень ризику. Зазвичай ризик підрозділяють на допустимий, неминучий і надмірний (неприпустимий). Засобом пом'якшення можливих наслідків, пов'язаних з невизначеністю результатів ринкової діяльності, служать перспективні оцінки величини і допустимості ризику. В процесі маркетингового планування фірма повинна або передбачити заходи, що дозволяють знизити ступінь ризику, або застрахувати себе від небажаних наслідків.

Види і типи ризиків диференційовані. Наприклад, неоднакові ризики різних учасників ринкового процесу. Ризик продавця відрізняється від ризику покупця. Перший ризикує не продати товар, отримати меншу, ніж він розраховував, прибуток або взагалі отримати замість доходу збиток. Покупець ризикує не купити товар, купити товар не тієї якості, на який він розраховував, заплатити за покупку дорожче, ніж припускав. [1, с.768]

Виявлення факторів ризику дозволяє приймати науково обґрунтовані заходи з управління ризиками. Мета цієї діяльності - мінімізувати ризик. Управління ризиком - це комплекс маркетингових заходів з оцінки можливого ризику і по проведенню комерційної, фінансово - кредитної, виробничої, торгівельно-збутової та організаційної діяльності, спрямованої на зниження рівня ризику або на його страхування.

Таким чином, маркетингові ризики мають досить складний і багатоаспектний характер. Їх ідентифікація і оцінка має вирішальне значення для компанії, так як дозволяє своєчасно реагувати на несприятливі ситуації, що виникають на ринку, запобігаючи істотні втрати і знижуючи ступінь невизначеності діяльності. Найважливішим для успішного початку діяльності з управління маркетинговими ризиками повинно стати виявлення наявних ризиків і вибір конкретних методів впливу на них в залежності від особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища компанії.

Література:

1. Армстронг Г. Основи маркетингу, 4-е європейське вид. : пров. з англ. / Г. Армстронг, В. Вонг, Ф. Котлер, Дж. Сондерс - М. : ТОВ «І.Д. Вільямс », 2014. -1200 с.
2. https://vuzlit.ru/309658/upravlenie_riskami_marketinge
3. МакДональд М. Належна перевірка маркетингу: переорієнтація стратегії на вартість компанії / М. МакДональд, Б. Сміт, К. Ворд; [переклад з англ. Кострубова Ю.М.]. - М. : ТОВ «Група ІДТ», 2014. - 320 с

*Лакуста Н.Ю.,
студентка кафедри обліку, аналізу та аудиту
Чернівецького національного університету ім. Ю.Федьковича*

ОБЛІК ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ЗА П(С)БО ТА М(С)БО

В наш час немає жодного підприємства, яке б не ставило на своїй меті отримання доходу від своєї діяльності. Поняття «дохід» означає надходження економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає в процесі звичайної діяльності підприємства. Дослідженню проблем обліку доходів за національними та міжнародними стандартами увагу приділили у своїх працях такі вчені, як Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, Д.В. Карпенко, О.В. Карпенко, Н.О. Лоханова, Ю.О. Ночовна, Н.В. Прохар, С.Б. Шипіна та ін.

З метою формування інформації про доходи протягом звітного періоду у зарубіжній обліковій практиці використовуються тимчасові номінальні рахунки, на яких накопичуються суми по кожному виду доходів. Тимчасовими ці рахунки називаються тому, що суми накопичених на них доходів відносяться тільки до поточного облікового періоду. В кінці звітного періоду ці рахунки закриваються.

Рахунки доходів - це пасивні рахунки, на яких обліковуються доходи за їх видами. По кредиту цих рахунків протягом звітного періоду відображається збільшення доходів у результаті звичайної діяльності та внаслідок екстраординарних ситуацій, а по дебету - їх списання на зведений рахунок фінансових результатів.

Порядок відображення доходів підприємства на рахунках бухгалтерського обліку залежить від обраного методу обліку. Якщо доходи обліковуються на основі надходження грошових коштів, тобто за касовим методом обліку, то сума виручки від реалізації продукції (товарів), послуг буде відображатися бухгалтерським записом:

Дебет рахунка «Грошові кошти»; Кредит рахунка «Дохід від реалізації»

Якщо облік доходів ведеться за методом нарахування, згідно з яким вони визначаються тоді, коли мають місце, а не тоді, коли отримані грошові кошти, то відображення їх в обліку і фінансовій звітності здійснюється у тому періоді, до якого вони відносяться. При цьому можуть застосовуватися два способи:

- відображення в обліку доходів у періоді, в якому вони зароблені;
- коригування рахунків.

Перший спосіб ведення обліку доходів за методом нарахування передбачає відображення їх в момент реалізації продукції (товарів), послуг бухгалтерським проведенням:

Дебет рахунка «Рахунки до отримання»;

Кредит рахунка «Дохід від реалізації».

Спосіб коригування рахунків застосовується для обліку доходів за методом нарахування по операціях, які охоплюють термін, що перевищує один обліковий період. Коригування здійснюється шляхом складання коригувального бухгалтерського проведення [1, с.333].

Відповідно до чинного законодавства України, Національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним, а це означає, що майже кожному Положенню (стандарту) бухгалтерського обліку відповідає Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ). Так, ПСБО 15 «Дохід» [2] відповідає МСФЗ 18 «Дохід» [3].

Порівнюючи основні положення ПСБО 15 «Дохід» та МСФЗ 18 «Дохід», можна помітити, що вони практично ідентичні. При цьому варто констатувати, що ПСБО 15 не дає визначення поняттю «дохід». Згідно з п. 7 МСФЗ 18, дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу.

Варто також відзначити, що у МСФЗ 18 деталізовано певні поняття, що були перейняті у вітчизняну практику, проте сутність їх достатньо не розкрита у П(С)БО. Так, згідно з п.10 МСФЗ 18 «Дохід», сума доходу оцінюється за справедливою вартістю отриманої компенсації або компенсації, яка має бути отримана з урахуванням суми будь-якої торговельної знижки чи знижки з обсягу, що надають суб'єкти господарювання. У випадку відстрочки надходження грошових коштів або їх еквівалентів справедлива вартість компенсації може бути нижчою ніж номінальна сума грошових коштів, яка була чи буде отримана. Коли домовленість фактично є фінансовою операцією, справедливу вартість компенсації визначають шляхом дисконтування всіх майбутніх надходжень із використанням умовної ставки відсотка. Різницю між справедливою вартістю та номінальною сумою компенсації визначають як дохід від відсотка.

Згідно з МСФЗ 18 «Дохід» доходи визнаються, якщо існує ймовірність надходження на підприємство майбутніх економічних вигід, пов'язаних з операцією, і ці вигоди можна достовірно оцінити. Із суми надходження виключаються суми податків, які утримуються за дорученням держави (податок з продажу, податок на додану вартість та ін.); суми, отримані на користь третіх осіб (наприклад, суми, отримані від імені принципала).

Сума доходу визначають на основі угоди, яка укладається між підприємством та покупцем або користувачем активу. Її оцінюють за справедливою вартістю отриманої компенсації або компенсації, яка має бути отримана.

У процесі визнання доходу слід враховувати особливості застосування критеріїв визнання окремо до кожної операції. Так, згідно з МСФЗ 18 «Дохід», дохід від реалізації товарів (продукції) потрібно визнавати при дотриманні таких умов: в момент реалізації підприємство передало покупцеві суттєві ризики і винагороди, пов'язані з власністю на товари (продукцію); підприємство не бере участі в управлінні проданими запасами, втрачає право володіння ними та контролю за їх рухом; сума доходу може бути достовірно визначена; існує ймовірність надходження на підприємство економічних вигід, пов'язаних з операцією; витрати, які були або будуть понесені внаслідок операції, можуть бути достовірно оцінені.

Згідно з МСФЗ 18 «Дохід» у фінансовій звітності та примітках до неї підприємство повинно розкривати таку інформацію про доходи:

- облікову політику, яка прийнята для визнання доходу, в тому числі методи для визначення етапу завершення операції з надання послуг;
- суму кожної суттєвої категорії доходу, визначеного протягом певного періоду, включаючи дохід від реалізації продукції (товарів), надання послуг, відсотків, роялті, дивідендів тощо;
- суму доходу, отриманого в результаті обміну продукції (товарів) або послуг, який включено до кожної суттєвої категорії доходу.

В Україні доходи і витрати відображають в бухгалтерському обліку та включають у звіт про фінансові результати відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Доходи і витрати відображають в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів [4, с.209].

Схема обліку доходів і витрат основної діяльності у фінансовому звіті підприємств окремих країн має певні відмінності. Для її розуміння потрібне знання облікової політики, плану рахунків та облікової процедури.

Так, офіційний план бухгалтерського обліку Португалії передбачає особливості обліку доходів і витрат звітного періоду, які призведуть до зміни рахунку «прибутки і збитки» лише в майбутньому. Це - особливі статті активів та зобов'язань, які потрібно враховувати окремо від інших дебіторів і кредиторів. В активі балансу такі статті представлені рядками «Нарахована виручка» і «Витрати майбутніх періодів». У пасиві балансу відображаються доходи майбутніх періодів поточного року, які будуть виплачені в майбутньому. В якості прикладів таких статей можна назвати відсотки до сплати, страхові премії та дотації, які будуть отримані пізніше. Нарахування та відстрочені виплати відображаються в активі і пасиві португальського балансу останніми рядками після статей, які мають максимальну ліквідність.

Особливістю німецької практики є відображення відстрочених доходів і витрат окремими розділами в балансі. Рахунок витрат і доходів виступають свого роду складовими рахунки «Власний капітал». У плані рахунків Німеччини для їх обліку передбачають рахунки доходів у класах 2 і 8 та рахунки витрат в класах 2 і 4.

Передоплату і відстрочені доходи в Люксембурзі відображають в балансі окремо, а нараховані доходи і витрати включаються згідно складом дебіторської та кредиторської заборгованості. Прибуток (збиток) за звітний період відображається у балансі до розподілу (реформації), адже тільки збори акціонерів приймають рішення про те, як розподілити прибуток за звітом директорів [5, с.160].

Аналіз та порівняння П(С)БО та МСБО щодо доходів діяльності підприємства є теоретичним підґрунтям для розробки та удосконалення методичного забезпечення бухгалтерського обліку доходів. Також, МСФЗ дають змогу компанії отримувати можливість виходу на міжнародні ринки, залучення додаткових інвестицій (ресурсів) у розвиток компанії, оскільки звітність, складена за МСФЗ, більш інформативна і зрозуміла іноземним інвесторам, це дасть змогу для розвитку компанії та збільшення їх прибутку; для ефективного управління власністю, збільшення обсягів інвестицій в реальний сектор економіки, забезпечення економічного зростання та інтеграції у світову економіку.

Література:

1. Губачова О.М. Облік у зарубіжних країнах: підручник / О.М. Губачова, С.І. Мельник. – К.: ЦУЛ, 2008. - 432с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджене наказом Міністерства фінансів України №290 від 9 листопада 1999р. -[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» від 1 січня 2012р. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_025
4. Кононова І. В. Облік доходів згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності / І. В. Кононова, К. О. Шелест // Науковий вісник Херсонського державного університету - Вип. 9-1 (частина 2). Економічні науки - Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2014. – 222 с.
5. Лучко М. Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: навч.посіб. / М. Р. Лучко, І. Д. Бенько. – К.: Знання, 2006. –311 с.

ВАЖЛИВІСТЬ КОНТРОЛІНГУ ЯК МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЮ

В теперішній час авіапідприємства здійснюють свою роботу в складному, динамічному стані середовища з підвищеним рівнем невизначеності, повинні безупинно розвиватись.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що вміння керувати змінами, трансформуватися, пристосуватися до постійно змінного середовища, а також мати здатність впливати на саме середовище найважливішою навичкою сучасних підприємств, що гарантує їм конкурентоспроможність і розвиток у довгостроковій перспективі.

У такому стані важливою умовою вдосконалення засобів системи управління є максимальне використання існуючих внутрішніх можливостей підприємства, його потенціалу до розвитку, тобто формування діючої системи внутрішнього контролю і звітності як основної функції менеджменту.

Поняття контролінгу як інформаційної системи досить широко використовується іноземними підприємствами та стає одною з головних причин ефективного функціонування організації та вражаючих результатів її діяльності. На практиці вітчизняних підприємств ця система контролінгу не знаходить належного використання. Причиною того є те, що потреба в у системі контролінгу найчастіше домінує над дослідженістю питання у цій області. Внаслідок такого дослідження, вирішення питань, пов'язаних з організацією і практикою формування системи контролінгу, буде сприяти підвищенню ефективності менеджменту, а отже, забезпеченню збільшення потенціалу сталого розвитку підприємства.

Проблематику розглядали наступні вчені: Е. Майєр, Р. Манн, А. Дайле, Н. П. Шульга, Л. А. Сухарева та інші. Не дивлячись на глибину дослідженості терміна контролінг та особливості його застосування на підприємствах виникають суттєві практичні проблеми впровадження системи контролінгу на окремих підприємствах.

Перебуваючи на перетині облікових систем, інформаційного забезпечення, контролю і координації у межах організації, контролінг посідає окрему позицію у менеджменті підприємства: він пов'язує разом усі ці функції, поєднує і координує їх, при цьому не змінює собою функцію керування підприємством, а лише переводить його на якісно новий рівень.

Контролінг є не тільки функцією, але й концепцією щодо керівництва, орієнтованого на ухвалення оперативних і стратегічних рішень, а також прагнення до довгострокового існування у постійно змінних умовах зовнішнього середовища. Проте не менш важливо використовувати контролінг у комплексі, що потребує об'єднання зусиль організації задля утворення системи контролінгу.

Задля повного розуміння місця контролінгу в системі менеджменту підприємства, слід пам'ятати, що зміст будь-якої системи управління складається з визначення політики підприємства на довгу перспективу, а також координації роботи підрозділів і служб, вирішення поточних завдань ведення бізнесу. Тому першочерговим завданням контролінгу є забезпечення організації й надання необхідної економічно-облікової інформації, також гарантування оптимізації взаємозв'язків і взаємозалежностей усіх інформаційних потоків поміж головними функціями менеджменту.

Система контролінгу надає методичну та інформаційну базу для сприяння ефективного існування головних функцій менеджменту: планування, облік та аналіз, контроль, а також оцінювання правильності прийняття управлінських рішень. Тож, така функція як контролінг виявляється саме в тому, що не бере безпосередньої участі у власне процесі керування, проте забезпечує суттєву допомогу керівництву у ході прийняття ефективних управлінських рішень.

Література:

1. Майєр Е. Контролінг як система мислення та управління. – М.: Фінанси і статистика, 1993.
2. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контролінг – основа управління бізнесом. – К.: Ельга, Ника-Центр, 2002. –203 с.
3. Дайле А. Практика контролінга: Пер. с нем. под ред. М.Л. Лкашевича, Е.Н. Тихоненковой – М.: Финансы и статистика, 2001. – с. 336.

МАЛІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТИ УПРАВЛІННЯ

Підприємство – це основна ланка народного господарства, яка забезпечує виробництво основної маси товарів і послуг, здійснює науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою привласнення доходу (прибутку).

Як у первинній ланці народного господарства, на підприємстві зосереджена певна сукупність продуктивних сил (засобів праці, працівників, землі, сировини та ін.) та відносин економічної власності. Останні функціонують з приводу привласнення наявних на підприємстві об'єктів власності, обміну товарів і послуг з іншими підприємствами та розподілу створеного працівниками необхідного і додаткового продукту. Суб'єктами відносин власності є саме підприємство як юридична особа, його працівники. Кожне підприємство вступає у відносини з іншими підприємствами (купуючи комплектуючі вироби, сировину, надаючи й отримуючи послуги), державою (сплачуючи податки до бюджету та ін.), банками (отримуючи кредити та сплачуючи відсотки за ними) [1, с. 78].

Крім того, на підприємстві відбувається одиничний поділ праці. Залежно від технологічного процесу виробництва, розміру підприємства на ньому функціонують основні, допоміжні цехи, дільниці, різні служби, відділи. Одиничний поділ праці між працівниками здійснюється за професіями, спеціальностями. Підприємство вступає у відносини кооперації, спеціалізації, комбінування з іншими підприємствами, тобто є важливою ланкою техніко-економічних відносин [2, с. 35].

На підприємствах відбувається поєднання працівників із засобами виробництва, від характеру якого значною мірою залежить тип підприємства. Якщо, наприклад, засоби виробництва належать окремому власнику або групі власників і працівники наймаються на умовах продажу робочої сили за певну заробітну плату, такі підприємства є капіталістичними. Якщо засоби виробництва викупили працівники, то воно стає колективним трудовим підприємством. Отже, основний критерій розмежування підприємств – тип власності [3, с. 77]. Відповідно до цього критерію в Україні функціонують такі основні види підприємств: державні; колективні; приватнокапіталістичні; колективні капіталістичні; індивідуальні; сімейні; спільні [4, с. 65]. З іншого погляду виділяють договірні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, відкриті та закриті акціонерні компанії.

Товариство з обмеженою відповідальністю створюється шляхом об'єднання пайових внесків, і відповідно до їх величини розподіляється прибуток. Члени цього товариства відповідають за зобов'язаннями підприємства лише розміром вкладеного у пай капіталу. Такі товариства можуть створювати підприємства, організації, громадяни та інші суб'єкти. Установчі документи цих товариств – статут і установчий договір [5, с. 56].

Існують також інші критерії класифікації підприємств. Так, за наявністю влади на ринку вони поділяються на конкурентні, олігопольні та монопольні. За характером економічної діяльності – на виробничі, торговельні, фінансово-кредитні, посередницькі, науково-виробничі об'єднання та ін. За сферою діяльності – місцеві, регіональні, національні, міжнародні підприємства. За кількісними показниками – малі, середні й великі [6, с. 77].

Малі підприємства кількісно переважають в усіх розвинутих країнах світу. У різних країнах до них відносять неоднакові за величиною підприємства: у США, наприклад, це підприємства, на яких зайнято до 500 працівників, в Італії до 300, в Україні, у промисловості й будівництві – до 200, а в інших галузях сфери матеріального виробництва – до 50 працівників.

Венчурні підприємства набули широкого розвитку в останні два десятиріччя у передових країнах світу. Вони є організаційно-правовою формою функціонування венчурного (ризикового) капіталу і займаються науковими дослідженнями і розробками, а також створенням, впровадженням у виробництво нової ідеї або проекту насамперед у прогресивних наукоємних галузях.

Створення венчурних підприємств вигідне крупним компаніям, банкам, страховим компаніям. В Україні майже половина малих підприємств займається торговельною, посередницькою діяльністю.

Основні причини цього – недосконалість законодавства (насамперед податкового), практика створення малих підприємств на базі державних, великі податки і дорогі кредити тощо. Основними функціями підприємництва є новаторська, організаційна, господарська, соціальна і особистісна.

Існують такі основні форми підприємництва: приватні підприємства (товариства власників); товариства капіталів; особливі форми товариств.

За формами власності та організацією розрізняють такі основні форми підприємництва: індивідуальні; сімейні; колективні; колективні; приватнокапіталістичні; колективні капіталістичні; орендні; інноваційні; спільні або змішані; державні.

Усі великі та переважна більшість середніх і навіть частина малих підприємств існують у формі акціонерних підприємств (компаній). Мали підприємства використовують таку форму організації, як акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю. Тому необхідно з'ясувати сутність акціонерних компаній, розкрити їх прогресивні та негативні сторони, соціально-економічні наслідки. В Україні і досі розвиток малого підприємництва залишається на низькому рівні.

В Україні діючим законодавством в якості критеріїв для віднесення підприємства до категорії малих передбачено: обсяг господарського обороту, а також максимальну чисельність працюючих в залежності від галузі.

Запропонуємо наступну таблицю певних критеріїв віднесення підприємств до категорії малих (рисунок 1).

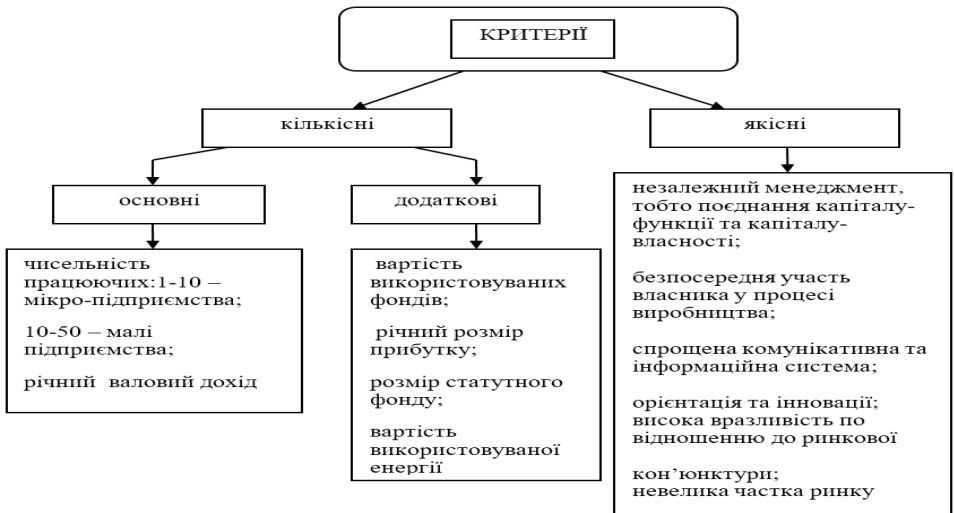


Рисунок 1 Критерії для визначення малих підприємств

Мале підприємство – це юридично самостійне підприємство з невеликою кількістю працюючих, що має високу господарсько-фінансову незалежність, спрощену організаційну структуру управління та здатність до швидкої перебудови своїх господарських підрозділів [7, с. 65].

Відносно діяльності функціонуючих малих підприємств в Україні, слід зазначити, що для них є характерним: слабе технічне оснащення (багато підприємств функціонують на кустарній або напівкустарній технічній базі). Низьким є рівень механізації, відчувається нестача кваліфікованих кадрів; часто виготовляють таку продукцію, виробництвом якої ефективним є тільки на середніх і великих підприємствах, а звідси – збитки або низька рентабельність (заводи будматеріалів, підприємства, які виготовляють певні види машин невеликими серіями); ігнорування місцевих джерел сировини (постачають сировину і комплектуючі за тисячі кілометрів); недостатня орієнтація на місцеві ринки збуту своєї продукції.

Водночас пріоритетними сферами діяльності малих підприємств є: малосерійне виробництво продукції для місцевих потреб; певні сфери будівництва, орієнтовані на спорудження невеликих об'єктів; надання послуг населенню; громадське харчування; гуртова і роздрібна торгівля; інноваційний напрямок; виробництво товарів широкого вжитку; виготовлення комплектуючих і виконання субпідрядних робіт для великих підприємств.

Таким чином, малі підприємства мають значний вплив на розвиток економіки, що відбувається завдяки значній кількості конкурентних переваг. Але їм притаманні і ознаки, що визначають слабку життєздатність. З метою врівноваження дії різних груп факторів, які впливають на функціонування малих підприємств, вони потребують ефективної системи управління.

Література:

1. Гевко І. Б. Методи прийняття управлінських рішень : підруч. для студ. вузів / І. Б. Гевко. – К. : Кондор, 2017. – 187 с.
2. Белінський П. І. Менеджмент виробництва та операцій: підруч. для студ. вузів / П.І. Белінський. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 634 с.
3. Варналій З. С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва. - К., 2015. - 104 с.
4. Баєва О.В. Менеджмент організацій. Медичний та фармацевтичний менеджмент : навч. посіб. / О.В. Баєва ; МАУП. – К. : Персонал, 2012. – 336с.
5. Гончар М. Ф. Вдосконалення механізму прийняття управлінських рішення щодо націоналізації структури джерел фінансування інвестиційних проєктів розвитку підприємства / М. Ф. Гончар // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 24. – С. 3-6.
6. Антикризисное управление : учеб. для студ. вузов / под ред. : Э. М. Короткова. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 620 с.
7. Цивільний кодекс України – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

*Мазур Д.В.,
кандидат економічних наук
Саулюк М.М.,
магістр кафедри менеджменту
Вінницький кооперативний інститут*

ПОНЯТТЯ ВИТРАТ, ЇХ ВИДИ ТА СТРУКТУРА

Вивчаючи на протязі багатьох років економічну природу витрат, як економічної категорії, вчені-економісти сформували декілька концепцій, які тісно пов'язані з дослідженням економічної природи вартості. При цьому, у процесі виявлення економічного змісту витрат в економічній науці позначилися два основні підходи, що мають місце внаслідок розробки в ній двох парадигм – трудової і ринкової.

Підсумовуючи розгляд категорії витрат у межах трудової теорії вартості, необхідно підкреслити, що дію даної теорії економісти поширювали на умови одиничних виробників (абсолютних монополій). Відсутність конкурентного відбору товарів на ринку прирівнює ціну товару до витрат на його виробництво. Всі понесені виробником витрати відшкодовуються ціною продажу.

У ринковій концепції вартості витрати трактують по іншому. Тут виходять з рідкості використовуваних ресурсів і можливостей їх альтернативного застосування. Коли фірма вирішує, чи виробляти певний товар, вона тим самим відмовляється від створення іншої продукції. Звідси робиться висновок, що економічні витрати визначеного ресурсу, який використовується у даному виробництві, рівні його вартості (цінності) при найбільш оптимальному способі застосування у процесі створення товарів. Дефіцит ресурсів примушує виробника вибирати варіант їх найефективнішого використання. Це зумовлює відмову від одного способу використання ресурсу на користь іншого. У кінцевому результаті, економічні витрати – це сума засобів, оплачувана фірмою постачальнику, тобто сума грошей, необхідна для того, щоб ресурси були застосовані саме даною фірмою і при визначеному варіанті виробництва.

Витрати виробництва в такій інтерпретації являють собою оплату придбаних факторів виробництва, коли вони розглядаються під кутом зору підприємця, що прагне обґрунтувати оптимальну стратегію фірми і досягти поставленої мети, що полягає в одержанні необхідного доходу на кожному грошову одиницю, витрачену на покупку факторів виробництва.

Таке трактування цін і витрат виробництва висунув уперше Ж.Б. Сей. В основу формування ціни він покладав, так звані, «природні» норми винагороди трьох виробничих факторів:

- земельної ренти, яка визначалась, як диференційований надлишок понад граничні витрати оброблення землі;
- оплата праці, яка регулювалась довготерміновими витратами виробництва засобів існування;
- норма прибутку на капітал [1].

Виходячи із суб'єктивних оцінок витрат у рамках теорії ринкової економіки, останні можна представити як цінності альтернативних можливостей виробництва, що приносяться в жертву. Тим самим альтернативні витрати стають тією понятійною ланкою, що зв'язує воєдино закон попиту і принципи, що керують пропозицією. У межах попиту та пропозиції робиться вибір серед наявних альтернатив на основі зіставлення очікуваних вигод.

Одні й ті самі ресурси (сировина, матеріали, праця, засоби праці) представляють дуже різні можливості використання. Тому при їхній покупці необхідно заплатити ціну «кращої альтернативи». Звідси випливає, що цінність нереалізованих альтернативних можливостей перетворюється у витрати виробництва виробу, що випускається.

Подальша розробка змісту категорії «витрати виробництва» у теорії ринкової економіки була пов'язана з появою поняття граничних витрат, що являють собою приріст витрат у результаті виробництва нової додаткової одиниці продукції. Оскільки фірма завжди прагне до одержання максимального прибутку, вона збільшує обсяг виробництва, йде на додаткові витрати.

Визначення витрат в межах ринкової теорії вартості, на нашу думку, більше поширюється на галузі з високим рівнем конкуренції. В умовах цих галузей підприємству-виробнику необхідно визначати конкурентну поведінку з урахуванням альтернатив використання наявних ресурсів, визначати віддачу від здійснення витрат на виробництво додаткових одиниць продукції. В умовах монополізму підприємству-виробнику байдужі альтернативні витрати, гранична корисність продукції, яка виготовляється. Монополіст нарощує виробництво до тих пір, поки граничні витрати відшкодовуються за рахунок ціни продажу.

Сучасні теоретичні дослідження економічної сутності витрат зводяться, здебільшого, до описання залежності витрат (кривих витрат) від можливих типів технологічних ситуацій та ситуацій, пов'язаних з грошовими витратами.

Витрати визначаються первісно як зміна чистої вартості капіталу за мінусом зобов'язань, що зумовлено деякою виробничою операцією [2, с.135].

Функціональна залежність витрат:

$$C = F(V, x, T, m) \quad (1)$$

Де C – витрати (тобто зміна чистої цінності капіталу), V – повний очікуваний обсяг випуску продукції, $x = x(t)$ – рівень випуску в момент t , T – момент, в який повинна бути виготовлена перша одиниця продукції, m – тривалість виробничого періоду.

Узагальнення наведених концепцій визначення економічної сутності витрат дає можливість вважати, що вони споріднені. У переважній більшості економічних теорій витрати виступають як сукупність витрат капіталу, праці та земельної ренти. З іншого боку, розвиток економічної науки обумовив зміну речового змісту та соціально-економічної сутності витрат.

Витрати поділяють за елементами: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрати.

Отже, витрати підприємства можна класифікувати за різними ознаками. Однак з метою спрощення облікового процесу більшість підприємств обирають ту класифікацію, яка найбільш відповідає вимогам обліку витрат діяльності підприємства.

Література:

1. Сэй Ж.Б. Трактат по политической экономии / Сэй Ж.Б. – М.: Дело, 2000. – 229 с.
2. Гальперина В.М. Вехи экономической мысли: в 3 т. /Под ред. Гальперина В.М., – СПб.: Эк. Школа, 2000.

БАНКІВСЬКИЙ КОНТРОЛЬ У РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Особливості функціонування банківської системи в ринковій економіці обумовлюють необхідність організації контролю та нагляду за діяльністю комерційних банків. Банківська система виконує життєво важливу роль посередника, акумулюючи заощадження приватних осіб і підприємств, надаючи їх іншим фізичним і юридичним особам, тобто банки перерозподіляють мобілізовані грошові кошти для найбільш ефективного і продуктивного використання.

Контроль і регулювання банківської діяльності виступають однією з основних умов забезпечення фінансової стійкості. Потреба в інституті банківського нагляду виникла внаслідок особливої соціальної значущості й відповідальності банків перед суспільством.

Гене́за банківської системи України є однією з найважливіших сторінок вітчизняної історії. Процес ринкових перетворень у нашій державі об'єктивно стимулювався саме стрімким розвитком банківських установ, що є центральною ланкою ринкової системи організації економічних відносин. Отже, основою формування повноцінних ринкових інститутів та сукупності тих базових елементів, які пов'язані з рухом фінансових ресурсів та без яких узагалі неможливе функціонування ринкового господарства, є банківська система.

Історія розвитку банківської справи тісно пов'язана з історією діяльності банків та виникненням грошей. На жаль, немає достовірних відомостей про виникнення перших кредитних установ і характер здійснюваних ними позичкових операцій. Однак історичні дані свідчать, що перші банківські операції з обміну грошей існували ще за дві тисячі років до нашої ери у Стародавній Греції (IV ст. до н.е.), у Стародавньому Вавилоні (VI ст. до н.е.), у Стародавньому Єгипті та Римі.

Постійне удосконалення банківської діяльності зумовило формування сучасних банків як установ, які займаються досить широким колом фінансових питань, здійснюють розрахунково-касове обслуговування клієнтів і відіграють значну роль у розвитку економіки. Саме тому необхідна була особлива система контролю і регулювання діяльності банків – банківська система.

Загальними ознаками побудови банківських систем є наступні:

1. дворівневий характер банківських систем:
 - перший рівень – центральний банк;
 - другий рівень – комерційні банки, які безпосередньо надають економічним суб'єктам банківські послуги.
2. форми й методи регулювання банківської діяльності та грошово-кредитної сфери в цілому: ліцензування, операції центральних банків на грошовому ринку, уніфікація форм розрахунків тощо;
3. система нагляду за діяльністю комерційних банків.

Зазвичай виділяють три типи організації банківського нагляду, що відрізняються способами організації й роллю центральних банків:

- країни, в яких нагляд здійснює центральний банк;
- країни, в яких нагляд здійснюють інші органи, яким держава делегувала ці повноваження;
- країни, в яких нагляд здійснюють центральний банк спільно з іншими органами державного управління.

Банківський нагляд є однією з форм управлінської діяльності держави, оскільки, у зазначених відносинах центральний банк реалізує функцію державного управління банківським сектором. Банківський нагляд є сферою, яка повинна розглядатися як об'єкт державного управління, а діяльність банків – як сфера суспільного життя, де управлінська діяльність держави може бути необхідною, бажаною або доцільною [2]. Л. Кльоба конкретизує, що «банківський нагляд – це функція уповноважених органів, які коригують роботу банківських установ відповідно до законодавчо-нормативних норм і правил, а також певною мірою займаються нормотворчістю» [3].

За умови повної відсутності банківського нагляду держава отримує потенційні умови для фінансових правопорушень та зловживань, великі ризики банкрутства банку, понесені вкладниками збитки, втрату довіри до банківської сфери, а отже і різке зменшення надходження вільних коштів у банківський обіг,

послаблення вітчизняного ринку позичкових капіталів, зменшення вкладання коштів у виробництво, втрату зацікавленості інвестора, послаблення національної валюти тощо [1]. Надійний ефективний банківський нагляд — це суспільний товар, який неможливо придбати на ринку, але який, разом зі зваженою макроекономічною політикою, відіграє життєво важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності будь-якої країни. Витрати на проведення банківського нагляду справді великі, але, як засвідчила практика, збитки, завдані внаслідок неефективності нагляду, виявляються незрівнянно більшими.

Що ж стосується банківського нагляду, то У Законі України «Про Національний банк України» під банківським наглядом розуміється «система контролю та активних упорядкованих дій Національного банку України, спрямованих на забезпечення дотримання банками та іншими особами, стосовно яких Національний банк України здійснює наглядову діяльність законодавства України й встановлених нормативів, з метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників та кредиторів банку» [3].

Головне завдання органів банківського нагляду — забезпечення належного контролю за діяльністю банків, який би унеможлилював їх функціонування поза правовим полем, що часто призводить до банкрутства банку і втрати ним як власних, так і залучених коштів [3].

Діяльність комерційного банку регулюється центральним банком на всіх стадіях його життєвого циклу і циклу національної економіки.

Література:

1. Гладинець Н.Ю., Густей М.М. Проблеми і перспективи розвитку банківського нагляду в Україні. Економіка та суспільство. 2016 №7. С. 722-726.
2. Макаренко Ю.П., Тригуб А.В. Сучасний стан та шляхи удосконалення банківського регулювання та нагляду. Інвестиції: практика та досвід. 2017. №12. С. 62-67.
3. Панасейко І.М., Губа М.О. Банківський нагляд як інструмент забезпечення стабільності банківської системи України. Гроші, фінанси та Кредит. 2018. №23. С. 518-522.

Мартиненко М.І.,

студентка економічного факультету ЧНУ ім. Ю.Федьковича

РОЛЬ СТИЛЮ КЕРІВНИЦТВА В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЯМИ.

В умовах сучасного ринкового середовища одним з найважливіших напрямків діяльності підприємства є його інноваційна діяльність.

Інноваційна діяльність підприємства являє собою комплексний процес створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості свого виробництва[1].

Генеральним елементом механізму господарювання інноваційних підприємств має бути організація внутрішньої системи планування виробництва. Аби цього досягти, необхідно залучити стратегічне планування на виробництві, передумовою якого є виявлення першочергових потреб підприємства. Стратегічне управління інноваціями є елементом інноваційного менеджменту, завданням якого є вирішення широкого спектру питань планування і реалізації інноваційних проєктів, які сприяють якісним змінам в діяльності підприємства на ринку, виробництві або в соціальній сфері організації[2].

Виокремлюють дві основні цілі стратегічного планування:

1. Максимізація ефективності використання ресурсів . Використання обмеженого ресурсу, таких як капітал, люди, технології, планується.

2. Ефективна співпраця з зовнішнім середовищем. В задачі виокремлюють вдале пристосування до зовнішніх впливів на підприємство.

Правильна стратегія – запорука успіху інноваційної діяльності підприємства. Вибір стратегії є базовою складовою циклу інноваційного управління. Забезпечення мотивації просування інновацій є частиною обов'язків менеджменту організації та керівництва підприємства. В сучасних умовах ефективність інноваційної діяльності значною мірою залежить від стилю керівництва.

Стиль керівництва - сукупність усіх методів, прийомів, дій, які використовує керівник у своїй діяльності. В літературі стилі керівництва найчастіше поділяють на «автократичний» і «демократичний», проте такий поділ дуже умовний і важко зустріти представників цих стилей у «чистому вигляді». Поділ,

значною мірою, залежить від ситуації. У кожній конкретній ситуації керівник тяжіє до того чи іншого стилю керівництва залежно від цілей і ряду інших чинників: своєї природної особливості, здібностей, звичок, культури, знань.

Керівник в інноваційній діяльності мусить відчувати і розуміти психологічні тонкощі роботи науково-технічного персоналу. З іншого боку, такий керівник повинен мати здатність приймати вольові рішення щодо підтримки або відхилення певних проєктів.

В залежності від цільової орієнтації розрізняють дві категорії стилів керівництва в інноваційній сфері: те, що орієнтоване на завдання, і те, що орієнтоване на співробітників.

Перша категорію стилів керівництва орієнтована на досягнення цілей інноваційної діяльності шляхом точного дотримання процедур планування, організації та контролю виконання всіх запланованих елементів управлінських функцій. Такий стиль керівництва не розглядає можливість творчої ініціативи працівників в розвитку інноваційних проєктів. Вважається, що такий стиль керівництва ближчий до авторитарного формального і має назву трансакційним лідерством. Функції трансакційних керівників полягають у роз'ясненні працівникам поставлених завдань, створенні відповідних структур для їх виконання.

Керівництво, що орієнтоване на співробітників, передбачає створення найсприятливішого клімату для ініціативності працівників організації, делегує деякі обов'язки на підлеглих, має тісний контакт з колективом підприємства у процесі розробки і виконання інноваційних проєктів. В даній ситуації керівник докладає максимум зусиль для підбору оптимального творчого колективу, направляє і підтримує ініціативи працівників.

Отже, залежності від стилю керівництва, процеси ініціативного розвитку підприємства набувають того чи іншого характеру, а отже і мають різні кінцеві результати. Тож, стиль керівництва визначає не тільки виконання операційних процесів на підприємстві, а й в цілому напрям розвитку інноваційної стратегії та результати виконання її завдань.

Література

1. Економіка і фінанси підприємства: Підручник / Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк, О.В. Величко. – К.: «ЦП «КОМПРИНТ»», 2015. – 466 с.
2. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 448 с.
3. Малюта Л.Я. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : навчальний посібник / Л.Я.Малюта. – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2016. – 232 с.
4. Щедрина І. В. Інноваційна організаційна культура як спосіб підвищення конкурентоспроможності підприємства сфери послуг / І. В. Щедрина, П. Н. Александренко, О. І. Неборський // Проблеми сучасної економіки. – 2014. – № 2(50). – С. 342-345.

*Марусова С.С.,
магістрант кафедри Фінансів та економічної безпеки
Дніпровського національного університету
залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна*

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Незважаючи на складну фінансово-економічну та суспільно-політичну ситуацію в країні, ринок страхових послуг продовжує пошук оптимальної траєкторії розвитку в умовах стагнації економіки країни. Але, недосконале державне регулювання фінансового ринку України, зокрема, реалізація дозвільних та наглядових механізмів, корупції в процесі здійснення регуляторної політики, низька фінансова грамотність населення, нестача надійних фінансових інструментів збереження капіталу від інфляційних ризиків, неспроможність забезпечити права споживачів та професійних учасників ринку, виступили детермінантами волатильності показників розвитку страхового ринку, які продовжують стримувати розкриття потенціалу страхування в Україні.

Поточний стан страхового ринку України обумовлений рядом негативних аспектів, до яких Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України, віднесено наступні [1]:

- потребу у фінансовому забезпеченні страхових резервів вирішено шляхом підвищення рівня

тарифів, що у мовах скорочення попиту на страхові продукти та послуги, досить відчутно;

- погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання, що призвело до знаного обмеження їх бюджетів;
- недосконала структура та якість активів страхових компаній, загалом, за рахунок низької якості депозитів та переоцінення вартості цінних паперів;
- втрата платоспроможності банківського сектору, що обумовило невиконання зобов'язань;
- колосальна збитковість із-за виникнення страхових випадків, зокрема, у зоні проведення антитерористичної операції та тимчасово окупованої території;
- зростання потреби у негайному здійсненні страхових виплат саме за договорами довгострокового страхування життя;
- обмеження діяльності страховиків на валютному ринку в результаті дій Національного банку щодо стабілізації курсу валюти.

Зазначене значно дестабілізувало фінансовий стан вітчизняних страховиків та їх спроможність вчасно виконувати власні зобов'язання по страховим виплатам.

Також відзначено, що несприятливі умови функціонування та розвитку страховиків України загострювалися їх недобросовісною діяльністю. В результаті здійснення Нацкомфінпослуг наглядових заходів, зокрема, інспекційних перевірок та пруденційного нагляду вітчизняних страховиків виявлено, що факти несвочасного подання звітності, її недостовірність, маніпуляції зі страховими резервами, недотримання нормативів достатності, диверсифікованості та якості активів страхових резервів та інше.

Незважаючи на внутрішні та зовнішні загрози, послуги страхування як ніколи набувають актуальності у населення, оскільки рівень сукупного ризику життя в Україні значно зріс враховуючи обставини сьогодення. Але, без належного рівня довіри населення до ринку страхових послуг та його професійних учасників, перспективи його подальшого розвитку досить обмежені. В таких складних умовах функціонування страховиків, саме формування лояльності споживачів страхових продуктів дає змогу страховикам втримати позиції на ринку, оскільки вона виступає гарантом стабільності споживання за різних обставин.

Основні особливості страхової продукту, це його нематеріальність та неналежність до послуг першої необхідності, – обумовлюють складність його реалізації на страховому ринку. В умовах конкурентної боротьби на ринку страхових послуг фірми використовують як цінові, так і нецінові методи залучення потенційних клієнтів. До цінових відноситься формування тарифів на страхову послугу. До незаконних методів нецінової конкуренції відносять економічне шпигунство, перекупу фахівців зі страхування у конкурентів, махінації з документами або діловою звітністю та інше.

Однією з тенденцій сучасного страхового ринку є застосування методу нецінової конкуренції в основу якого покладено формування та просування власної програми лояльності, метою якої є розбудова довгострокових відносин з клієнтами. Лояльні до страхової компанії клієнти менш чутливі до ціни, витрачають більше коштів на продукти компанії, забезпечують позитивні рекомендації для компанії, а також витрати на обслуговування постійних клієнтів дещо менші. Загалом, у період кризи сформовані відносини дозволяють уникати зменшення частини лояльних клієнтів.

Програму лояльності страхової компанії визначається як «комплекс заходів, що здійснюється страховою компанією шляхом застосування різних маркетингових інструментів, з метою повторного продажу послуги у майбутньому, або продажу додаткових послуг для вже існуючих клієнтів». При цьому, витрати на створення та запуск програми лояльності полягають у невеликій зміні стандартних умов надання страхових послуг. В той же час, низький рівень лояльності зумовлює високий рівень плінності клієнтів, що спричиняє до нових витрат, пов'язаних із просуванням нових страхових послуг, а, отже, знижує прибутковість [2].

Беручи до уваги ототожнення поняття цінової толерантності та лояльності споживача наведемо фактори, що мають вплив на лояльність:

- якість страхового продукту;
- задоволеність клієнта (виступає одним з головних детермінантів лояльності та обумовлена відповідністю послуги потребам користувача);
- кількість релевантних альтернатив покупки (розмір уявного асортименту);
- бар'єри зміни страховика (цінові відмінності, різниці в якості надання послуг, складнощі при розірванні договору тощо);
- справедлива ціна (на власний погляд);
- особлива зацікавленість (захопленість) споживача в тому чи іншому страховому продукті.

Уточнимо, бар'єри зміни постачальника розуміють як втрати, що пов'язані зі зміною постачальника послуги; до цих втрат відносять якість обслуговування, імідж, надійність обслуговування клієнта, а також особливі умови платежів.

Якість обслуговування має величезний вплив на лояльність страхувальників: недостатня увага клієнту спричиняє незадоволеність послугою, що, у свою чергу, знижує рівень лояльності. Уникнення негативних ситуацій, які виникають при взаємодії, сприяє зміцненню лояльності та формуванню образу страховика у свідомості страхувальників, який максимально відповідає їхній уяві про страхову компанію.

Література:

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.

2. Шматко К.А. Розвиток ринку страхових послуг з урахуванням лояльності // Часопис економічних реформ №3(19)/2015. – С.29-34.

Мельник А.С.,

студентка 2 курсу магістратури

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ІНТЕГРОВАНІХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах динамічного розвитку економіки дедалі більшого значення набувають інформаційні технології та інтелектуальний капітал. Ті фактори, що склали конкурентні переваги для більшості компаній 25 років тому, вже не можуть розглядатись як гарантії майбутнього успіху. Протягом індустріального періоду, з 1850 по 1975 р., основні конкурентні переваги для організацій склали матеріальні активи та ефект від масштабів виробництва.

Перші моделі оцінки результатів діяльності підприємств, що з'явилися в 1920-х роках і поширилися практично в усіх країнах з ринковою економікою, є досить простими для розрахунку. Будуються вони винятково з фінансових показників (наприклад, мультиплікативна модель Дюпона чи показник ROI). У 70-90-х роках з'явилися інші концепції оцінки вартості й ефективності роботи підприємств, серед яких найбільшої популярності в останні роки набуває збалансована система показників (BSC) Нортон і Каплана [3].

У своїй відомій праці, присвяченій розвитку системи збалансованих показників, Нортон і Каплан (Каплан, Нортон, 2006) висловлюють думку про те, що компанія формує стратегію шляхом балансу 4-х факторів (перспектив) [3]:

- 1) Ринок і покупці;
- 2) Навчання і зростання (персонал);
- 3) Внутрішні процеси, спрямовані на досягнення мети;
- 4) Фінансові перспективи (об'єднують всі попередні фактори, дають їм єдину кількісну міру).

Останній з представлених факторів, через які реалізується загальна стратегія бізнесу, відображає суть фінансової стратегії. Згідно Брейлі і Майерсу (Брейлі, Майерс, 2007), вироблення фінансової стратегії – означає вироблення програми довгострокового фінансування тих сфер бізнесу, де компанія має реальні конкурентні переваги.

Передумовою виникнення BSc було прагнення керівництва західних компаній посилити управлінську функцію за рахунок органічного узгодження інтересів різних груп: акціонерів, споживачів, партнерів, кредиторів. Для того, щоб реалізувати подібну багатовекторну політику управління бізнесом, необхідно мати комплексну систему стратегічних цілей і ключових показників, добре збалансовану систему стратегічного вимірювання.

Результати досліджень сприяли появі концепції збалансованої системи показників (BSC), яка дістала назву «збалансована» внаслідок комплексного підходу до оцінки як матеріальних, так і нематеріальних активів, ґрунтуючись на чотирьох складових – фінанси, маркетинг, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання [2]. Як і традиційні системи, BSC містить фінансові показники як одні з основних критеріїв оцінки результатів діяльності організації, але підкреслює важливість показників нефінансового характеру,

що оцінюють задоволеність покупців і акціонерів, ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал співробітників з метою забезпечення довгострокового фінансового успіху компанії.

Отже, система Нортона і Каплана дозволяє менеджерам представити бізнес у чотирьох проєкціях, тобто передбачає відповіді на чотири запитання [3]: як фірму оцінюють клієнти (аспект клієнта)?; Як процеси можуть забезпечити фірмі виключні конкурентні переваги (внутрішньогосподарський аспект)?; яким чином можна досягти подальшого поліпшення стану фірми (аспект інновацій та навчання)?; як оцінюють підприємство акціонери (фінансовий аспект)?

Збалансована система показників (Balanced Scorecard – BSC) – це система стратегічного управління організацією на підставі вимірювання та оцінки ефективності її діяльності за набором показників, дібраних таким чином, щоб врахувати всі суттєві (з точки зору стратегії) аспекти діяльності організації (фінансові, маркетингові, виробничі і т. ін.). Вона трансформує місію і загальну стратегію організації у систему взаємопов'язаних показників.

Вирішення ключової фінансової проблеми, тобто максимізації матеріального добробуту власників організації, вимагає формулювання відповідних стратегічних фінансових цілей, які багато в чому специфічні і індивідуальні для кожної організації в конкретних умовах місця і часу. Важливим моментом при їх визначенні є необхідність вибору, на що слід зробити основний упор: на отримання прибутку або на генерування потоку грошових коштів. Якщо увага акцентується на отриманні прибутку, то фінансові показники, що вимірюють досягнення стратегічних фінансових цілей, будуть засновані на прибутку. Якщо ж увага акцентується на генеруванні грошового потоку, то фінансові показники, що вимірюють досягнення стратегічних фінансових цілей, будуть засновані на грошовому потоці грошових. При цьому остаточне рішення даної проблеми залежить від ситуації на конкретному підприємстві [2].

Незважаючи на зазначені вище специфічність й індивідуальність стратегічних фінансових цілей для кожної конкретної організації, досить часто до них відносять [4]: зростання доходу (грошового припливу) і розширення структури діяльності; скорочення витрат (грошового відтоку) і збільшення продуктивності; оптимізацію використання активів і інвестицій; ефективне управління фінансовими ризиками.

Зростання доходу (грошового припливу) і розширення структури діяльності організації досягаються за умов збільшення числа пропозицій продукції і послуг, завоювання нових клієнтів і ринків, розвитку товарів та послуг в сторону створення більш високої доданої вартості, відповідного перегляду цін.

Скорочення витрат (грошового відтоку) і збільшення продуктивності досягаються зниженням прямих і непрямих витрат і спільним використанням ресурсів з іншими бізнес-єдиницями.

Оптимізація використання активів і інвестицій характеризується прагненням скоротити оборотний капітал, необхідний для підтримки обсягу і розширення напрямків бізнесу, а також ефективного використання основних засобів за рахунок активізації раніше не задіяних ресурсів для розвитку нових сфер діяльності і ліквідації тих активів, які не виправдовують свою ринкову вартість.

Всі ці заходи сприяють збільшенню доходів (грошових притоків), одержуваних за рахунок більш ефективного використання фінансових і матеріальних активів. Ефективне управління фінансовими ризиками забезпечується за допомогою диверсифікації напрямків бізнесу, джерел доходу (припливу грошових коштів), бази клієнтів і розширенням географічного розміщення. Однак зазначені чотири стратегічні фінансові цілі мають певну специфіку досягнення на тій чи іншій стадії життєвого циклу організації і тому можуть описуватися різними вимірюваними показниками [4].

Стратегічні фінансові цілі не є незалежними і відірваними один від одного, навпаки, вони тісно між собою пов'язані і впливають один на одного. Визначення і документування причинно-наслідкових зв'язків між окремими стратегічними фінансовими цілями є одним з основних елементів фінансової складової збалансованої системи показників. Встановлені причинно-наслідкові зв'язки відображають наявність залежностей між окремими стратегічними фінансовими цілями. Для чіткого і однозначного вираження змісту стратегічних фінансових цілей, а також для визначення ступеня їх досягнення необхідні фінансові показники.

З метою забезпечення однозначного розуміння досягнення поставлених стратегічних фінансових цілей для кожної з них рекомендується використовувати не більше двох (в окремих випадках – не більше трьох, а у виняткових – не більше чотирьох) показників.

Очевидно, що рішення ключової проблеми фінансової стратегії має передбачати забезпечення достатньої стійкості фінансового стану організації, яке виражається в підтримці необхідних (цілових) значень найбільш істотних показників оцінки її статичного фінансового стану (фінансових коефіцієнтів) в довгостроковій перспективі (протягом 5 років і більше). Зокрема, до них можна віднести ряд

коефіцієнтів майнового стану, фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, оборотності, рентабельності, ринкової активності. Тому цілком логічно включення згаданих вище фінансових коефіцієнтів в фінансову складову ЗСП як її результативних показників (фінансових коефіцієнтів ЗСП).

Література:

1. Бабяк Н.Д., Паскалова А.Г., Збалансована система показників в оцінці ефективності управління витратами підприємства Науково-виробничий журнал Інноваційна економіка 4'2015[59]. С. 87-92
2. Ляшенко Г.П., Дерев'яно В.М. Збалансована система показників – необхідний інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємства Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право), 1(64) 2014. С. 23-31
3. Пан Л.В. Збалансована система показників (BALANCED SCORECARD – BSC) як інструмент ефективного управління стратегією організації. Наукові записки. Том 21. Економічні науки. С.
4. Партин Г.О., Митрухіна О.Я. Фінансова стратегія у системі управління фінансами підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.6. – с. 208-214

Мотуз К.В.,

магістрант Економіко-гуманітарного факультету,

спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», група ФК 1826

Науковий керівник – к.е.н., доцент Добрик Л.О.,

*Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна*

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Негативні наслідки економічної кризи, яка охопила Україну у останні роки здійснила значний вплив на фінансовий стан і загальні результати діяльності підприємств.

Наразі, більшість підприємств в Україні не можна вважати стабільно функціонуючими або такими, що мають стійкий фінансовий стан. Більш того, багато підприємств протягом останніх років зазнають значних збитків та опиняються на межі банкрутства.

У таких складних умовах підприємствам необхідно постійно здійснювати оцінку основних показників з метою підтримання належного рівня діяльності. Ліквідність є одним із найважливіших фінансових показників діяльності підприємств [4, с. 258]. Тому, в даний час особливо гостро постає питання щодо підвищення уваги до дослідження та аналізу ліквідності суб'єктів господарювання, а також пошуку нових підходів щодо підтримання рівня даних показників відповідно до нормативних вимог. Саме від рівня показників ліквідності у більшій мірі залежить стабільне існування підприємств, оскільки більшість з них припиняють свою діяльність саме через нестачу грошових коштів, а не за рахунок недостатньої рентабельності.

Управління ліквідністю підприємства потрібно здійснювати на засадах постійного контролю з урахуванням визначених пріоритетів і необхідності мінімізації ризику втрати ліквідності та платоспроможності [3, с.422].

Процес управління ліквідністю підприємства представлено більш детально графічно на рис. 1.



Рис. 1. Структурно-логічна схема управління ліквідністю підприємства

Для забезпечення високого рівня ліквідності підприємства потрібно постійно здійснювати аналіз господарської діяльності. Такий аналіз повинен містити комплексну оцінку балансу підприємства, а саме детальний аналіз складу, структури та динаміки активів та пасивів, оцінку фінансових результатів діяльності та напрямків використання прибутку [1, с. 99]. Важливим етапом такого аналізу має бути визначення достатнього рівня забезпечення підприємства необхідною кількістю оборотних активів для покриття поточних зобов'язань, а також виборі оптимальної структури капіталу та ефективних і раціональних напрямків його використання [2, с. 190]. Результатом проведеного аналізу є розробка поточних і перспективних планів подальшого розвитку підприємства та здійснення контролю за їх виконанням, з врахуванням всіх можливих ризиків в сьогоdnішніх ринкових умовах.

При обґрунтуванні концептуальних засад раціонального управління ліквідністю підприємства з метою стабілізації його діяльності необхідно виходити зі змісту основних завдань, функцій його фінансового менеджменту та загальних принципів організації.

Список використаних джерел:

1. Бунда О.М., Перова О.М. Методичні аспекти аналізу фінансового стану підприємства. Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки». 2015. № 2 (85). С. 99-107.
2. Крейдич І.М. Умови забезпечення платоспроможності підприємств в контексті їх фінансової безпеки. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2015. № 12. С. 190-198.
3. Олександренко І.В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2014. 6 (156). С.419–426.
4. Щербань, О.Д. Визначення сутності ліквідності та ділової активності підприємства. Інфраструктура ринку. 2019. № 32. С. 257–263.

Поліщук К.В.,

здобувач освіти фінансово-економічного відділення

Брода А.Ю.,

к.ю.н., викладач фінансово-правових дисциплін

Вінницький технічний коледж

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Актуальність теми. Страховий ринок один із невід'ємних елементів ринкової інфраструктури та фінансової системи будь-якої держави. Світовий досвід свідчить, що рівень розвитку економіки країни часто визначають за рівнем організації страхової справи, яка за рентабельністю у багатьох країнах світу випереджає промисловий та банківський сектори. Ефективно функціонуючий страховий ринок є важливим компонентом ринкової економіки адже створює страхове середовище, здатне забезпечити страховий захист.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теорії та практики функціонування страхового ринку у контексті розвитку фінансового ринку присвячено наукові праці Л.М. Алексеєнко, В.Д. Базилевича, О.В. Вірбулевської, О.О. Гаманкової, В.А. Диби, І.П. Малікової, Р.В. Пікус, О.Б. Пономарьової, Н.В. Приказюк

Метою статті є: дослідити і оцінити сучасний стан розвитку страхового ринку, виявлення особливостей і проблемних аспектів його функціонування, а також окреслення основних пріоритетів його подальшого ефективного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Глобальні зміни та стрімкий розвиток фінансових технологій, посилені складністю системи задіяних інститутів та використанням широкого спектру фінансових інструментів, визначаються вагомими зрушеннями як з боку пропозиції фінансових послуг, так і з боку попиту на них.

Страховий ринок змушений реагувати на окреслені трансформації задля максимального задоволення потреб і побажань своїх клієнтів з метою їх страхового захисту в частині удосконалення підходів до ведення бізнесу, розробки інноваційних каналів реалізації продуктів і надання послуг та технологій обслуговування [2].

На сьогдні страхування є одним із стратегічних секторів національної економіки, адже окрім реалізації компенсаційної функції, здатне значною мірою сприяти розв'язанню низки макроекономічних завдань держави шляхом акумуляції заощаджень у вигляді страхових премій і перетворення їх в

інвестиції. Водночас, страховий ринок України перебуває під дією ризиків, які виступають «кінгібіторами» його розвитку, основними серед яких є:

1) глобальні ризики, зумовлені циклічним характером розвитку світової економічної та фінансової систем, неможливістю передбачити час та масштаб чергової кризи;

2) макро- та мікроекономічні ризики, пов'язані із збереженням тенденцій до зниження темпів зростання національної економіки, рівня інвестиційної активності, високих рівня інфляції та відсотків за банківським кредитуванням;

3) фінансові ризики, що включають незадовільний фінансовий стан значної частини страховиків, низький рівень якості їхніх активів, залежність інвестиційних доходів від депозитної політики банківської системи;

4) ризики, до яких належать посилення цінової конкуренції та загроза банкрутства значної кількості страховиків.

Рівень розвитку страхового ринку визначається соціально-економічним становищем в країні, готовністю населення та суб'єктів господарювання до споживання такого роду фінансових послуг. Порівняно з європейськими країнами, де страхування охоплено понад 94% страхового поля, в Україні страхові послуги користуються значно меншим попитом (10–15% страхового поля), особливо у галузі майнового та окремих видів особистого страхування, [3].

Сучасний стан розвитку страхового ринку України свідчить про те, що він недостатньо ефективно виконує свою роль у функціонуванні фінансової системи. Так, за оцінками експертів, частка страхових платежів за особистим страхуванням в Україні становить усього 4-5%, тоді як у Західній Європі та США цей вид послуг займає близько 60%, у Японії – 80%, у Великобританії – 70%, а у світі в середньому – 58,3%. Загальний обсяг страхових послуг на фінансовому ринку України в останньому десятиріччі за зібраними преміями дорівнював 0,06% світового обсягу і був меншим у 400 разів порівняно із США, у 60 разів – із Німеччиною, у 50 разів – із Францією [3].

Дослідження основних тенденцій розвитку страхового ринку вказує на стабільну тенденцію щодо скорочення кількості страхових компаній в Україні, що вказує на процес консолідації страхової системи. Так, на кінець 2017 року кількість страхових компаній становила 294, з яких 33 надавали послуги страхування життя (СК «Life») та 261 страхова компанія, що здійснювала види страхування, інші, ніж страхування життя (СК «non-Life»).

Незважаючи на значну кількість страхових компаній, в Україні 99,5% валових страхових премій акумулюють 150 СК «Non-life», та 99,9% – 20 СК «Life». Така ситуація вказує на високу концентрацію на ринку страхування «Life» та свідчить про існування багатьох (близько 144) компаній «псевдостраховиків» у цій сфері, на які припадає лише 0,5% ринку.

Для розвитку нових перспективних напрямків страхування страхову галузь необхідно очистити від недобросовісних гравців та сформувані більш жорсткіші вимоги до рівня їх ліквідності, платоспроможності та мінімального капіталу, що допоможе страховикам виконувати свої зобов'язання навіть у кризові часи.

Ринок страхування в Україні наразі демонструє позитивну динаміку свого розвитку. Проте, у зв'язку із інфляцією, наявного зростання ще недостатньо, щоб повернути втрачені за кризові роки обсяги його діяльності. У 2017 році розмір валових страхових виплат становив 10536,8 млн. грн. (приріст на 19,2% порівняно з 2017 роком), у тому числі у non-life страхуванні – 9980,5 млн. грн. (або 94,7%) та у страхуванні життя – 556,3 млн. грн. (або 5,3%). Високий рівень валових страхових виплат спостерігається з таких видів страхування: медичне страхування – 58,0%; обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 47,1%, добровільне особисте страхування – 38,7%, недержавне обов'язкове страхування – 37,9%, страхування фінансових ризиків – 33,6%. Рівень страхових виплат, який показує частоту виплат страховими компаніями за страховими договорами, в Україні у 2017 році становив 24,26%, що у порівнянні із розвиненими страховими ринками, де рівень страхових виплат становить близько 75%, а страховики активно розраховуються із клієнтами за своїми зобов'язаннями, все ще залишається на доволі низькому рівні. Рівень страхових виплат значною мірою впливає на довіру споживачів до страхових продуктів, а його низьке значення негативно впливає як на імідж вітчизняних страхових компаній, так і страховий ринок загалом, адже ще більше посилює недовіру з боку страхувальника

Таким чином, страхування у нашій країні й досі не виконує у повній мірі свої важливої ролі на відміну від більшості розвинених країн світу, де страхова галузь є важливим атрибутом та головним фактором стимулювання економіки.

У 2017 році обсяг загальних активів страховиків становив 57381 млн грн, що на 2,3% більше у порівнянні з відповідним показником минулого року. Аналіз структури активів страхових компаній свідчить, що серед напрямів інвестування й надалі переважають вкладення в цінні папери – 39,4% (в акції – 18,4% та

цінні папери, що емітуються державою – 18,2%) та банківські вклади – 33,9%. Доцільно зауважити, що вибір напрямів для інвестування вітчизняними страховиками кардинально відрізняється від підходів до інвестування у їхніх іноземних колег. Зокрема, у практиці розвинених країн світу активи інституційних інвесторів лише на 4-7% формуються за рахунок банківських інструментів, а основна частина коштів інвестується в акції (близько 60%) та боргові цінні папери (близько 25%). Іншим важливим індикатором, що відображає ступінь поширеності страхового захисту і дає можливість оцінити рівень розвитку страхового ринку є показник щільності страхування (розмір страхової премії на одну особу).

Страховий ринок країни вважається розвиненим, а страхування належним чином використовується як механізм фінансування ризиків та інструмент страхового захисту держави, якщо цей показник становить більше 140 дол. США. Доцільно відзначити, що для України характерним є низький рівень поширеності страхових послуг, адже витрати однієї особи на страхування в середньому становлять 65,4 дол. США, в той час, як в Польщі показник щільності страхування має значення 140 дол. США, в Німеччині – 1482 дол. США, в Японії – 5-6 тис. дол. США [2].

Для успішного розвитку та покращення ситуації на українському ринку страхових послуг необхідна злагожденість та скоординованість роботи як держави, так і страхових компаній. При цьому держава має забезпечити ринок стабільною нормативною базою, необтяжливим державним наглядом, а з іншого боку страхові компанії мають бути максимально сумлінними та чесними у процесі співпраці зі своїми клієнтами.

Висновки. Узагальнюючи вищезазначене можна стверджувати, що страховий ринок України перебуває на етапі розвитку та інтеграції у світовий простір. Основними факторами під впливом яких функціонує ринок страхування в Україні є: продовження військового конфлікту в країні; обмеження платоспроможного попиту з боку кінцевих споживачів послуг (страхувальників) через зниження рівня вільних доходів населення. На даний момент ефективне функціонування страхового ринку України гальмується відсутністю єдиної державної стратегії щодо розвитку ринку страхових послуг в державі, нестабільністю економічної ситуації в державі, низьким рівнем страхової культури та фінансової освіченості учасників страхового ринку, браком ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів, низьким рівнем капіталізації вітчизняних

Список використаних джерел:

1. Абакуменко О.В. Моделювання рівня конкуренції на фінансовому ринку України / О.В. Абакуменко // Бізнесінформ. – 2013. – № 5. – С. 302–310.
2. Базилевич В.Д. Новітні тенденції та протиріччя на страховому ринку України / В.Д. Базилевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 133. – С. 5- 8.
3. Гаманкова О.О. Інформаційні вади дослідження ступеня монополізації ринку страхових послуг України / О.О. Гаманкова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 80 – 87.
4. Городніченко Ю.В. Сутність, значення і необхідність інституційних інвесторів на фондовому ринку України / Ю.В. Городніченко // Економічний аналіз. – 2015. – №31. – С. 102 – 107.

Ратинський В.В.,

К.е.н. ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Дмитрів У.І.,

студентка 4 курсу

Тернопільський національний технічний університет

ЯКІСТЬ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Аудиторські послуги з точки зору аудиторської діяльності можна розглядати як їх здатність задовольняти потреби замовника та суспільства в отриманні достатнього рівня впевненості у фінансовій інформації, що виступає предметом аудиту. На наш час аудит відокремлений в самостійний напрям комерційної діяльності і є комплексом професійних послуг. У наданні аудиторських послуг найважливішу роль відіграє питання якості. Без якісного виконання замовленої послуги аудиторська фірма не здатна отримати прибуток.

За час історичного розвитку контролю якості аудиту було зібрано значний обсяг інформації та проведено безліч досліджень. Основний внесок у цей процес зробили такі вчені, як Адамс Р., Білуха М. Т., Соколов Я. В., Суйц В. П., Шеремет А. Д., Лінник В.Г., Огійчук Н.Ф., Пушкар М.С., Сопко В.В., Сук Л.К., Янчева Л.М., Бутинець Ф. Ф., Лоббек Д., Дорощ Н., Данилевський Ю. та інші. Існує ще багато проблемних питань контролю якості аудиту, їх дослідження актуальне й сьогодні. Та перш за все необхідно розглянути поняття «якість аудиторських послуг», адже існує чимало думок щодо розкриття його сутності. Наприклад:

– Ф. Ф. Бутинець зазначає, що під якістю в аудиторській практиці слід розуміти максимальне задоволення інформаційних потреб користувачів результатами виконаних аудитором робіт, послуг та супутніх аудиту робіт відповідно до інтересів власника, суспільства та конкретного замовника в межах вимог чинного законодавства України, стандартів аудиту та «Кодексу професійної етики аудиторів».

– О. Р. Суха та О. В. Марчук звертають увагу на те, що якість послуг гарантує довіру громадськості до результатів роботи аудиторів, які мають демонструвати перед спостережними органами адекватність виконання своїх обов'язків.

– С. В. Драч та інші автори зауважують, що підвищення якісного рівня аудиторських послуг сприятиме очищенню аудиторів від випадкових людей, які ставлять прибутковість понад професійні стандарти.

Необхідно зазначити, що під якістю аудиторських робіт і послуг доцільно враховувати здатність задовольняти встановлені та перспективні потреби замовника в отриманні достовірного рівня впевненості в інформації і забезпечити достовірність цієї інформації. З даного визначення доречно виділити основний професійний принцип аудиту – «забезпечення якості», який надає гарантію громадськості й спостережним органам, що аудитори та аудиторські фірми у своїй діяльності додержуються встановлених стандартів аудиту й етичних норм [6].

Забезпечення якості аудиторських послуг можливе через запровадження нормативних вимог і внутрішніх стандартів та формування системи управління якістю в аудиторських фірмах. Нормативна база формується на перших двох рівнях регулювання аудиторської діяльності. На першому рівні – законодавче регулювання (державний рівень), на другому рівні – нормативно - методичне регулювання та контроль (рівень професійних організацій), а розробка і запровадження системи управління якістю здійснюється на третьому рівні – внутрішнє регулювання аудиторських організацій (рівень суб'єктів аудиторської діяльності). Аудиторські фірми й аудитори зобов'язані розробити та впровадити у практику таку систему контролю якості, яка б забезпечувала обґрунтовану впевненість у тому, що сама фірма та її персонал діють відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості й етики, Кодексу етики професійних бухгалтерів і законодавчих та нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, а також у тому, що висновки (звіти), які надаються фірмою, відповідають умовам завдання [2].

З метою забезпечення своїх повноважень Аудиторська палата України за останні роки прийняла ряд надзвичайно важливих нормативних документів з питань контролю за якістю надання аудиторських послуг, а саме:

- Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг», затверджене Рішенням Аудиторської палати України від 27.09.2007 р. № 182/4 зі змінами;

- Положення про зовнішні перевірки систем контролю якості аудиторських послуг, створених аудиторськими фірмами та аудиторами відповідно до професійних стандартів, законодавчих і нормативних вимог, затверджене Рішенням Аудиторської палати України від 23.04.2009 р. № 201/4 зі змінами.

Прийняття зазначених положень свідчить про посилення уваги держави до проблем якості аудиту та формування його ґрунтовної методологічної бази. Проте, український ринок аудиторських послуг не повною мірою задовольняє вимоги споживачів. Такий стан справ має ряд причин, які не завжди залежать від на рівні держави на рівні професії на рівні суб'єктів аудиторської діяльності на рівні окремої аудиторської фірми на рівні окремої аудиторської перевірки суб'єктів аудиторської діяльності, а зумовлюються, по-перше, недосконалістю законодавчої і нормативної бази, по-друге, низьким рівнем розвитку фондового ринку в Україні, що не дає змоги визначити фактичну вартість капіталу підприємств та здійснювати вільний його перерозподіл. Це породжує нерозуміння важливості аудиту і соціально-економічних переваг інформації, яка підтверджена аудитором та якій можна довіряти. А в разі виникнення проблем із використанням такої інформації клієнт вправі оскаржити і відшкодувати збитки, що виникли внаслідок її використання. Ця можливість, підтверджується тенденціями росту вимог до контролю якості аудиторських послуг та прикладами виплат величезних штрафів міжнародними аудиторськими компаніями за підтвердження недостовірної інформації [4].

Адекватність конкретних процедур контролю якості залежить від таких умов: загальноекономічних (стану національної економіки, трудового законодавства, системи оподаткування тощо); аудиторської діяльності (нормативно-правової бази, елементів регулювання аудиторської діяльності, системи контролю якості послуг тощо); регіональних (особливостей економічного розвитку регіону, підтримки малого й середнього бізнесу, наявності економічного потенціалу в регіоні тощо); внутрішньофірмових (розміру організації, етики й незалежності, організації управління, кадрового складу, професіоналізму тощо). Зовнішній контроль якості аудиту здійснюють з боку: Спілки аудиторів України, при якій створено Комісію з контролю за дотриманням вимог стандартів та етики; Аудиторської палати України, при якій створено Комісію з контролю якості. Крім того, до перевірок можуть залучатися окремі аудиторські фірми, які отримали акредитацію в АПУ. Контроль якості аудиту може бути: попереднім; поточним та наступним.

Попередній контроль виконується на етапі атестації аудиторів і аудиторських фірм і видачі їм дозволів на зайняття аудиторською діяльністю.

Поточний контроль здійснюється за двома напрямками: контроль окремих аудиторських перевірок; загальний контроль якості аудиту. Поточний контроль припускає перевірку: дотримання принципів незалежності, професіоналізму й компетентності аудиторів; виконання вимог законодавства.

Наступний контроль за якістю аудиторських перевірок і наданням супутніх послуг здійснює уповноважений орган, який може здійснювати такі перевірки власними зусиллями, а також делегувати право їх здійснення акредитованим професійним аудиторським об'єднанням відносно учасників цих об'єднань. Вважаємо, що під час зовнішнього контролю доцільно приділяти значну увагу методологічній базі аудиторської фірми, що перевіряється, наприклад, обґрунтованим способом розрахунку рівня суттєвості й необхідного обсягу вибірки [1]. Зовнішній контроль якості аудиторських послуг має надати користувачеві певний рівень впевненості, про те, що при виконанні завдань суб'єкт аудиторської діяльності дотримується вимог якості процесу виконання, що дозволяє такому суб'єкту працювати в межах прийнятого професійного ризику, а отже забезпечувати якість результату надання послуги. Найбільш доцільним визначення результату зовнішньої перевірки контролю якості аудиторських послуг є його представлення у формі обмеженої впевненості, як результату того, що в процесі здійснених контрольних процедур не було виявлено свідчень, що вказують на існування документально підтверджених порушень норм законодавства та вимог професійних стандартів, що регулюють аудиторську діяльність [3].

Окрім зовнішнього контролю, якість аудиторської діяльності повинен забезпечувати і внутрішній контроль. Система внутрішнього контролю є процесом, який організовує і здійснює керівництво для того, щоб забезпечити впевненість у досягненні цілей з погляду надійності фінансової (бухгалтерської) звітності, ефективного використання ресурсів, а також відповідності діяльності чинним нормативно-правовим актам. Внутрішній контроль передбачає: контроль основним аудитором роботи своїх асистентів, контроль роботи аудитора з боку адміністрації, контроль адміністрацією фірми кваліфікаційного рівня персоналу та дотримання ним етичних норм.

Отже, контроль якості аудиторських послуг відіграє важливу роль у роботі аудиторських фірм. Достовірність їх роботи повинна ретельно перевірятись, адже аудитори несуть велику відповідальність за достовірність інформації, яку вони подають. Якісна робота аудиторських послуг необхідна для зміцнення позиції аудиту на внутрішньому і зовнішньому ринках країни.

Провідною концепцією формування системи контролю якості аудиторських послуг є незалежність органів контролю, що базується на принципах компетентності, відповідальності, конфіденційності та суспільної користі.

Поєднання професійних та громадських інтересів при проведенні контролю якості аудиторських послуг забезпечують максимальну ефективність процедур контролю. Міжнародна співпраця в частині застосування конкретних підходів до формування ефективної системи контролю якості дозволить уникнути ряду помилок, допущених професійними організаціями аудиторів у розвинених країнах світу та забезпечить якісну інтеграцію вітчизняних систем обліку і аудиту в міжнародну спільноту.

Література:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / пер. з англ. : Ольховська О. Л., Селезньов О. В., Зеніна О. О. та ін. – К. : МФБ, АПУ, 2010. – 842 с.;

2. Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 "Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг", затверджене рішенням Аудиторської палати України № 182/4 від 27.09.2007 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Аудиторської палати України. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/content.php?lang=ukr&c=page.php&id=2>;

3. Аудит в системі економічних відносин України: сучасний стан та концепція розвитку : монографія / В.В. Рядьська. – Чернівці : Видавець Лозовий В.М., 2014. – 231 с;
4. Кузуб О. А. Контроль якості аудиторських послуг – реалії та сподівання // Аудитор України. – 2008. – № 15(143). – С. 12–15 (редакція 2010 року);
5. Макеєва О. Організація системи забезпечення якості в аудиторській практиці // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 34–36;
6. Редько О.Ю. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 1. – С. 46–54.

*Секмедіна Є.О.,
магістрант кафедри міжнародних економічних відносин,
Одеський національний економічний університет*

АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Одеський регіон вважається прибережним, містить найбільшу кількість портів в Україні, має важливе значення для міжнародних водних шляхів. На його території є широкий вихід на Чорне море і на великі річкові маршрути - Дунай, Дністер, Дніпро і Дон. Міжнародний водний шлях Дунаю - це найкоротший вихід з Європи на Чорне море, річка Дністер грає важливу роль в логістиці Молдови і Чорного моря, Дніпро - з'єднується з Центральною Україною і Білоруссю.

Сільське господарство займає провідне місце в галузевій структурі агропромислового комплексу України. В аграрному секторі зайнято майже 70% працівників середнього віку і виробляється більше 65% сільськогосподарської продукції. За характером продуктів сільське господарство відноситься до другого підрозділу суспільного виробництва товарів народного споживання.

Сільське господарство є невід'ємною і важливою галуззю економіки країни, а також основним джерелом продовольства. Кожній країні потрібні продукти, якими вона може себе забезпечити. Отримання продуктів харчування, а також сировини для виробництва на ринку безпосередньо залежить від продуктивності сільського господарства. Зовнішня торгівля розглядається як джерело додаткових доходів країни, та призначена для забезпечення зростання доходів з однаковими виробничими можливостями.

Для України характерні низькі показники експортного потенціалу регіонів. Підприємства не здатні виробляти товари, технологію і послуги, конкурентоспроможні на світових ринках при досягнутому рівні розвитку ресурсів, продуктивних сил, науки, сервісно-збутової інфраструктури та системи валютно-фінансової підтримки експорту.

В сучасних умовах світових інтеграційних процесів важливим компонентом зовнішньої торгівлі України є нарощування експортного потенціалу країни і розширення кола зовнішньоторговельних партнерів. Експортний потенціал багато в чому визначає місце країни в міжнародному поділі праці. Його ефективне впровадження залежить від стабільного взаємодії суб'єктів бізнесу з історично склалися зовнішньоторговельними партнерами одночасно перспективами освоєння нових ринків збуту конкурентоспроможної продукції. Для цього необхідно встановити тісні відносини між українськими виробниками та їх торговими партнерами в інших країнах світу на основі дипломатичних відносин, міжнародних договорів і угод, що регулюють різні галузі і аспекти співробітництва. Товарна і географічна структура українського експорту протягом останнього десятиліття дуже змінилась. Однак незмінною залишається його сировинна спрямованість. Україна постачає за кордон в основному продукцію з незначною доданою вартістю, головним чином напівфабрикати, разом з вивезенням сировини становлять приблизно 60% українського експорту. При цьому проблема України не в самому експорті сировини, а в тому, що вона мало експортує товар і не адаптувалася до вимог і стандартів, які діють в світовій торгівлі [1, с.525].

Одним із важливих завдань реформування економіки України є трансформація агропромислового комплексу, підвищення його конкурентоспроможності на світових ринках.

Агропромисловий комплекс відіграє значну роль в економіці Одеської області і має такі основні напрямки, як вирощування зерна і худоби. Земельні ресурси представлені в основному чорноземними ґрунтами, що в поєднанні з м'яким кліматом дозволяє отримати задовільні результати від сільського

господарства. Виробляються соняшник, виноград, птиця, свині. Найбільші торговельні партнери Одеського регіону - Європейський союз, Туреччина, Індія, Єгипет і Китай. Аналіз статистики демонструє, що частка європейських в експортних поставках складає 17,7%. У першому місяці 2018 року експорт товарів досяг суми в 144,7 млн. доларів США. У порівнянні з січнем попереднього року експорт збільшився на 51,5% (на 49,2 млн. доларів.), Імпорт - на 28,8% (22,6 млн. доларів.). Позитивне сальдо склало 43,5 млн. дол. У січні 2017 го року також зазначалося позитивне сальдо в розмірі 16,9 млн. доларів США. Всього за 5 місяців 2017 го року Одеська область продала в ЄС товарів на 143,4 мільйона доларів США. Для порівняння, за п'ять місяців 2013 року року цей показник склав 192 мільйони доларів. Іншими словами, з часу підписання угоди про асоціацію з ЄС експорт продукції підприємств Одеської області в Європу скоротився на 25% [2].

В результаті можна зробити висновок про високий потенціал регіону в зв'язку з географічним положенням, розвинутою транспортною інфраструктурою, високим інтелектуальним потенціалом, наявністю аграрного структури, обробна промисловість. Але без розробки подальшої стратегії стабільного збалансованого розвитку, яка повинна враховувати не тільки економічні, а й соціальні та екологічні аспекти, ресурси Одеси будуть використовуватися неефективно.

Список літератури

1. Мосейко, В., Азіна, Ю. Многофакторная оцінка експортного потенціалу малих і середніх підприємств регіону // Вісник Волгоградського державного університету. Серія 3. Економіка. Екологія, 2012. - №2 (21). - С.63-71.21. Борисюк Н.К., Прудко Р.М. Розвиток експортного потенціалу регіону з метою його інтеграції в світову спільноту /Н.К. Борисюк, Р.М. Прудко // Взаємодія реального та фінансового секторів в трансформаційній економіці. Матеріали Міжнародної наукової конференції. - Оренбург: ІПК ГОУ ОДУ, 2008. - С. 525-528

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

3. Барилевич О. М. Стан та проблеми розвитку сільського господарства України / О. М. Барилевич. // Молодий вчений. – 2015. – №8. – 36–39.

Семенюк А.С.,

магістрант економіко-гуманітарного факультету,

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», групи ФК 1821

Науковий керівник – доц. Гненний М.В.,

Дніпровський національний університет

залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сучасному етапі розвитку національної економіки України, в умовах політичної кризи та політичної нестабільності, ліквідність та платоспроможність підприємства є однією з найважливіших умов їх господарської діяльності.

Платоспроможність підприємства полягає у його готовності негайно погасити короткотермінову заборгованість власними коштами. Основними ознаками платоспроможності є: наявність у достатньому обсязі коштів на поточних рахунках; відсутність простроченої кредиторської заборгованості

Здатність підприємства вчасно та в повному обсязі розраховуватись за плановими платежами та терміновими зобов'язаннями, підтримуючи при цьому звичайний темп господарської діяльності, є однією з вимог фінансової стабільності підприємства та його конкурентоспроможності.

Ліквідність і платоспроможність підприємства дає йому можливість стабільно фінансувати власну діяльність, що відображається у забезпеченості фінансовими ресурсами та характеризує надійність фінансових відносин з іншими фізичними та юридичними особами

Для повноцінного функціонування підприємства в сьогоденних умовах, кожне підприємство має дбати про хороші показники платоспроможності. При розробці політики раціонального управління

платоспроможністю підприємства розробляється комплекс заходів, спрямованих на забезпечення прискорення оборотності окремих видів поточних активів

Ліквідність підприємства – це спроможність своєчасно перетворювати активи на гроші з метою виконання необхідних платежів, становить одну із необхідних умов забезпечення платоспроможності. Платоспроможність підприємства визначається як здатність покриття всіх зобов'язань підприємства усіма активами.

Платоспроможність характеризує здатність організації і підприємств своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Фінансове стійке підприємство, яке працює рентабельно, має реальну можливість бути платоспроможним, оскільки забезпечує в процесі кругообігу виробничих фондів перевищення грошових надходжень над їх видатками, тобто сплачує борги і накопичує власний капітал

Ліквідність означає безумовну платоспроможність підприємства і передбачає постійну тотожність між його активами та зобов'язаннями одночасно за загальною сумою, термінами перетворення активів у гроші та термінами погашення зобов'язань.

При розробці політики управління ліквідністю підприємства потрібно враховувати особливості необоротних та оборотних активів як об'єкта фінансового управління. Головне завдання в області управління ліквідністю полягає в обґрунтуванні оптимального варіанту вкладення коштів в оборотні активи за критерієм максимізації рівня ліквідності.

Управління ліквідністю оборотних активів підприємства повинно обов'язково поєднуватися з управлінням поточними пасивами, оскільки від їхньої узгодженості залежить формування та можливість нарощення чистого оборотного (робочого) капіталу. При цьому важливе значення має обрана стратегія фінансування оборотних активів. У теорії фінансового менеджменту виділяють чотири моделі її реалізації: ідеальну, агресивну, консервативну та компромісну.

Платоспроможним вважається підприємство, якщо його загальні активи більші, ніж довгострокові та короткострокові зобов'язання. Для детальнішої оцінки платоспроможності визначають зміну величини чистого оборотного капіталу, тим більш платоспроможним є підприємство. Оскільки можливість конвертування різних видів оборотних активів у засоби платежу є різною, то для оцінки платоспроможності підприємства використовують коефіцієнти платоспроможності.

Методику оцінки платоспроможності підприємства доцільно здійснювати за такими пунктами: аналіз ліквідності балансу підприємства; оцінка фінансового стану підприємства; розрахунок і аналіз основних показників ліквідності; розрахунок показників поточної платоспроможності; інтегрального показника та загального показника платоспроможності.

До основних напрямів удосконалення управління платоспроможністю слід віднести покращення управління дебіторської заборгованістю, запасами та грошовими потоками цього підприємства.

Існують такі резерви відновлення та підвищення платоспроможності підприємств:

- продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків готової продукції.
- запровадження прогресивної технології і автоматизації виробництва.
- забезпечення фінансової участі персоналу в санації підприємства.
- вирішення проблеми енергоспоживання.
- використання нових ефективних технологій.
- збільшення валового прибутку за рахунок зменшення витрат.

Щодо політики управління платоспроможністю на підприємстві, вона має включати наступні заходи:

- орієнтація на більше число дебіторів для мінімізації ризику несплати одним або декількома великими дебіторами;

- встановлення ліміту на максимальну суму кредиту, а також термінів, на які кредити будуть надані;
- внесення в договір пункту про санкції за порушення умов співпраці;
- надання знижок дебіторам за умови дострокового погашення позики;
- страхування ризиків;
- оцінка ділової репутації і платоспроможності дебіторів;
- створення резерву сумнівних боргів.

Управління платоспроможністю підприємств можна репрезентувати як процес управління їх активами і пасивами, а саме грошовими коштами, дебіторською та кредиторською заборгованістю, запасами, позаоборотними активами, залученими ресурсами та власним капіталом.

Однією із найважливіших характеристик діяльності підприємств у сучасних умовах є платоспроможність, адже нині діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання значною мірою

ускладнюється тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів. Аналіз платоспроможності підприємства є дуже важливим для забезпечення подальшого розвитку суб'єкта господарювання на конкурентному ринку. Платоспроможність тісно переплітається із фінансовою стійкістю і ліквідністю підприємства, що потребує їх комплексного аналізу

Література:

1. Горбатенко А.А. Оцінка платоспроможності підприємства в кризових умовах / А.А. Горбатенко // Вісник Української академії Банківської Справи. – 2009. – № 1 (26). – С. 31 – 40;
2. Кривдюк А.В., Яцишина С.С. Дослідження економічної категорії платоспроможності підприємства // Економічний простір. – № 15. – 2008 – С. 185-190;
3. Журавльова Ю.Ю. Класифікація зовнішніх факторів впливу на платоспроможність підприємства / Ю. Журавльова // Вісник Київського національного торговельно- економічного університету. – 2005. – №4. – С. 60-67.

Тардаскіна Т.М.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу

Дулгерова К.С.,

магістрант

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Невід'ємною складовою успішного функціонування підприємства на ринку є розвиток маркетингової діяльності та ефективне використання сучасних інформаційних технологій. Співіснування цих факторів стало основою для виникнення нового напрямку в сучасній концепції маркетингу -Інтернет-маркетинг. Інтерес до використання Інтернет-маркетингу виникає внаслідок швидкого розвитку глобальної мережі Інтернет, що зачіпає більшу частину бізнес-процесів. Дослідники та практики маркетингу піклуються про можливість застосування Інтернету як засобу спілкування та нового бізнес-середовища. Існує поступова модернізація маркетингової діяльності на основі Інтернет-технологій.

Метою роботи є дослідження розвитку Інтернет-технологій у маркетинговій діяльності підприємств.

Перші системи електронної комерції у своїй найпростішій формі з'явилися у 1960-х роках у США та використовувалися здебільшого у транспортних компаніях для замовлення білетів та обміну інформацією між транспортними службами перед підготовкою до рейсів. Донедавна електронна комерція в Україні не мала значного поширення, але протягом останніх років набуває все більшого розвитку. Одним із основних елементів такої комерції є Інтернет- маркетинг, який набуває розвитку з появою електронної комерції. На цьому етапі майже неможливо розвивати підприємство, не подавши інформацію в Інтернеті [1].

Більшість дослідників у цій галузі не виділяють Інтернет-маркетинг з незалежної наукової галузі. Деякі стверджують, що Інтернет має унікальні функції, які значно відрізняються від характеристик традиційних маркетингових інструментів. Одним з них є його гіпермедійний характер. Тому, що визначає Інтернет-маркетинг в якості нового напрямку в маркетингу – гіпермаркетинг як теорію та методологію ринку в онлайновому середовищі гіпермедіа. Деякі вважають, що Інтернет-маркетинг є частиною загальної маркетингової стратегії компанії, визначає його як маркетингову технологію з використанням комп'ютерних систем і мереж і допомагає вам вирішувати лише ті завдання компанії, які будуть ефективними з точки зору доходів і витрат. Електронний маркетинг(е-маркетинг), а також Інтернет-маркетинг – маркетинг на основі електронних технологій. На практиці це стосується Інтернет-технологій продажу, а саме електронної комерції та традиційної комерції, яка використовує Інтернет як допоміжну технологію. Якщо маркетинг залучає і зберігає клієнтів, то Інтернет-маркетинг – приваблює та зберігає клієнтів в Інтернеті [2].

Платформа Інтернет-маркетингу створює Інтернет-технології, які є основою, близькою до змісту концепції: електронного маркетингу, цифрового маркетингу, віртуального маркетингу. Однак вони не ідентифікують їх. Інтернет-маркетинг – це поєднання функцій традиційного маркетингу та Інтернет-технологій.

Поступово поширене використання Інтернет-технологій у сфері товарів і послуг масового споживання дозволило розвинути такі види діяльності як: електронна комерція, інтерактивна реклама, масові розсилки електронної пошти. Серед інших виділялися поняття: відвідуваність електронної сторінки, лояльність споживачів, цифрова форма товару. Відбувся поділ маркетингового простору підприємства на два: віртуальне і реальне. Як наслідок виник прямий вплив Інтернет-технологій на економічне середовище для формування маркетингової стратегії підприємства.

Незважаючи на це, розвиток Інтернет-маркетингу ускладнюється сукупністю факторів. Найважливішими з них є: неналежне використання Інтернет-технологій у діяльності підприємств; недосконала система державного регулювання; недостатній вплив Інтернет-технологій на ділову активність підприємств; недостатня кількість кваліфікованих співробітників у сфері Інтернет-маркетингу. Це в основному пов'язано з відсутністю єдиного підходу до природи, ролі та місця Інтернет-маркетингу в діяльності підприємства та в сучасній економіці.

Українські підприємства мають достатні технічні умови для розвитку Інтернет-маркетингу. Рівень загальної комп'ютеризації вітчизняних підприємств становить понад 91%. З них 95,1% мають доступ до глобального Інтернету. Найактивніші підприємства використовують Інтернет-технології для отримання банківських та фінансових послуг; форми одержання; отримання інформації; заповнення бланків. Паралельно з цим, в маркетинговій діяльності українських підприємств Інтернет використовується в обмеженій мірі.

Але прискорені тенденції розвитку Інтернет-технологій змушують підприємства частково або повністю переносити свою діяльність в мережевий простір. Науковці та практичні маркетологи зауважують, що Інтернет є сприятливим середовищем для здійснення маркетингової діяльності. Інтернет надає підприємствам надширокі можливості, незважаючи на те, що використання мережі створює дрібні перешкоди у її діяльності.

Висновки. Виникнення мережі Інтернет та її подальший розвиток змінили сучасний погляд на засоби реклами та комунікації. Інтернет поєднує в собі інтерактивний характер можливостей спілкування та персоналізації. Тому вплив Інтернет-технологій на маркетингову діяльність компанії зростає. Інтернет-маркетинг є одним з найбільш перспективних напрямів розвитку в Україні на сьогоднішній день. Ця сфера активно розвивається, незважаючи на економічні кризи та різні зовнішні і внутрішні перешкоди. На мою думку щодо удосконалення розвитку Інтернет-технологій та успішного підвищення рівня маркетингової діяльності підприємства можна запропонувати такі заходи:

- дослідження напряму та тематики он-лайн ресурсів;
- знайомство з сайтами конкурентів;
- аналіз навігації сайту. Для визначення якості навігації рекомендується проводити опитування серед відвідувачів безпосередньо на веб-сайті.
- аналіз змісту сайту має здійснюватися відповідно до показників: читабельність тексту, чіткість зображення, доступність, кольорова гамма, швидкість завантаження, наявність реклами на сайті.
- створення унікального контенту.

На сучасному світовому ринку нові інформаційні технології та Інтернет допомагають зменшити витрати на маркетингові функції компанії.

Список використаних джерел:

1. Маловичко С.В. Аналіз сучасних тенденцій та динаміки розвитку електронної торгівлі на підприємствах України / С.В. Маловичко // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – 71-77 с.
2. Макарова М. В. Електронна комерція: [посіб.] / М. В. Макарова. – К.: Академія, 2002. – 272 с.

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Нестабільна економічна ситуація в Україні, яка особливо загострилась протягом 2014–2016 рр., негативно вплинула на діяльність комерційних банків, призвела до зменшення кількості стабільно працюючих установ та стала каталізатором для проблемних банків, що призвело до погіршення ключових характеристик розвитку банківської системи загалом. Такі явища здійснюють негативний вплив на фінансову систему та економіку всієї країни, оскільки без стабільної та надійної банківської системи утримати фінансову безпеку держави на належному рівні неможливо [3, с.131].

Головна передумова стабільного функціонування банківської системи будь-якої країни – формування якісної ресурсної бази комерційних банків, складовою частиною якої є капітал банку, який виступає основою платоспроможності банку, та ключовою складовою ефективною діяльності. Капітал банку – це сукупність власних, залучених і позичених коштів, що перебувають в розпорядженні банку та використовуються ним для формування матеріальних, нематеріальних і фінансових активів в грошовій формі для здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку [5, с. 127].

Дослідження теоретичних засад формування банківського капіталу дозволило визначити, що банківський капітал можна розглядати як структуру, що об'єднує взаємопов'язані структурні складові в сукупній системі, які визначають існування та функціонування банківської установи. Структурні складові відображають взаємодію окремих елементів у сукупному капіталі банківської установи і визначають її існування з позицій ефективного оперування внутрішніми компонентами [2, с.105].

Складовими блоками механізму управління капіталом банку є такі:

- 1) суб'єкти механізму управління капіталом банків;
- 2) об'єкт механізму управління;
- 3) процес управління капіталом банків, що охоплює такі елементи: методи управління; інструменти управління [4, с.32].

Методика оцінки управління капіталом банку передбачає розрахунок відношень між окремими абсолютними показниками, що характеризують власний капітал банку, визначення взаємозв'язків показників. По-перше, це показники, що характеризують достатність власного капіталу банку, в тому числі обов'язкових нормативів капіталу, встановлених Національним банком України. По-друге, це показники, що характеризують прибутковість власного капіталу банку [1, с. 418].

При побудові ефективної системи управління капіталом кожному банку необхідно обов'язково враховувати як внутрішні можливості, так і чинники зовнішнього середовища.

На макрорівні вплив на стабільність функціонування банку також зумовлений багатьма чинниками: нестабільністю економічних процесів та недосконалістю законодавчої бази; обмеженістю джерел формування фінансових ресурсів банків; прагненням суб'єктів ринку банківських послуг до збільшення прибутку та задоволення власних інтересів; підвищенням ризику проведення багатьох банківських операцій; зростанням економічної злочинності у кредитно-фінансовій сфері тощо.

На мікрорівні стабільному функціонуванню комерційних банків країни загрожує: неефективна система управління фінансовими ресурсами та ризиками; нерегулярний моніторинг стану зовнішнього середовища; брак власних коштів; надмірна економія на витратах щодо інформаційно-аналітичного забезпечення; недосконала організаційна структура; недостатній професіоналізм та відданість персоналу, особливо щодо навмисних дій.

З метою забезпечення стабільного функціонування та розвитку банківської системи банки мають вживати заходів щодо підвищення рівня концентрації капіталу, зниження рівня ризикованості здійснюваних операцій та формування в необхідному обсязі резервів під ризики за активними операціями, покращення якості активів і пасивів та забезпечення їх збалансованого зростання, оптимізації витрат і доходів та підвищення рівня капіталізації.

Список використаних джерел:

1. Гайдаржийська О.М. Практичні основи аналізу та оцінки капіталу банку. Молодий вчений. 2017. № 7 (47). С. 416-421.
2. Галапун Л.О. Власний капітал банку як основа формування банківського капіталу. Наука молода. 2014. № 21. С. 103-110.
3. Жарій Я.В. Методичні підходи до оцінювання рівня фінансової безпеки комерційного банку. Фінансові дослідження. 2016. №1. С. 130-137.
4. Зінковська Я.В. Актуальні аспекти управління капіталом комерційного банку. Економічні науки. 2013. № 5. С. 31-35.
5. Фостяк В.В. Зарубіжний досвід управління банківським капіталом. Міжнародна банківська конкуренція. 2010. № 1. С. 127-131.

Філоненко В. Ю.,

*Навчально-науковий інститут фінансів, банківської справи
Науковий керівник: **Вергелюк Ю.Ю.**, доцент кафедри фінансових ринків
Університет державної фіскальної служби України*

РИНОК ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УКРАЇНІ

Ключові слова: похідні фінансові інструменти, багатоаспектність, фінансові ресурси, трансакційні витрати, інноваційні інструменти, волатильності розвитку, інтернет-трейдинг, позалістингові цінні папери.

Значення похідних фінансових інструментів в Україні та інших країнах у світовій економіці постійно зростає, чому сприяє як технологічний розвиток і новітні розробки, так і глобалізація і все тісніші ділові зв'язки між різними країнами світу.

Поняття фінансового інструменту охоплює значну частку взаємовідносин економічних суб'єктів в межах процесу розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів. Однак дотепер серед науковців не існує єдиного, усталеного підходу до трактування поняття фінансового інструменту через його багатоаспектність [1].

Актуальність даної наукової теми ґрунтується на взаємозв'язках економічного потенціалу діяльності та впровадження інноваційних інструментів фінансового ринку, які забезпечують додаткові можливості для управління фінансовими потоками та ризиками, зменшують часові та трансакційні витрати. Однак, незважаючи на очевидний позитивний вплив, інноваційні інструменти через свою складність і багатофункціональність можуть призводити до генерації та концентрації ризиків на фінансовому ринку. Вплив інноваційної діяльності на розвиток фінансового ринку в Україні.

У межах українського законодавства цінні папери визначаються як документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що випливають із цих документів, іншим особам. Відповідне визначення закріплене в ч. 1 ст. 194 Цивільного кодексу України та ч. 1 ст. 3 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок». В українському законодавстві впроваджені термін емісійні цінні папери, які, загалом, відповідають поняттю інвестиційні цінні папери (investment securities) торговельного кодексу США (УСС). Варто відзначити і те, що деривативи (похідні фінансові інструменти), як і в європейському законодавстві, належать до категорії цінних паперів (це стосується і товарних деривативів) [1, 22].

Розглядаючи сучасну практику управління, варто звернути увагу на значення розвитку економічного потенціалу похідних фінансових інструментів та наявних і можливих наслідків їхнього впровадження у банківську сферу. На світовому ринку для підтримки забезпечення ефективного функціонування країн необхідним є стратегія інноваційного розвитку фінансових інструментів [2].

Більшість фінансових інновацій, що впроваджуються на міжнародних фінансових ринках, належить до групи похідних фінансових інструментів. Їх можна визначити як сукупність нових фінансових продуктів чи процесів, що сприяють ефективному функціонуванню і розвитку фінансових ринків, посилюють їх універсальність з метою отримання прибутків [3, с. 820].

Деякі фахівці вважають, що використання деривативів може мати суттєвий негативний вплив на стабільність міжнародних фінансових ринків. Зокрема, на думку відомого професійного учасника ринку Дж.Сороса, похідні фінансові інструменти створюються на основі теорії ефективних фінансових ринків [4].

Але нові фінансові інструменти та нові методи здійснення фінансових операцій ще недостатньо осмислені як суб'єктами, що відповідають за регулювання ринків, так і самими учасниками ринків, а тому можуть являти загрозу стабільності. Зниження нестабільності при здійсненні операцій з похідними фінансовими інструментами пов'язується з державним регулюванням [6].

Щодо вітчизняного ринку цінних паперів, з початку 2010 року на ньому почали впроваджувати нові біржові продукти та процеси. І хоча у світовій практиці такі фінансові інструменти як ф'ючерси на індекси біржі, на сировину, на валюту, опціони на ф'ючерси, а також запровадження інтернет-трейдингу та введення ринку заявок уже активно використовуються протягом останніх 20 років, серед більшості учасників ринку цінних паперів в Україні вони й досі не користуються значною популярністю.

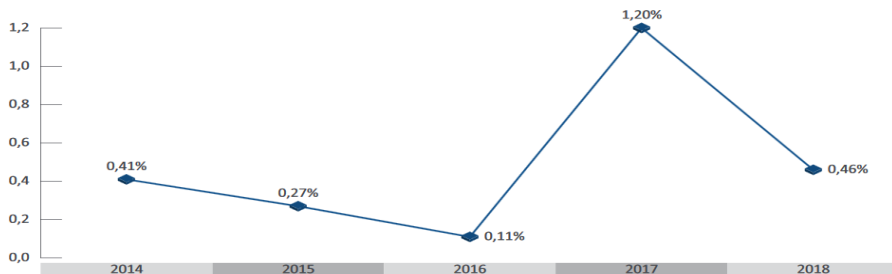


Рис.1 Частка обсягу торгів деривативами на ринку цінних паперів у 2014-2018 роках
Джерело: річний звіт НКЦПФР за 2018 рік [7].

Зупинимось детальніше на вище наведеному зображенні обсягу торгів деривативами на вітчизняному ринку цінних паперів, який є доволі молодим сегментом вітчизняного ринку цінних паперів та представлений ф'ючерсними контрактами, опціонами та опціонними сертифікатами. Протягом 2014—2018 рр. деривативи були допущені до торгівлі на фондових біржах за категорією позалістингових цінних паперів (рис.1).

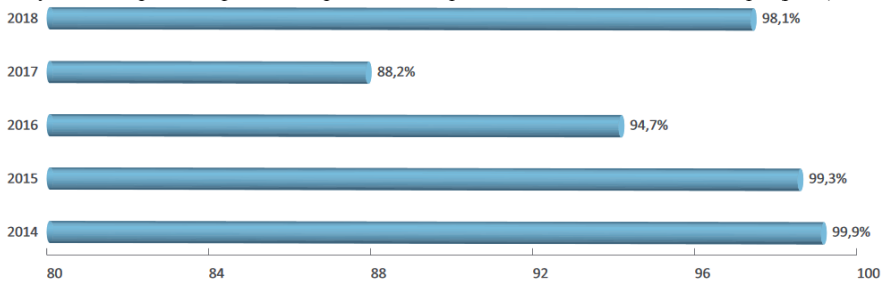


Рис.2 Частка обсягу торгів деривативами на біржовому ринку у загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів у 2014-2018 роках

Джерело: річний звіт НКЦПФР за 2018 рік [7].

На біржовому ринку в 2018 році попитом користувалися валютні ф'ючерсні контракти (1,59 млрд грн) та то-варні ф'ючерси (223,7 млн грн). Найбільший обсяг біржових контрактів з деривативами уклали торговці цінними паперами ТОВ «Капітал таймс» (1,47 млрд грн) та ТОВ «Драгон капітал» (0,9 млрд грн). На неорганізованому ринку було виконано контрактів на суму 52 млн грн з опціонними сертифікатами емітента ТОВ «Белфорт компані» [7].

Характерною рисою ризиків, які виникають на ринках похідних фінансових інструментів стає їх міжнародний характер. Принципи, якими рекомендується керуватися в своїй діяльності на ринках строкових угод, розробляються такими авторитетними інститутами як Базельський комітет та Банк міжнародних розрахунків (БМР). На міжнародному рівні робиться все можливе для уніфікації положень національних законодавств щодо цієї сфери діяльності та приведення їх у відповідність з даними рекомендаціями [5].

Отже, практика доводить, що фінансові інновації сприяють підвищенню ефективності фінансового сектору, дають можливість успішно адаптуватися на глобалізованому фінансовому ринку. Впровадження деривативів потребує удосконалення українського законодавства, посилення уваги з боку НБУ.

Проте, з іншого боку, у нас є проблема низького рівня фінансової грамотності населення, та вирішити цю проблему в умовах постійної волатильності розвитку економіки та низького рівня життя населення (зокрема, за стандартами ООН більше 80% населення в Україні знаходиться за межею бідності) неможливо. "Багате суспільство можливе лише в багатій країні" — ця теза свідчить про те, що низька активність населення в торгівлі фінансовими активами зумовлена більш глибокими проблемами, аніж низький рівень фінансової грамотності. Зазвичай якщо у людини є фінансові заощадження, вона буде шукати напрями для їх інвестування (вивчати інструменти фінансового ринку, досліджувати їх дохідність та рівень ризику), тоді як в умовах низького рівня життя населення (потенційних інвесторів на ринку цінних паперів) формування розгалуженої інформаційно-просвітницької інфраструктури не матиме ефективного результату. Забезпечення ефективності розвитку ринку цінних паперів повинно розглядатися в контексті процесів економічного розвитку держави загалом. Питання розвитку торгівлі фінансовими активами, впровадження на ньому інноваційних інструментів та технологій без розвитку корпоративного сектору економіки не може розглядатися. Тому проблема низького рівня фінансової грамотності населення актуальна не лише з макроекономічної, а й з мікроекономічної точки зору.

Список використаних джерел:

1. Економіко-правові проблеми державотворення в Україні (науково-експертні доповіді) / Авт. кол. : О.Л. Копиленко, Т.Т. Ковальчук, В.К. Черняк та ін. – К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 2009. – С. 8.
2. Parameswaran S. Fundamentals of Financial Instruments: An Introduction to Stocks, Bonds, Foreign Exchange and Derivatives. John Wiley & Sons, 2011, -576 p.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. / Редкол. : С. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
4. Fabozzi F.J. The handbook of financial instruments, John Wiley & Sons, Inc., 2002, 847 p.
5. The Global Competitiveness Report 2017–2018 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017/2018/05/FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
6. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и индустрии финансовых услуг / Дж. Синки – мл.; Пер. с англ. – М.: Альпина-Бизнес Букс, 2007 – 1018 с.
7. National Securities and Stock Market Commission (2017), "Reports of the State Commission on Securities and Stock Market", available at: <http://www.ssmc.gov.ua> (Accessed 30 September 2018).

Чобанюк М.В.,

*магістр кафедри обліку, аналізу та аудиту
наук. керівник: **Бонарев В.В.,** к.е.н., асистент*

Чернівецького національного університету ім. Ю.Федьковича

СИСТЕМА «ДИРЕКТ-КОСТ» ЯК ТЕОРЕТИЧНА БАЗА АНАЛІЗУ ВИТРАТ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ

В умовах складності орієнтації підприємств у ринкових умовах господарювання, а також самостійного їх функціонування зростає роль обліку та аналізу як єдиного інструмента для прийняття необхідних управлінських рішень. Проблемою є практичне застосування на підприємствах обґрунтованих прийомів і методів економічного аналізу, а саме системи «директ-кост», у якій головна увага приділяється вивченню поведінки витрат.

Витрати на виробництво та реалізацію продукції, обсяг та рівень яких бере безпосередню участь у забезпеченні рентабельності виробництва та підприємства в цілому є важливою складовою фінансово-господарської діяльності підприємства. Необхідною умовою ефективного здійснення витрат підприємства є проведення їх аналізу, що в свою чергу, є важливим напрямком пошуку резервів збільшення прибутку.

Визначення поняття витрат, порядок їх обліку та відображення у звітності підприємства, здійснення аналізу витрат, пошук шляхів ефективного управління витратами на сьогодні є особливо актуальним, про що свідчать наукові праці Ф.Бутинця, І.Білоусова, М.Білик, Н.Нападівської, О.Павловської, Н.Пругуляк, Н.Цветкової, О.Мягкової, О.Багдасарян та інших науковців.

У своєму посібнику М.Д.Білик із співавторами як теоретичну базу аналізу витрат та оптимізації прибутку запропонували використовувати вітчизняним підприємствам метод обліку неповної собівартості - систему «директ-кост» [1].

Використання методу директ-костингу спрощує менеджмент витрат виробничого підприємства, адже з його допомогою можна: оптимізувати асортимент продукції; переорієнтувати виробництво з урахуванням зміни умов ринку; зробити правильний вибір між власним виробництвом і закупівлею комплектуючих виробів і деталей на стороні.

Сутність системи «директ--кост» полягає в тому, що залишки готової продукції обліковуються за прямими виробничими витратами, які залежать від обсягу виробництва, тобто за змінними витратами.

В результаті використання інформації про витрати, що розділяються в обліку на постійну і змінну складові, значно розширюються можливості аналізу витрат і результатів, обґрунтування різного роду рішень по управлінню підприємством. Ігнорування факту коливань собівартості одиниці продукції може привести до неправильних результатів і, як наслідок, до ухвалення помилкових рішень. У міру становлення і розвитку ринкових стосунків посилюється необхідність в застосуванні категорій маржинального підходу в різних аналітичних розрахунках [2].

Системі «директ-кост» властиві такі особливості:

1. Поділ витрат на постійні та змінні витрати – головна особливість «директ-кост», тобто собівартість виготовленої продукції обліковується і планується тільки в частині змінних витрат. Постійні витрати збираються на окремому рахунку та із заданою періодичністю списують безпосередньо на дебет рахунка фінансових результатів. Постійні витрати не включають у розрахунок собівартості виробів, а списують на одержаний прибуток протягом того періоду, в якому їх було здійснено. Змінні витрати є у складі не тільки загальновиробничих, а й адміністративних витрат (наприклад, сума податків, об'єктом оподаткування яких є обсяги виробництва та реалізації продукції, її транспортування) [3, с.88].

2. Об'єднання виробничого і фінансового обліку. Облік і звітність на підприємствах по системі «директ-кост» організовано таким чином, що з'являється можливість регулярного контролю даних за схемою «витрати-обсяг-прибуток».

3. Багатостадійність складання звіту про доходи. Побудова звітів про доходи при системі «директ-кост» багатоступенева. Звіти включають два фінансових показники - маржинальний дохід та прибуток.

Завдяки даній системі можна вивчати взаємозв'язки та взаємозалежності між обсягом виробництва, витратами (собівартістю) і прибутком. Даний взаємозв'язок відображає залежність змінних та постійних витрат і виручки від обсягу виробництва.

У світовій практиці використовують два види «директ-косту»:

- метод змінної собівартості, або простий «директ-кост» використовують для аналізу витрат, випуску і результату в цілому по підприємству;
- метод змінної та прямої собівартості, або розвинутий «директ-кост» - витрати, реалізація і результати враховуються за сегментами діяльності; витрати, які можливо прямо віднести на сегмент, розподіляють на нього прямо, без використання методів непрямого розподілу [3].

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» запропоновано включення постійних розподілених загальновиробничих витрат до виробничої собівартості продукції, виходячи з рівня використання виробничих потужностей, які прямопропорційно пов'язані з обсягами виробництва продукції [4]. Тому визначення виробничої собівартості, відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», є одним із варіантів системи «директ-кост», який застосовують у міжнародній практиці.

В умовах ринкової економіки для того, щоб ефективно функціонувати, підприємству необхідно детально проаналізувати свої витрати та навчитися ними управляти. Це можливо здійснити завдяки використанню вітчизняними підприємствами системи «директ-кост», що дає змогу знизити трудомісткість облікових операцій і оперативно здійснювати розробку проектів управлінських рішень з урахуванням впливу собівартості продукції.

Література:

1. Білик М.Д., Павловська О.В., Прутуляк Н.М., Невмертицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2007. – 592 с.
2. Друрі К. Введення в управлінський і виробничий облік. - М: Аудит, ЮНИТИ, 2007. – 783 с.
3. Нападовська Л.В. Управлінський облік: Підручник. – К., 2004. – С.86-89.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати”: Наказ МФУ № 318 від 31.12.99 р. №318, з наступними змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Доступ. – www.zakon.rada.gov.ua.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ВИРОБНИЦТВ

Специфіка фармацевтичних виробництв, а саме висока соціальна значимість кінцевого продукту, значна вартість розробки продукції та її впровадження у виробництво, суворі вимоги до кінцевих характеристик фармацевтичних продуктів зумовили суттєве посилення уваги до всіх аспектів забезпечення якості фармацевтичних продуктів та супутньої продукції. Відповідно до вимог міжнародних стандартів серії ISO 9000 а також багатьох інших діючих у фармацевтичній галузі стандартів виділяють окремі етапи життєвого циклу фармацевтичної продукції, починаючи від стадії розробки препаратів і до реалізації продукції, її використання і виведення з ринку [1]. Якість фармацевтичної продукції може бути забезпечена лише за умови контролю кожного етапу життєвого циклу продукції. На стадії виробництва продукції одним з вирішальних факторів виступає професійна підготовка персоналу.

Наразі у більшості підприємств фармацевтичної галузі спостерігається проблема нестачі кваліфікованої робочої сили, що зумовлено наступними факторами:

- недостатньо освітні системи країни, наслідком яких є відсутність як розвинених професійно-технічних навичок, так і сучасних, актуалізованих знань теоретичної бази;
- наявність невідповідностей між обсягами потреби виробництв у кваліфікованих працівниках і обсягами підготовки кадрів у освітніх закладах всіх рівнів;
- низьким рівнем оплати праці робочого персоналу на більшості посад, в тому числі тих, що потребують значного досвіду;
- недостатньо ефективним механізмом навчання та підвищення кваліфікації працівників виробництв.

Питання підготовки кадрів на рівні професійно-технічної та вищої освіти має вирішуватись на державному рівні, оскільки наразі спостерігається популяризація і державна підтримка напрямків освіти, в яких ринок праці практично не зацікавлений з огляду на значну кількість вже наявного персоналу (філології, менеджменту тощо). Спеціальності, яких потребує фармацевтична галузь (фармація, хімія, мікробіологія, інженерія тощо) не є популярними серед абітурієнтів. Якість освіти за даним напрямками незадовільна, оскільки матеріально-технічна база державних наукових та освітніх закладів є вкрай застарілою. З огляду на це, наразі чи не єдиним шляхом забезпечення фармацевтичної галузі кваліфікованими кадрами є їх навчання безпосередньо на виробництвах.

Підготовка персоналу передбачає не лише наявність системи навчання та підвищення кваліфікації, але і планування та забезпечення розвитку кар'єри працівників у відповідності з їх здібностями та потребами виробництва. Інтегроване навчання, поєднане з організаційним розвитком працівників, передбачає гнучку систему навчання, орієнтовану на конкретні групи працівників із залученням менеджерів середнього рівня управління та менеджерів нижніх ланок [2].

З огляду на особливості організації робочого процесу на фармацевтичних підприємствах, найбільш доцільними методами професійного навчання персоналу підприємства є: проведення регулярних інструктажів, чергування робочих операцій, періодична ротация працівників. Для персоналу на керівних посадах доцільним є проведення навчальних семінарів, тренінгів, забезпечення ознайомлення з досвідом інших виробництв зазначеного профілю [3]. Виходячи з вимог діючих систем стандартів, особливими сферами інтересу при підготовці кваліфікованих кадрів мають бути:

- навчання та тренінги з техніки безпеки виробництва та охорони праці;
- забезпечення своєчасного інформування персоналу зі змінами у системі стандартів галузі;
- ознайомлення персоналу з науково-технічною базою виробництва.

Література:

1. Ершова Инна Владимировна Жизненный цикл лекарственных средств: правовое регулирование в условиях экономической интеграции // Пробелы в российском законодательстве. – 2017. – №2. – С. 67-75.
2. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом Підручник – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
3. Ничкало Н. Професійне навчання на виробництві як складова системи неперервної освіти / Н. Ничкало // Професійне навчання на виробництві: Зб. наук. праць: Вип. II / Ред. кол.: Н. Г. Ничкало (голова) [та ін.]. —К.: Наук. світ, 2006. —С. 1—19.

ПРОБЛЕМИ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Ступінь розвитку страхового ринку відображає можливості економічного зростання країни. Страхування майна в Україні характеризується низкою проблем, від вирішення яких залежать не тільки його стабільність сьогодні, але й існування завтра. Стихійні лиха, міжнародні конфлікти обов'язково призводять до втрати майна, отримання каліцтва, загибелі. До найбільш серйозних проблем майнового страхування відноситься також введення обов'язкових видів страхування. В результаті обов'язкове страхування стає способом відрахування і перерозподілу фінансових ресурсів на користь окремих міністерств і відомств.

Серед проблем майнового страхування також необхідно виділити невисоку необхідність, що є причиною низького рівня доходів і фінансової грамотності населення. Ці проблеми пропонують вирішувати таким чином: розвивати спеціальні страхові послуги (продукти), яку будуть орієнтовані на споживачів з невисокими доходами і які будуть забезпечувати використання загальних принципів надання таких страхових послуг, спрощений порядок укладення договорів, зокрема врегулювання збитків. Наступним проблемним питанням вітчизняного майнового страхування є обмеженість в пропозиціях страхових продуктів. Сьогодні українські страховики надають клієнтам не більше 3–4 страхових продуктів для страхування майна, тоді як в Японії перелік таких страхових послуг налічує понад 30 різноманітних видів. До числа факторів, які впливають на розвиток страхування майна, безумовно, відноситься рівень здійснених страхових виплат. Чим вищим він буде, тим більшим стає «авторитет» страхового договору як дійсно ефективного способу боротьби з потенційними ризиками. Варіант, за якого вартість послуги невисока, а розмір виплат пристойний, принаймні зацікавить клієнта. Одним з показників, що характеризують стан страхового ринку, є величина сукупних активів страховиків.

Сукупні страхові резерви українських страховиків призначені для виконання майбутніх виплат. Незначні розміри статутного і резервного капіталів обумовлюють низьку сміність страхового ринку. Недостатня розвиненість страхового ринку України привела до того, що більшість ризиків в економіці країни зараз або взагалі нічим не забезпечені, або забезпечені на дуже низькому рівні. Для забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності страхових організацій пропонується підвищити якість активів і власних ресурсів страхових компаній, здійснювати комплексну оцінку ризиків і достатності активів для виконання прийнятих зобов'язань. У зв'язку з цим зростає роль таких учасників страхового ринку, як зокрема, страхові актуарії, страхові посередники (брокери і агенти).

Сьогодні в Україні діяльність перерахованих учасників страхового ринку не регламентована, тому слід опрацювати питання про необхідність законодавчого регулювання їх діяльності, встановлення вимог до послуг, що надаються, до обсягів відповідальності, створення професійних об'єднань, зокрема на основі саморегулювання. Сформульовані напрями розвитку страхування майна в Україні дадуть змогу вийти на новий рівень, досягти вищих показників у своїй роботі, збільшити асортимент і обсяги страхових послуг, залучити якомога більше клієнтів шляхом задоволення їх потреб у страховому захисті.

Перспективи розвитку страхування майна в Україні безпосередньо залежать від можливості більш активної участі держави у функціонуванні страхової галузі, наприклад щодо використання механізмів субсидіювання малозабезпечених громадян на придбання страхового захисту майна і розробки регіональних програм щодо страхування з урахуванням потреб, особливостей і специфіки економічної політики, що проводиться на місцях. Подібний підхід до регулювання страхових процесів, безумовно, матиме позитивний вплив на зростання потреби населення в добровільних видах страхування майна. З іншого боку, потрібно стимулювати громадян і господарюючі суб'єкти до укладення договорів страхування майна як одного з інструментів захисту своїх майнових інтересів. Також потрібно підвищувати рівень інформованості населення про страхові послуги, які надаються страховиками. Для цього слід законодавчо закріпити обов'язок страховиків інформувати споживачів страхових послуг про

умови страхування, страхові тарифи, роз'яснювати страхувальнику умови договору страхування, який з ним укладається, розкривати інформації стосовно своєї діяльності. Ця міра буде не тільки спрямована на популяризацію страхування, але й дасть змогу більш ретельно оцінити страхові продукти.

Сьогодні найбільш поінформоване про страхові продукти населення середнього віку. Тому необхідно підвищувати інтерес до різних продуктів страхування серед студентів і старшокласників як потенційних страхувальників. Підвищенню доступності страхових послуг також має сприяти забезпечення можливості дистанційної реалізації страхових продуктів за допомогою інформаційно-телекомунікаційних мереж і заключення договору страхування в електронному вигляді, а також видача електронних страхових полісів клієнтам на флешці. Значну частину успіху щодо збільшення продажів послуг зі страхування майна повинна забезпечувати грамотна комунікаційна кампанія. Крім таких стандартних каналів просування, як рекламні щити, пряма реклама на телебаченні, радіо та в Інтернеті, необхідно використовувати нестандартні інструменти, такі як ексклюзивне спонсорство популярних ранкових шоу на провідних радіостанціях, авторські радіопередачі, націлені на підвищення страхової грамотності населення, а також яскраві промо-заходи в найбільших торгових центрах. Страховому ринку необхідно змінити сприйняття розвитку галузі, пов'язане з активним введенням обов'язкових видів страхування, і перейти до розробки і реалізації заходів щодо стимулювання інтересу потенційних страхувальників до добровільних видів страхування. Економічна стабільність дасть змогу залучити іноземних інвесторів для участі в капіталі українських страховиків, створить умови для відкриття ними відокремлених підрозділів на місцях. Розмір участі іноземного капіталу в статутних капіталах українських страхових компаній буде постійно збільшуватися. Збережеться тенденція, спрямована на концентрацію капіталу, укрупнення суб'єктів страхової справи, створення фінансових груп за участю страховиків. Виважена політика держави в цьому напрямі виховає у громадян потребу в страхуванні майна, а це дасть змогу зняти державі з себе обов'язок щодо відшкодування своїм громадянам всіляких збитків, заощаджуючи в кінцевому підсумку значні кошти. Крім того, заохочуючи страхувати майно, держава за допомогою страхових компаній отримає величезні інвестиційні кошти для власної економіки.

У таблиці 1 наведені проблеми страхування майна в Україні та можливі шляхи їх вирішення.

Таблиця 1 *Проблеми страхування майна в Україні та можливі шляхи їх вирішення*

Проблеми	Можливі шляхи вирішення проблем
Недосконалість механізму захисту прав споживачів страхових послуг	Розробка прозорих та прийнятних правил діяльності страховиків майнової сфери страхових послуг
Низький рівень страхової культури населення, недовіра населення страховим компаніям	Формування комунікацій зі споживачем шляхом страхової освіти за допомогою засобів масової інформації
Низька якість страхових послуг	Розробка та затвердження національного стандарту визначення ліквідної вартості заставного майна та вартості майна з метою страхування
Незначна клієнтська база страховиків	Проведення науково-дослідної роботи з підвищення кваліфікації персоналу страховиків і посередників
Значна інформаційна закритість діяльності страхових компаній; недосконалість фінансової звітності і методів обробки даних	Перегляд класифікації страхування, розробка методики рейтингової оцінки страхових компаній, створення єдиної системи обліку і звітності цієї сфери страхової діяльності
Втрата значного відсотка страхових премій під час перестраховування з іноземними страховиками	Розширення ринку перестраховування та активізація роботи з нерезидентами щодо взаємного перестраховування

Основними напрямками зміцнення і підвищення ефективності функціонування страхової галузі є такі: розвиток інфраструктури ринку; вдосконалення методів і каналів продажу; підвищення фінансової стійкості галузі, зниження збитковості окремих видів страхування; законодавчі зміни в сфері майнового страхування; введення нових видів обов'язкового майнового страхування.

Отже, підсумовуючи та аналізуючи сучасні тенденції на ринку добровільного страхування майна, слід відзначити, що популярність, необхідність та актуальність цього виду страхового захисту для споживачів страхових послуг є вже очевидними. Однак на розвиток цього сегменту значно впливають економічні фактори. Так, уповільнення темпів зростання страхування майна перш за все зумовлено зниженням обсягів іпотечного кредитування. Додатково зросла конкуренція, яка спостерігається небезпечно для

ринку, страховиків і страхувальників проявами демпінгу. З 2013 року обсяги продаж нових квартир та ринок нерухомості суттєво зменшилися. Страхові компанії переважно переукладають раніше укладені договори страхування, а наявний перерозподіл відбувається за рахунок переходу клієнтів з однієї страхової компанії до іншої. Знизилася платоспроможність позичальників, що тягне за собою несплати платежів за договорами страхування, застосування в договорах розстрочок платежу, підвищення франшиз тощо. Серед найбільш негативних явищ такої конкурентної боротьби слід назвати необґрунтовано низькі страхові тарифи, застосування яких призводить до фінансової неплатоспроможності тих страхових компаній, які вибрали таку стратегію.

Список використаних джерел:

1. Луцишин О. Проблеми і перспективи розвитку страхового ринку України / О. Луцишин, С. Данильчук // Наука молода. – 2016. – № 24. – С. 81–88.
2. Петрішина Т. Проблеми реалізації послуг зі страхування (майна) підприємств / Т. Петрішина // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 5. – Т. 2. – 239 с.
3. Супрун А. Світовий і національний страховий ринок: відмінності та взаємозв'язки / А. Супрун, Т. Петрішина // Економічний аналіз. – 2012. – № 11. – С. 233–237.

Шинкаренко А.В.,

Керівник - к.е.н. Гвініташвілі Т.З.,

Дніпровський національний університет ім. О. Гончара

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Стратегія управління людськими ресурсами на підприємстві – генеральний напрямок дій керівництва по відношенню до персоналу, у тому числі сукупність критеріїв, принципів, методів і форм організаційної поведінки, спрямованих на втілення в життя стратегії ефективного функціонування та розвитку підприємства. Сама стратегія управління забезпечує безпосередній взаємозв'язок між загальним призначенням підприємства (місією), політикою і конкретними заходами, які повинні бути підпорядковані досягненню загальних стратегічних цілей [1, с. 99].

До найважливіших характеристик стратегічного управління людськими ресурсами (СУЛР) слід віднести:

- ніколи не слід забувати, що існує чіткий взаємозв'язок між цілями, які прагне досягти підприємство та схемами управління персоналом, а також іншими подібними цілями в галузі управління людськими ресурсами;
- індивідуальні стратегічні ініціативи управління людськими ресурсами пов'язані одна з одною за допомогою структурованого дизайну;
- СУЛР призводить до делегування більшої частини діяльності з управління персоналом.

Вищезазначені характеристики ведуть до певних тенденцій, що виникають у сфері стратегічного управління людськими ресурсами, а саме: залучення працівників; управління продуктивністю; системи винагород; лояльність до роботи; зосередження на утриманні працівників; перехресні культурні питання; ефекти швидких змін у технології; нові концепції лінійного та загального управління [2, с. 154].

Усі вищезазначені фактори добре працюють навіть у глобалізованому середовищі. Старі методи ведення бізнесу не будуть працювати, з часом відбулася еволюція у взаємопов'язаному та глобалізованому робочому середовищі. Люди та компанії залежать один від одного за масштабом та прибутковістю [3, с. 72]. Цей новий глобалізований світ зробив реалізацію стратегічних практик управління людськими ресурсами ще більш важливими.

Стратегічне управління людськими ресурсами на підприємстві дозволяє вирішувати такі завдання [4, с. 191]:

- забезпечення підприємством необхідним людським потенціалом відповідно до цілей його стратегічного розвитку;
- формування внутрішнього середовища підприємства, його внутрішньо-організаційної культури, ціннісних орієнтацій, пріоритетів у потребах для створення умов виявлення стратегічного мислення та реалізації обраних стратегій;
- реалізація компетенцій працівників підприємства відповідно до стратегічних цілей з метою

досягнення стійких конкурентних переваг на ринку;

- сценарне прогнозування майбутнього у ході визначення стратегії підприємства та розвитку партисипативного управління на всіх її рівнях;
- задоволення та узгодження інтересів працівників, керівників, власників підприємства, а також потреб та інтересів споживачів й інших соціальних груп з оточення підприємства.

Найбільша перевага стратегічного управління людськими ресурсами на підприємстві полягає в тому, що процеси впорядковуються до точки, коли системи працюють безперебійно, і кожен «гвинтик в машині» служить більшій цілі комерційного успіху для підприємства.

Спрямованість стратегії конкретно на цілі та завдання підприємства сприяє подальшому вдосконаленню у таких сферах, як підбір персоналу, методи інтерв'ю, навчальні програми, дисципліна, системи винагород, управління ефективністю тощо. Посилений фокус на працівників призводить до поліпшення мотивації персоналу, а це, в свою чергу, призводить до підвищення продуктивності праці. Співробітники відчувають себе більш цінними і тому виховують почуття вірності та доброї трудової етики. Чим щасливіший персонал завдяки стратегічному управлінню людськими ресурсами на підприємстві, тим краще утримання персоналу підприємства. Затримуючи кваліфікований персонал, підприємства економлять час, який був би витрачений на підбір, навчання та наставництво нових співробітників.

Реалізація стратегічного планування передбачає, що події можна передбачити та запланувати відповідно. Прикладом цього може стати планування правонаступництва. Це трапляється, коли одного або декількох працівників доглядають за конкретною посадою, так що коли вона стає доступною, не буде витрачено часу на навчання та наставництво, людина може вступити та почати ефективно працювати. Або іншими словами, формування кадрового резерву на підприємстві.

Отже, стратегічне управління людськими ресурсами на підприємстві сприяє удосконаленню основних функцій управління персоналом, а також гарантує успіх для будь-якого бізнесу, який бажає розвивати взаємовигідні відносини зі своїми працівниками.

Література:

1. Вергун В.А. Сучасні інноваційні зміни системи управління персоналом фірми / В.А. Вергун, О.І. Ступницький // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка, 2015. – Вип 2(4). Ч.1. – С. 96-100.
2. Лепейко Т.І. Управління персоналом підприємства в умовах невизначеності (поведінковий підхід): монографія / Т.І. Лепейко, О.М. Миронова. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2015. – 236 с.
3. Graham Н.Т. Human resources management / Н.Т. Graham, R. Bennett, London: Pitman, 1990. – 339 p.
4. Hviniasvili, T., Grynko, T. (2019) Innovative strategies of business entities staff management // Управління розвитком суб'єктів підприємництва в умовах викликів ХХІ століття: Колективна монографія: за заг. ред. Т.В. Гринько. – Дніпро: Біла К.О. – С. 174-203.

Шишкіна В.И.,

*студентка кафедри міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова*

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КАНАДЫ С УКРАИНОЙ

Хоть Канада и находится на расстоянии 7000 км от Украины, их связывают весьма тесные отношения. Канада была одной из первых, кто признал Украину как независимую державу, именно Канада выражала инициативу и стояла в первых рядах в оказании поддержки Украине в период 2013-2014 годов. На данный момент отношения Канады и Украины находятся на самом высоком уровне за всю их историю. Только за 2017 год был подписан ряд соглашений о сотрудничестве в экономическом, политическом, военном, гуманитарном и иных аспектах [1].

Так, к примеру, в предыдущие годы экономический интерес к Украине и взаимодействие с ней проводил только один Саскачеван (одна из провинций Канады), а в 2017 году в Украине впервые побывал

министр экономического развития и торговли провинции Альберта Дерон Белоус. Также премьер провинции Британская Колумбия заявил о намерении организации торговой миссии в Украину.

Самым значительным шагом по сближению является подписание соглашения о зоне свободной торговли между Украиной и Канадой [2, 3]. Это соглашение знаменует открытие Канадой 98% своего рынка для украинских экспортеров. Без пошлины украинские производители смогут экспортировать в Канаду переработанную сельскохозяйственную продукцию, товары пищевой, легкой, химической, нефтяной и машиностроительной промышленности. Однако экспорт некоторых товаров будет беспошлинным только в пределах установленных квот. В частности, это касается аграрной продукции: пшеницы, ячменя, яиц, говядины, свинины. В свою очередь Украина обязалась отменить таможенные тарифы на 72% канадских товаров, в частности, рыбу и морепродукты, зерновые, арахис, соки, минеральную воду. На часть товаров из Канады пошлины отменяются не одновременно, а с использованием переходных периодов в три с половиной и семь лет. Сахар украинская сторона исключила из режима свободной торговли, а на импорт мороженой свинины, субпродуктов и канадского сала установила квоты. Среди промышленных товаров отсрочку получили: стройматериалы, промышленное и электронное оборудование, части летательных аппаратов, мотоциклы, судна, автомобили, тракторы и части для них. Такое применение принципа асимметричности обязательств обусловлено разным уровнем социально-экономического развития стран.

Данное соглашение обеспечит в первую очередь увеличение двустороннего товарооборота, что выгодно обеим странам, но что важнее, так это откроет доступ в большей мере для проникновения канадских инвестиций в экономику Украины, и, естественно, нельзя упускать обмен технологиями, что имеет стратегическое значение для Украины.

Что же касательно торговли между Украиной и Канадой, на протяжении всего периода с 2014 по 2017 года, доля Украины в экспорте Канады сохраняется на уровне 0,03-0,05%. Наименьшего значения показатель достигает в 2012 году (0,03%), а максимальное — на протяжении последних двух лет (0,05%). Ниже в таблице приведены данные о процентном соотношении и их стоимостном выражении.

Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Импорт, %	0,03	0,04	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02
Экспорт, %	0,03	0,03	0,04	0,03	0,04	0,05	0,05
Импорт, млн. долл. США	137,9	164,7	109,3	89,8	52,8	81	86,5
Экспорт, млн. долл. США	151,8	149	203,8	131	164,6	200,2	206,6

Таблица 1 Доля Украины в импорте и экспорте Канады

Источник: составлено автором на основе [4].

Как можно наблюдать из таблицы, значения достаточно невысоки, но тенденция является положительной, то есть с 2015 года наблюдается увеличение двусторонне торговли. Однако важно отметить, что торговля ведется явно не в пользу Украины, канадский экспорт значительно превышает импорт из Украины. Это скорее всего обусловлено тем, что украинская продукция является низкосортной по канадским стандартам, и потому необходимо время, что украинский экспорт возрос в той же степени, что и импорт. Также явно прослеживается влияние начала переговоров и активных действий касательно соглашения о создании зоны свободной торговли, так, например, произошел крупный скачек в торговле в период 2015-2016 годов: на 40 миллионов долларов США увеличился экспорт Канады в Украину, и на 28,2 миллионов долларов США увеличился импорт.

Товарная структура экспорта Канады в Украину имеет следующий вид: 65,1% экспорта — добыча угля, 10% — морепродукты, 3,23% — фармацевтические продукты, 3% — сельскохозяйственная продукция. Для сравнения, данные за 2016 год: 55,2% — добыча угля, 14,34% — морепродукты, 10% — аэрокосмические изделия и детали, 4% — фармацевтические продукты [5].

Товарная структура импорта Канады из Украины выглядит следующим образом в 2017 году: 26,4% — металлообрабатывающие станки и ферросплавы, 7,6% — синтетическое красильное и пигментное производство, 5,5% — спортивные товары, 4,85% — аэрокосмические изделия и детали. В 2016 году структура импорта была: 25% — соя, 13% — ковка и штамповка, 9,22% — консервированные фрукты и овощи, 7,07% — синтетическое красильное и пигментное производство, по 5% — спортивные товары и аудио и видео оборудование [5].

Литература:

1. Обзор. Press. Канада и Украина: Очень особые отношения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://obzor.press/press/26265-kanada-i-ukraina-ochen-osobyie-otnosheniy>
2. Canada-Ukraine Free Trade Negotiations. Global Affairs Canada. Government of Canada [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/env/final_ea_canada-ukraine_ee.aspx?lang=eng
3. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mfa.gov.ua/mediafiles/sites/canada/files/Canada_Brochure2015_v5.pdf
4. Government of Canada. Ukraine Canada trade share. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <
<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html>
5. Government of Canada. Ukraine Canada merchandise trade by category. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <
<https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html>

Шкрябун М.Ю.,

студентка кафедри промислової біотехнології

НТУУ Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Кожна людина протягом всього свого життя змушена вирішувати фінансові питання, приймати рішення в області формування особистих доходів і здійснення особистих витрат. Більшість людей відчувають при цьому чималі труднощі, пов'язані з відсутністю необхідного рівня фінансової грамотності.

Лише незначна частина людей вміє змусити гроші працювати на себе. Велика частина населення Землі все життя вчиться працювати за гроші. Як доказ існуючої проблеми і її масштабів можна навести такий факт – половина світового багатства (нерухомість і фінансові активи) зосереджена в руках 2% населення Землі.

Так що таке фінансова грамотність і як поводить себе фінансово обізнане населення:

- 1) Щомісяця веде облік витрат і доходів;
- 2) Живе за коштами ш – без зайвих боргів;
- 3) Фінансово планує на перспективу (відкладати на «чорний день»; підготовка до пенсії);
- 4) Набуває фінансові продукти і послуги на основі раціонального вибору;
- 5) Орієнтується в фінансовій сфері.

В Україні менше половини населення (45%) здійснюють облік особистих фінансів. Але у них дуже короткий горизонт фінансового планування – 2/3 планують на місяць, і лише 9% – на період більше одного року. Відсутня стійка звичка порівнювати різні умови отримання фінансових послуг – більше 50% не роблять цього ніколи або лише зрідка. Лише 11% українців мають стратегію накопичень на забезпечення старості (для порівняння – 63% у Великобританії). Значна частина населення не готова нести відповідальність за свої фінансові рішення, 28% вважає, що держава повинна компенсувати втрати, пов'язані з падінням цін на паї / акції / нерухомість. Фінансова безграмотність населення впливає на економіку будь-якої країни. За підсумками дослідження індекс фінансової грамотності українців за 2014 рік склав 1,6, при цьому рівень грамотності чоловіків виявився трохи вище – 1,8, проти 1,4 у жінок [1].

Такий низький рівень фінансової грамотності призводить до негативних наслідків для суспільства, держави, бізнесу і споживачів фінансових послуг.

Виділимо основні проблеми фінансової грамотності:

- Відсутність планування сімейного бюджету;
- Нездатність приймати зважене, рішення щодо використання тих чи інших фінансових продуктів або послуг, спонтанність прийняття фінансових рішень;
- Прагнення перекласти відповідальність за свої фінансові рішення на державу;
- Невміння населення адекватно оцінювати ризики;
- Недостатня інформованість громадян про можливості інвестування та ведення операцій на фінансових ринках;
- Відсутність правових знань в області захисту прав споживачів на фінансових ринках;
- Недоступність для більшості громадян професійного фінансового консультування;

□ Відсутність зрозумілої і доступної інформації про пенсійну реформу, відсутність звички і навички планування пенсійних заощаджень [2].

Рішення перерахованих проблем може позитивно вплинути на всіх зацікавлених «гравців». Йдеться, перш за все, про населення, державу і фінансово-кредитні установи.

Переваги, які отримують сторони в разі позитивного вирішення зазначених основних проблем:

Дітям – краще розуміти, що таке гроші, навіщо вони потрібні і звідки вони з'являються у батьків.

Молодим людям – вже на початку самостійного життя грамотно і ефективно використовувати свої фінансові ресурси, планувати на довгострокову перспективу свій бюджет і відповідно планувати і накопичувати заощадження з метою інвестицій.

Людям середнього віку – краще підготуватися до пенсійного віку, забезпечити собі додаткові джерела доходів, які будуть служити додатковою підтримкою під час виходу на пенсію.

Людям пенсійного віку – ефективно використовувати свої пенсійні доходи, берегтися від шахраїв і фінансових пірамід, користуватися сучасними фінансовими продуктами, призначеними, зокрема, для пенсіонерів [3].

Переваги для держави:

1. Активний розвиток кредитно-банківської системи, ринку страхових послуг, а також в цілому сфері фінансових послуг.

2. Збільшення вливань в економіку вільних грошових ресурсів населення через розвиток депозитних послуг.

3. Збільшення масштабів безготівкових платежів.

4. Підвищення прозорості фінансових операцій населення. В даний час проблема підвищення фінансової грамотності свідомо, що відбулося в розробці стратегії розвитку країни.

В Україні створені окремі програми та ініціативи щодо підвищення фінансової грамотності, серед них можна виділити найосновніші:

1. Школа початкового фінансового освіти

2. Проекти та конкурси щодо підвищення фінансової грамотності.

3. Інтернет. ЗМІ. Соціальні мережі [4].

Таким чином, хороший рівень фінансової грамотності необхідний кожній людині не тільки для досягнення його особистих фінансових цілей, але і для забезпечення життєвого циклу. Якою б не була конкретна мета, вираш від фінансової грамотності буде підвищення рівня життя і впевненість в майбутньому, стабільність і процвітання економіки і суспільства в цілому.

Література:

1. <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83136332>

2. Киосаки Р. Т. Руководство богатого папы по инвестированию / Р. Т. Киосаки, Ш. Л. Летчер. – Львів: Люкспринт, 2005. – 352 с.

3. Роберт Бонд Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: Факти та висновки [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1369/84/finlit_survey_6dec2010_ua.pdf.

4. © USAID Проект розвитку фінансового сектору (FINREP) 2010 <http://www.finrep.kiev.ua/>.

Шньорко В.М.,

к.ф.-м.н., доцент, Вінницький торговельно-економічний коледж КНТЕУ,

Мазур О.В.,

к.е.н., доцент, Київський університет ринкових відносин

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Прогнозування та планування є важливим елементом управління економічними і соціальними процесами на підприємствах. Для визначення раціональних пропорцій в розвитку економіки, для змін за конкретний період окремих показників суб'єктів господарювання та галузей і території використовуються вони. Одним з основних методів фінансового механізму є планування та прогнозування. Процес розробки прогнозів, який ґрунтується на наукових методах пізнання економічних явищ, наукове обґрунтування можливих якісних і кількісних змін стану підприємства в майбутньому – це прогнозування розвитку підприємства. Методи, які вирішують задачу прогнозування мають одну загальну ідею – це виявлення екстраполяційних зв'язків між минулим і майбутнім, між інформацією про

сучасний процес і характером його протікання надалі. Апарат рішення задачі прогнозування буде визначати характер екстраполяційних зв'язків. Подальшого вдосконалення методології та методики розробки прогнозів вимагають сучасні економічні умови. Ефективнішими є процеси планування й управління на підприємстві, якщо збільшується рівень прогнозування процесів розвитку підприємства. Основними принципами прогнозування є: системність, наукова обґрунтованість, цілеспрямованість, багаторівневий опис, інформаційна єдність, адекватність об'єктивним закономірностям розвитку, альтернативність – можливі варіанти розвитку об'єкта.

Майже сто п'ятдесят методів прогнозування застосовує сучасна економіка. Експертні і фактографічні методи розрізняють залежно від типу необхідної вихідної інформації. Експертні методи засновані з наступною обробкою отриманих результатів з метою виявити основні критерії і тенденції властивих об'єкту. Для передбачення технологічних і ринкових змін у довгостроковому періоді найчастіше застосовується метод "Дельфі". Цей метод полягає у виявленні переважного судження компетентних фахівців з приводу певного питання, виключаючи прямі дебати між собою і дає змогу переглядати власні рішення, враховуючи запитання і відповіді колег.

Метод інтерв'ю полягає в безпосередньому опитуванні прогнозистом спеціалістів щодо тенденцій розвитку об'єкта прогнозування. Підходи, які використані для формування прогнозу, задані в неявній формі та невідокремлені від особи, яка складає прогноз – це передбачає евристичний метод. Інтуїція, досвід, творчість і увага домінують під час розробки прогнозу. Зіткнення протилежних напрямів думок і рекомендацій щодо вирішення конкретної проблеми передбачає метод колективної генерації.

Метод колективної експертної оцінки полягає в тому, що група прогнозистів уточнюючи головні напрямки розвитку об'єкта, будує матрицю, яка відображає генеральну мету під цілі та засоби їх досягнення, розробляючи перелік питань для експертів. Вони обговорюють проблему з метою досягнення компромісу. Остаточну оцінку визначають експерти як середнє зважене значення. На визначені логіки розвитку прогнозованого об'єкта за різних умов ґрунтується прогнозування на основі написання сценарію, в якому описуються альтернативні варіанти майбутніх подій. Цей метод застосовується для складання довгострокових прогнозів.

Метод структурної аналогії – спосіб прогнозування за історичними аналогіями ознак інших предметів на основі висловлення їх подібності з предметом, який досліджується за конкретною ознакою. Для оптимального розподілу ресурсів з метою досягнення встановлених цілей використовується матричний метод прогнозування. Визначення множини чинників, що впливають на розвиток об'єкта прогнозування, об'єднуючи їх у комплекси з однорідних чинників і оцінюють вплив цих комплексів один на одного і на кінцеві цілі. Морфологічний аналіз є одним з найефективніших способів синтезу об'єкту прогнозування. Суть його полягає у виявленні структури об'єкта прогнозування, оцінці можливих значень її елементів з наступним переглядом та оцінкою варіантів взаємодії цих значень. На фактичній інформації про об'єкт прогнозування та його минулий розвиток, до цього класу належать статистичні та випереджувальні методи прогнозування, базуються фактографічні методи. Для прогнозування часових рядів динаміки параметрів економічних явищ використовують статистичні методи.

Авторегресійні моделі використовують для прогнозування часових рядів, послідовні значення яких істотно взаємозалежні. Екстраполяції належить важливе місце у групі статистичних методів. У визначенні кореляційних зв'язків між випадковими величинами полягає суть кореляційного аналізу, перевіряючи різні економічні гіпотези про цільність зв'язку між двома явищами і групою явищ. Експоненціальне згладжування доцільно застосовувати для прогнозування найближчого майбутнього дискретних часових рядів. В обробці багатовимірних масивів інформації про об'єкт у динаміці з використанням апарату факторного статистичного аналізу або його різновидів полягає факторний метод. На використанні аналогії прогнозування з однакою за природою об'єктом ґрунтується метод історичної аналогії. Виявлення аналогії математичних описів процесів розвитку різних за природою об'єктів з наступним використанням більш вивченого математичного опису одного з них для складання прогнозу полягає суть методу математичної аналогії. Побудову збалансованої системи прогнозів і планів на довго-, середньо- та короткострокову перспективу передбачає реалізація стратегії розвитку підприємства.

Література:

1. Аналіз господарської діяльності [текст] : навчальний посібник за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової] - К. : "Центр учбової літератури", 2013. - 384 с.
2. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. - 679 с. - (Вища освіта XXI століття).

МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ В ЄВРОПІ

Проблема дослідження безпекової організації європейської системи міжнародних відносин полягає в обмеженості використання регіонального підходу у науковому і дослідницькому процесі. Тенденція до поглиблення процесу регіоналізації та співіснування його з глобалістичними трендами повною мірою відображаються на комплексі регіональної безпеки в Європі і взаємодії цієї формації з третіми акторами. Велику роль відіграє поява нових підходів до розгляду безпекових процесів у світі, причиною чого став розпад біполярної системи міжнародних відносин. З початком нової ери в міжнародних відносинах стає зрозумілим, що регіональний рівень систем безпеки набуває більшої автономії і динаміка безпекових процесів у регіонах стає більш значущою.

Перспективи міжнародної безпеки, як в регіональному вимірі, так і в планетарному масштабі тісно пов'язані з рішенням одвічних проблем війни і миру, в першу чергу на європейському континенті, який став джерелом двох світових воєн. Тривалий період проживання європейських народів на континенті, їх спілкування один з одним виявили численні моделі співіснування від збройної конфронтації, до формування політичної інтеграції з орієнтацією спочатку на економічну складову, а потім і на соціально-політичне єднання навколо Шенгенських і Маастрихських угод.

Зміни, що відбулися до початку ХХІ ст на європейському континенті торкнулися регіонів Центральної, Східної Європи, Балкан, пострадянського простору. Сформульована в історичному минулому ідея об'єднання європейських країн в ім'я загальних інтересів і безпеки не тільки почала втілюватися в життя, але вже має певні реальні обриси. Формування інтеграційних процесів в Європі почалося з усвідомлення спільності проблем безпеки перед зовнішніми і внутрішніми загрозами.

Створення Європейського Союзу змінило відносини між державами Європи. Європейські держави взяли на себе зобов'язання всі спірні питання вирішувати мирним шляхом і тісно взаємодіяти в рамках загальноєвропейських інститутів. Однак військовий конфлікт на Балканах нагадав про те, що війна не зникла з європейського континенту і Європа стоїть на порозі нових загроз і викликів.

Крім того, у контексті проблем пов'язаних з глобалізацією європейський регіональний комплекс безпеки стикається з тими ж процесами, що актуальні для всієї світової безпекової системи. Це – тероризм, міжнародна організована злочинність, наркотрафік та наркотоργівля. Інтерес становить ще й те, що питання міграції стає ключовим у розгляді і цих проблем, адже в європейському дискурсі практично аксіомою є поняття про причетність саме мігрантів до всіх вищезазначених процесів. У цьому вбачається парадокс європейської відкритості [1]. У нейтралізації вищезазначених загроз Європа спирається на НАТО, як на механізм забезпечення власної безпеки в класичному розумінні, а також механізм боротьби з новими загрозами. Проте теракти в європейських державах демонструють неспроможність НАТО повною мірою забезпечувати стан захищеності європейців, тож не виключено, що європейський регіональний безпековий комплекс може отримати власні інструменти їхньої нейтралізації.

Саме з огляду на це міжнародні структури універсальної і регіональної безпеки, до яких долучається Україна для реалізації своєї зовнішньої політики, є найвпливовішими механізмами у протидії сучасним викликам. Ідеться про систему кооперативної безпеки – поєднання різнопланових безпекових механізмів у єдине ціле. При цьому Україна не тільки використовує захисні міжнародні схеми, а й вносить свою частку в удосконалення самих систем. Так Україна відіграє роль важливого контрибутора військових підрозділів та персоналу до операцій ООН з підтримання миру: понад 1300 військовослужбовців і працівників органів внутрішніх справ представляють Україну у 8 миротворчих акціях, зокрема у Грузії, Ефіопії, Косово, Ліверії та ін. Низку питань щодо забезпечення стабільності в регіоні Західних Балкан Україна розв'язує спільно з миротворчими силами ООН.

Особливу роль у створенні механізму регіональної системи безпеки, запобігання та розв'язання конфліктів на просторі СНД відведено Організації з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ). Поступово ОБСЄ набула рис міжнародної регіональної організації у сфері безпеки, яка через Форум із співробітництва в галузі безпеки,

що складається із представників делегацій держав-учасниць, покликана розв'язувати проблеми роззброєння, зміцнення заходів безпеки і довіри. Через Бюро демократичних інститутів і прав людини ОБСЄ направляє місії у проблемні регіони; через механізм Верховного комісара у справах національних меншин вона покликана забезпечувати попередження конфліктів, пов'язаних з етнічними проблемами [3].

У нових умовах існування досить складно визначити механізми безпеки будь-якої держави, адекватно спрямувати зовнішньополітичні зусилля на розв'язання проблем безпекового існування, на досягнення суто прагматичних результатів. Через це у формуванні безпекового простору навколо Української держави особливої уваги вимагають і теоретичний, і практичний ракурс міжнародно-політичних систем глобального, регіонального і субрегіонального рівнів; механізмів дво- і багатосторонньої співпраці в реалізації зовнішньої політики України, яка є учасницею сучасних процесів глибокої трансформації. До таких механізмів включено міжнародну систему універсальної, регіональної (а також субрегіональної) безпеки, яка здійснюється через низку провідних міжнародних структур; інтеграційну парадигму входження України у європейський та євроатлантичний простір; площину двосторонніх відносин, які реалізуються через двостороннє співробітництво з провідними партнерами, з якими розбудовується міжнародно-системний механізм стратегічних союзів.

Література:

1. Борко Ю.А., Данилов Д.А. Европейский Союз: стратегия партнерства.- М: ДИЕ РАН, 2010.
2. Большаков С. Формирование систем безопасности на севере Европы / Дипломатическая Академия МИД России. - М, 2015.
3. <http://www.souverein.org>

Дерев'янюк І.П.,

кандидат історичних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних відносин, інформації та регіональних студій Національного авіаційного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ІДЕЇ ТЕОРІЇ АСИМЕТРІЇ Б. УОМАКА

Традиційні для політичної науки парадигми природно не вичерпують змісту теорії міжнародних відносин. Водночас нові концепції в міжнародних відносинах визнають необхідність і особливу важливість поняття асиметрії в міжнародних відносинах. Методологічна і теоретико-понятійна обмеженість дослідницьких підходів до феномену асиметрії спонукає до всебічного дослідження вказаної тематики.

В рамках політичної науки асиметрію розглядають як поняття, що відображає порушення симетрії, рівності, гармонії, відносної стійкості, пропорційності і співрозмірності між окремими частинами цілого.

Асиметрія – це категорія, що не має єдиної дефініції, оскільки тлумачиться надзвичайно широко і неоднозначно. Саме розбіжності, реальні або потенційні, надають поняттю асиметрія властиве їй значення

В умовах глобальної турбулентності і зниження рівня керованості міжнародними процесами, міжнародні відносини характеризуються розширенням асиметричних зв'язків, конфліктного простору, поєднанням партнерства і суперництва, множинністю комплексів міжнародних інтеракцій, що набули багатомірної динамічної природи.

Нові реалії міжнародних відносин експліцитно свідчать про поширення домінування євроатлантичного полюсу, трансформацію монополярної конфігурації структури світу в бік децентралізованої асиметричної поліполярності, контури якої лише моделюються.

Складна і суперечлива реальність міжнародних процесів і явищ породжує особливий інтерес до теорії асиметрії, оскільки вона є надзвичайно важливим інтелектуальним інструментом осмислення специфіки міжнародних відносин.

Сьогодні існує незначна кількість праць, в яких розглядається винятково теорія асиметрії. Розроблена американським дослідником Б. Уомаком теорія асиметрії поки, що за своїм статусом класифікується як «порівняно нова та невідома» [1; 2; 3].

Теорія асиметрії приділяє велику увагу сприйняттю і взаємодії. Але, попри її подібність з багаточисельними теоріями, «теорія асиметрії не є синкретичним вибором елементів, які здаються привабливими для багатьох теорій, а, скоріше, новою інтерпретацією міжнародних відносин з принципово іншої відправної точки» [1, с. 19].

Загалом теорія Б. Уомака базується на двох основоположних постулатах:

1. Наявність у держав різних потенціалів створює системні відмінності між інтересами та сприйняттям сильнішої та слабшої сторони у відносинах.

2. Попри певну проблематичність, асиметричні відносини здатні проявляти ознаки сталості.

На погляд Б. Уомака «асиметричні відносини – це відносини, в яких менша сторона значно більше схильна до взаємодії, ніж більша сторона через невідповідність можливостей, і, тим не менш, більша сторона не може в односторонньому порядку диктувати умови відносин» [1, с.10].

Майже всі теорії інтерпретують асиметрію як дисбаланс можливостей і влади, нерівновагу, що веде до підпорядкування, або боротьби за панування. Б. Уомак стверджує, що держави в асиметричних відносинах, як правило, розглядаються як однакові суб'єкти, з деякими відмінностями в їхніх можливостях, а не як суб'єкти, чий інтереси і сприйняття формуються їхніми позиціями відносно одна одної.

Б. Уомак робить припущення, що інтереси і сприйняття держав у міжнародних відносинах не пов'язані з їхніми відносиними позиціями, і що помилкове сприйняття виникає в результаті окремих помилок, а не випливає зі структур відносин. Навіть теорії, які деконструюють державний суб'єкт або приділяють особливу увагу ідеології та цінностям, як правило, роблять це незважаючи на нерівність в конкретних відносинах.

Теорія асиметрії також відрізняється від більшості теорій міжнародних відносин у тому, що не вважає, що відносна «сила» означає контроль. Б. Уомак ставить відповідне питання: якщо найсильніші держави домінують, чому так багато слабких держав досі існують, і чому сильні держави так часто зазнають поразки? Уомак акцентує увагу на ролі витрат у відносинах між державами. Сильні не перемагають слабких не тому, що їм бракує можливостей, а тому, що витрати переважають вигоди [1, с. 20].

Ця твердження не втрачає своєї актуальності і сьогодні. Б. Уомак зазначає, що «якби поразка малих держав була легкою справою в старі добрі часи варварів і імперій, так багато маленьких держав не вижили б» [1, с. 80].

Основне формулювання теорії асиметрії стосується двосторонніх відносин, але глобальні проблеми багатополарності потребують розширення теорії асиметрії від індивідуальних відносин до багатосторонніх. Картина світового порядку, яка виникає з теорії асиметрії є такою, що матриця країн з різними можливостями є загалом відносно стабільною, але та, яка складається з окремих відносин з відносною силою і відносною вразливістю, може створити напруженість і непорозуміння. У даному випадку «світовий порядок» не означає підпорядкування всіх країн глобальній організації або гегемону.

У світовому і регіональних масштабах більшість країн є малими і середніми, відносини яких мають різний ступінь уразливості і занепокоєності. Деякі відносини включають суперечливі елементи асиметрії, в яких населення або військова перевага однієї країни компенсується економікою іншої країни. Часто регіональний комплекс відносин стає найбільш важливою міжнародною реальністю, особливо для невеликих країн, бо найтісніший контакт і найгостріші потенційні загрози будуть виходити від сусідніх держав.

Теорія асиметрії може забезпечити підтвердження того, що навіть у форматі асиметричних відносин сильніший країні доцільно вести переговори, а не примушувати силою виконання своїх рішень, тому що примус може бути неправильно сприйнятий і розглядатись як серйозна загроза, що в підсумку може загострити існуючу проблему.

Відносна сила є реальністю, але застосування більшої сили не є завжди найкращим рішенням навіть для сильної держави. Оскільки слабкі держави надзвичайно чутливі до своєї вразливості, сильні держави, зацікавлені в найоптимальнішому вирішенні проблем, тому вони повинні проводити виважену політику, поважаючи їх автономію.

Будь-яке ігнорування інтересів з боку однієї із країн може призвести до асиметричних ефектів в геополітиці і дисбалансу інтересів правлячих політичних сил, що зрештою порушить функціонально-ієрархічну рівновагу в міжнародних відносинах.

Відповідно теорії асиметрії відмінності у відносній силі створюють структуру відносин, в яких сильніша сторона і слабкіша сторона мають зовсім різні перспективи.

Структурні зміни в глобальній системі міжнародних відносин відбуваються під впливом політики ключових геополітичних полюсів, значення яких випливає з їхньої сили та мотивації. Загалом для держав, які не входять до групи впливових країн властивим є асиметричний формат взаємодії з геополітичними потугами, які визначають в односторонньому порядку пріоритетні вектори співробітництва та сферу інтересів свого контрагента.

Отже, теорія асиметрії, яка аналізує відносини держав з різними потенціалами може забезпечити практичну основу для розв'язання емпіричних і нормативних проблем, з якими стикається теорія багатополарності.

Література:

1. Womack B. China and Vietnam: The Politics of Asymmetry / Brantly Womack // Cambridge University Press, 2006. – 296 p.
2. Womack B. China among unequals. Asymmetric foreign relationships in Asia / Brantly Womack // Singapore etc., 2010. – 540 p.
3. Womack B. Asymmetry and International Relationships / Brantly Womack // New York: Cambridge University Press, 2016. – 220 p.