МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Інноваційний ресурс соціально-економічного розвитку України

Збірник доповідей 84-ї наукової конференції студентів КНЕУ

24 квітня–23 травня 2017 р.

КНЕУ
КИЇВ 2017

УДК 338.242(477):330.341.1
І-11

Відповідальна за випуск *О.А. Петухова*

І-11 **Інноваційний** ресурс соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] : зб. доп. 84-ї наук. конф. студ. КНЕУ; 24 квітня — 23 травня 2017 р. / [відп. за вип. О.А. Петухова]. — Київ : КНЕУ, 2017. — 1032 с.

ISBN 978-966-926-105-5

Збірник тез студентів університету укладено за підсумками їх досліджень, представлених на науковій конференції КНЕУ 24 квітня — 23 травня 2017 р. Доповіді студентів присвячено сучасним особливостям міжнародної конкурентоспроможності країн світу, глобалізаційним тенденціям, новітнім підходам у менеджменті і маркетингу, економіці праці і соціальному забезпеченню, розвиткові фінансової сфери. Розкрито проблеми релігійної ситуації, сімейних відносин, вдосконалення правової системи України.

УДК 338.242(477):330.341.1

Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ забороняється

ISBN 978-966-926-105-5 КНЕУ, 2017

ЗМІСТ

Авдєєнко О.В. Детермінанти успішного малого та середнього бізнесу в Україні 16
Авраменко Д. П. Сучасний стан банківської конкуренції на кредитному ринку в Україні 17
Автономова О. А. Роль інноваційного підприємництва в економічному розвитку галузі країни 20
Акієв К. Державно-приватне партнерство в публічному секторі 22
Алєксеєв А.В. Макроекономічна нестабільність і розвиток публічного сектору 25
Alieksieienko V.U. Vat trends in European Union..... 27
Антонівська О. С. Неофашизм і філософія Ніцше: чи є підстави для констатації ідейної «спадковості»? 29
Антонівська О.С. Тіньова економіка, причини та напрями подолання 31
Арбич Я. О. Трансформація функцій та основні напрямки діяльності київського магістрату від часів надання Магдебурзького права 32
Арбич Я.О. Інформаційна безпека в мережі Інтернет 35
Аріков І. І. Астрономія та астрологія в системі культурологічних знань 37
Артемчук Ю.М., Шикота А.О. Дослідження ризиків у сфері туристичного бізнесу 38
Бабенко В.В., Савінкова С.Т. Платіжні системи та шляхи їх розвитку в Україні 40
Бабій О.Ю. Гносеологія категорії тіньова ціна 42
Бакуха Н.О. Приватизація в Україні: порятунок чи колапс 44
Баланюк М. С. Децентралізація в Україні: шлях до сталого та економічного розвитку..... 46
Баранова О. В. Шахрайство з банківськими картами в Україні: сутність, схеми та методи особистого захисту 48
Батусов В. Проблемні аспекти маркетингу інновацій у практиці сучасних підприємств..... 50
Батюта А. Ю. Трансформація ролі банку в інформаційному суспільстві 53
Батухтіна А. В. Інновації в управлінні персоналом..... 55
Башук І.В. Реінжиніринг як інноваційний підхід до управління підприємством..... 57
Бевз Ю.Ю. Інтелектуалізація як ключовий імператив розвитку бізнесу..... 59
Бедрій І. Цифрове виробництво: сутність та особливості застосування..... 61
Безпалий Р. В. Банківські інновації в Україні: необхідність, сучасні тенденції та перспективи..... 63
Безпалий Р. В. Шахрайство на ринку платіжних карток в Україні: проблеми та шляхи їх подолання.... 66
Беляєва К.В. Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги 68
Березюк В. О. Багатонаціональна конкуренція та міжнародна маркетингова політика 70
Бєлокопитова Ю. О. Індекс людського розвитку як індикатор ефективності соціальної політики в Україні 72
Бик М.І. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників..... 74
Билима Ю. О. Організація роботи служби Service Desk..... 76
Білоконева В. В. Проблематика та ефективність фінансування соціальної сфери 78
Білоус А. М., Камінська Л. В., Камсюк А. С., Мацюк М. В. Хрещатий батько мій 80
Блоха В. І. Розумний дім..... 81
Бобильова К., Гуппал М. Актуалізація принципу «Notaxation with out concern» за сучасних українських реалій..... 83
Богинська К.В. Соціально-демографічний і трудовий потенціал регіонів України 89
Бойко О.П., Мікуліч О.С. Як створити ефективну візуалізацію: головні принципи та типові помилки 88
Бойко О.П., Мікуліч О.С. Алгоритм APRIORI. Огляд алгоритму та приклад його використання 90
Бондаренко А.В. Перерозподіл ВВП через публічний сектор економіки 92

Бондаренко А. І., Бондаренко К. І. Сучасний підхід у лідогенеруванні в секторі B2B за допомогою методу Sales Funnel 94
Бондаренко О. А. Права людини як основна форма громадянського суспільства в Україні 95
Бондаренко Є.А. Питання національної ідентичності та глобалізації 97
Борищук А. В. Кредиторська заборгованість та її вплив на фінансовий стан підприємства 99
Бородуха Є., Іващенко А. Сервіс побудови сучасного чатботу 101
Бородков О.О. Альтернативні напрями інноваційного розвитку в системі стратегічного управління підприємством 103
Боярчук В. В. Протистояння цивілізацій 105
Бреус М. І. Класифікація міжбанківських кредитних операцій 107
Буба М.М. Проблеми та перспективи розвитку податкової політики України 108
Будько А.А. Ефективність і результативність діяльності: точки перетину 110
Булижко А.С. Математичний аналіз ефективності захисних заходів в автоматизованих системах 112
Бурма Ю. В. Особливості економічного співробітництва України та Німеччини 114
Бурма Ю.В. Вплив національного менталітету на формування корпоративної бізнес-культури 116
БучинчикІ. О. Responsible consumption on the path to sustainable economic growth 118
Васільєва Д.С. Роль мобільних додатків в інноваційному маркетингу 120
Василенко М. В. Страхування життя у системі соціального захисту населення 122
Вацюк А. В. Сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні та перспективи її розвитку 124
Вдовиченко А. В. Дослідження особливостей впливу POS-матеріалів на купівельну поведінку споживачів 126
Вдовиченко А. В. Особливості венчурного інвестування в Україні 129
Винницька Л. І. Ризик діяльності підприємств добувної промисловості 131
Власенко В. В. Шляхи удосконалення організаційної структури підприємств 133
Власенко М. М. *Е*-Врядування в публічному управлінні: корпоративний аналіз запровадження в Україні та Естонії 135
Вовкодав І.С. Фіскальний потенціал податку на доходи фізичних осіб в Україні: проблеми, фактори впливу 137
Волошин І.П. Тіньова економіка в Україні: можливі напрями подолання за рахунок оптимізації податкової системи 139
Ворошилова К.Ю. Патентний тролінг як правопорушення 141
Воскобойник Т. Проблеми банківського сектору 143
Воскобойник Т. Податковий тягар і податкове навантаження: категоріальне порівняння 146
Гавловська В.І. Трансформація соціально економічних процесів в Україні та їх вплив на інноваційно-інвестиційну безпеку 148
Гаєвська К. Р. Міжбюджетні трансфери, їх роль в економіці України 150
Гайденко Т. «Зелена» економіка та важливість імплементації основних напрямів «зеленого» зростання в модель економічного розвитку України 152
Галаган Л.В. Проблеми та напрями вдосконалення майнових податків в Україні 154
Галацина М. Б. Грошово-кредитна політика НБУ в умовах стагфляційної кризи 156
Галета П.М. Динаміка постсоціалістичної трансформації в Україні 158
Галицька І. М. Особливості застосування заходів впливу наглядового органу в сучасних умовах 160
Галицька І. М. Фінансування альтернативної енергетики в Україні 162
Герасименко О. В. Solvency II: можливості та загрози впровадження в Україні 164
Герасимчук Н. О. Державно-приватне партнерство в освіті 166
Герасимчук Н. О. Процеси злиття та поглинання в банківському секторі: зарубіжний досвід та реалії для України 168
ГетьманА.В. Studying for master's degrees in Ukraine and abroad: problems and opportunities 170

Гірняк К. Г. Чутки як інструмент маркетингу 173
Гнатковський Д. А. Судовий наказ в Україні та ЄС як інститут цивільного процесу 175
Гненюк К.І. Розвиток франчайзингу як особливої форми бізнесу в Україні 177
Годована С. О. Магдебурзьке право у Львові та Києві: змагальність чи паритет? 178
Годована С.О. Електронні гроші 181
Головач О. І. Розробка інформаційної системи управління програмою лояльності мережі ресторанів 183
Головко Н. В. Консалтинг як фактор економічного розвитку 184
Головко Н.В. Консалтингові компанії: сутність і перспективи для України 186
Голубнюк А. О. Реклама – головний засіб маркетингових комунікацій банку 189
Голубнюк М. О. Клієнтоорієнтований маркетинг у банку 191
Гончар А.О., Кугай Н. Формування антикорупційної політики в Україні на засадах імплементації успішного досвіду країн світу 195
Горковенко Ю. В. Діагностика загроз фінансовій безпеці банку 200
Горшкова О.О. Особливості впливу держави на розвиток венчурного підприємництва 202
Греновецька О. К. Інноваційний розвиток економіки України: проблеми та перспективи 204
Греновецька О. К. Використання франчайзингу на ринку інновацій 206
Григорець С. CALS-концепція та можливості її використання у невиробничій сфері української економіки 208
Громницька І. Розвиток ринку капіталів в Україні 210
Губарєва В. Г.Олійник А. В. Концепція Smartcity як засіб покращення життя Українців 213
Губенко Д.В. Податкове регулювання міжнародної економічної діяльності в Україні 215
Гудзь К. І. Професійна етика сучасного юриста 217
Гурова В. Р. Основні показники інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні 219
Гурська В. А. Реформа законодавства про банкрутство в Україні 221
Гусак А. В., Дмитренко Д. О. Економічна доцільність використання відновлюваної енергетики в Україні 223
Гучок О. О. Тенденції розвитку підходів щодо визначення розміру кредитного ризику за активними операціями банків 225
Давиденко Є., Єрьомін С., Луньова О. Світовий досвід переробки сміття в умовах сталого розвитку 227
Давидкова К. М. Самоорганізація особистості як умова ефективної навчальної діяльності студентів-першокурсників 230
Давидкова К. М. Сучасні умови визначення товарної політики підприємства за біологічним підходом фрізенвінкеля (за матеріалами кондитерської галузі України) 233
Даниленко Ю. О. Альтернативні податки в економіці: сутність і шляхи їх імплементації 235
Дацюк Т. В. Погодні деривативи та їх роль у хеджуванні ризиків Українських аграріїв 236
Декрет І. І. Ресурсний портфель у контексті забезпечення конкурентоспроможності компанії 239
Демчук Т. В., Коваленко О. В., Пухальський В. В., Руссов В. І., Фарапонов В. Г. Популяризація української мови на телеекранах України 240
Денисенко Д. І. Проблема диверсифікації інвестиційного портфелю приватних інвесторів в Україні 243
Денисенко Д. І. Монетарна політика України в умовах антитерористичної операції 244
Дженков С.В. Правова природа договору аутсорсингу 246
Дзензелюк К.В. Концепція інклюзивного зростання в антикризовому управлінні економікою 249
Діренко М.С. Захист авторських прав у мережі Інтернет 252
Діц Т., Завалій В. Інноваційні механізми розвитку публічного сектору: досвід Індії 254
Довгань Є.І. Депозитна політика банків України у попередженні економічної безпеки 257

Дончук А.І., Сердюк Р.І. Реінжиніринг бізнес-процесів як спосіб підвищення ефективності управління 259
Дорош Б.Й. Інвестиційний податковий кредит та макроекономічна модернізація 261
Дробина Ю. С., Лукіна А. В. Моделювання валютних курсів в Україні 263
Другова Є. В. Європейська модель трипартизму: досвід для України 264
Дубенець А. О. Обов'язкові економічні нормативи в системі пруденційного безвиїзного нагляду НБУ 267
Дубова А.В. Локалізація управління транспортною інфраструктурою в умовах децентралізації влади 269
Дудлів Н. О. Суть і значення міжнародних економічних зв'язків регіонів України 272
Дудлів Н. О. Міжнародні стандарти фінансової звітності в Україні: проблеми та перспективи впровадження 274
Дудлів Н. О. Гносеонологія категорії екстерналії 276
Євтушенко С.О. Податкове навантаження як фактор впливу на сталий економічний розвиток країни 279
Євсюков І.С. Роль стандарту ISO 9000:2015 в підвищенні конкурентоспроможності підприємства 281
Єгоров О. Ю. Проблеми реструктуризації великих підприємств в Україні 283
Єгорова Ю. А. Глобальні тенденції розвитку ринку цифрових фінансових послуг 285
Єрмак Д.М. Мотивація праці персоналу в процесі формування інтелектуального потенціалу підприємства 287
Жарова О. В. Економетрична модель взаємозв'язку обсягу іноземних інвестицій і ВВП України 289
Жижка А.А. GEP-менеджмент в оцінці ризику зміни процентних ставок для прогнозування прибутку банку 290
Журба В.О., Ковальова В.В. Податки на споживання: ПДВ чи податок з продажів 292
Заїка М.В. Маркетинг у спорті: проблеми та перспективи 294
Заїчко А.С. Гносеологія суспільного блага 296
Зань В.В. Мотивація як фактор підвищення продуктивності праці на підприємстві 299
Запорожченко А. В.Електронні докази у цивільному процесі 301
Зінченко В. В. Потенціал телекомунікаційного підприємства: визначення, оцінювання, розвиток 303
Івасик А. О., Сич Д.О. Податкові ініціативи громадян у рамках реалізації соціально-економічного розвитку регіону 306
Йожиков М.О., Рибалко А.Ю. Вплив явищ корупції на бухгалтерську професійну етику, як деструктивний фактор в економіці країн 307
Камінський Л. Ю. Борогові ризики та їх вплив на фінансову безпеку України 309
Камінський Л.Ю. Соціальна відповідальність бізнесу як маркетинговий інструмент 311
Капилова В.В. ІТ-стратегія як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства 313
Карнасюк А. В. Інноваційні методи мотивації працівників 315
Касяненко Я.А. Ідеологічний спектр сучасних українських політичних партій 317
Катанцева О. М. Проблемні активи банку та методи їх усунення 320
Каширіна К.О. Публічні та приватні інвестиції: пріоритети та ефективність 322
Кириченко К. М. Аутстафінг як інноваційна технологія управління людським ресурсом 324
Кириченко К. М. Аутсорсинг як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства 326
Кириленко В. Ю. Інноваційна діяльність малого бізнесу 328
Кисіль С. Р. Відкриття бізнесу в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення 330
Кисіль Я. В. Національне багатство України: сучасний стан і перспективи розвитку 332
Клімчук Т.П., Пархоменко Д.О. Індустріальні парки: міфи та реалії 334
Климків А.В. Політика протидії бідності як глобальне, національне та локальне суспільне благо 336

Клокун Н. М. Особливості шахрайства в банківській сфері.....338
Клочко Р.С., Белясник А.В. Когортний аналіз в маркетингу інтернет-магазину.....340
Ковальова В. В. Особливості європейських традицій міського самоврядування в Україні на прикладі Кам'янця-Подільського 342
345Ковальова В. В. Свобода доступу до мережі Інтернет у контексті права на інформацію.....345
Коваль А. Кастомізація масового виробництва: чи закріпився підхід на вітчизняному бізнесовому підґрунті?.....348
Ковальська К. Business environment in Ukraine 349
Кожедуб О.А. Сучасні проблеми обліку основних засобів і шляхи їх вирішення 352
Козак І.С., Самусенко Ю. В. Податкові аспекти стимулювання ІТ-сектору в Україні 354
Козаченко Р. Ю. Міжнарожна торгівля Україна-ЄС в умовах євроінтеграції та її перспективи. Трансформація вітчизняного бізнесу 356
Козлова К.С. Інноваційна діяльність в Україні в наші дні 358
Козявкін І.В. Вільні економічні зони у розвитку України.....360
Колесникова А.І. Сучасний стан і перспективи зовнішнього інвестування аграрного сектору економіки в Україні.....361
Коломієць Т.Є. Стан і проблеми розвитку малого бізнесу в Україні 363
Кондратова А. Л. Аналіз ключових показників інвестиційної діяльності в Україні 365
Кондратова А.Л. Інноваційні механізми антикризового управління 367
Конончук Ю.М, Яковенко Д. Б. Проблеми інвестування в АПК України 369
Копилова І. В. Сільськогосподарська кооперація в Україні: витоки та перспективи 371
Кореньок Д.В. Інноваційний бізнес-інкубатор і шляхи його розвитку в Україні.....373
Корня А. В. Дружба в соціальній мережі як підстава для відводу судді 375
Король Д.В. Українська індустрія моди як потенційне джерело для розвитку іновацій 377
Королькова К. С.Філософія управління персоналом: рефлексія японського досвіду.....381
Королюк Д. Г. Організація маркетингу в сфері інноваційного підприємництва.....383
Коротич К.В., Матвійчук Д.Ю. Динаміка вартості акцій українських публічних компаній.....385
Коротич К.В. Фінансові інструменти боротьби зі зміною клімату 387
Корчинський В. В. Кластерний аналіз надійності вітчизняних банківських установ 389
Косташ К.А. Гібридні фінансові інструменти 391
Костівська С. В. Нові парадигми стратегічного управління промисловими підприємствами в умовах трансформацій 393
Кравченко В.О. Пенсійна система в Україні 395
Краснова М.Є. Проблематика запровадження аграрних розписок в Україні 397
Красько О.В. Статистий аналіз зайнятості населення в Україні.....399
Кривенко А. І., Абдуллаєва Е. Н., Кривошея Д. В. Слова-паразити в сучасній молодіжній комунікації 401
Кривонос Ю. С. Виставкова діяльність як лемент конкурентоспроможності країни.....403
Криштоф А.І. Управління інтелектуальним капіталом підприємств.....405
Кузик В.М. Фіскальна роль податку на прибуток підприємств.....407
Кулакова А. Д. Сучасні тенденції економіки ЄС у контексті українсько-російського конфлікту 410
Кулакова А. Д. Перспективи виробництва електромобілів в Україні 411
Кулакова А. Д. Соціальна відповідальність бізнесу: аналіз, розвиток, тенденції, пріоритети 413
Кумечко А. Розвиток ринку фрілансу та його значення для малого бізнесу в Україні.....415
Кушніренко І.В. Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства.....417
Кущ О.Р. Територіальна асиметрія соціально-економічного розвитку України.....420
Лаба М.С. Глобалізація в Україні 422

Лавроненко С. Р. Надзвичайно невигідне матеріальне становище як оціночне поняття в сімейному праві України 424
ЛагноА. Ю. Проблема рівноправ'я в контексті гендерної ідентичності 427
Лазор М.В. Проблеми та перспективи розвитку українських підприємств....429
Лазор М. В. Інноваційна діяльність як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства та ризики пов'язані з нею 431
Лапаєва Є. О., Мовчун О. О. Шляхи підвищення ефективності податку на доходи фізичних осіб з поглядів забезпечення бюджету та соціальної справедливості....433
Левченков О.О. Роботизація: людина проти робота 435
Леляк М. В. Державне управління у визначенні земель сільськогосподарського призначення, порядок їх використання в Україні та зарубіжний досвід....437
Лисенко Я. М. Управлінські рішення щодо вдосконалення функціонування розподілу доходів населення в Україні....440
Лисенко Ю.В. Податкові пільги в Україні: проблеми та перспективи 441
Лисковець Ю. В. Вплив нефінансових факторів на вартість підприємства (The role of the non-financial value drivers)....443
Литвин А.П. Особливості управління онлайн-репутацією сучасних підприємств 445
Логінова А.С. Маркетингові інновації в страховій галузі: перемога чи поразка?....448
Ломська К.В. Паблік-інжиніринг як інноваційний метод управління персоналом у державному секторі України....449
Лукасевич М.М. Проблеми та перспективи розвитку медичного страхування в Україні....452
Любунь Т.С. Роль податкових інструментів в регулюванні інноваційної діяльності 453
Люшненко М. О. Функції та роль екологічного податку в Україні та ЄС....455
Лялевич Ю.В., Іванченко О. С. Навчання протягом життя як запорука сталого розвитку України 457
Мадай Д. О. Інноваційний потенціал України 460
Мадіна А.В. Система планування інноваційних процесів на підприємстві....462
Маєтна І.С. Акцизне оподаткування тютюнових виробів: зарубіжний досвід та українські реалії 464
Мазур Д. О. Способи ухилення від сплати податків в Україні за допомогою офшорних схем 466
Майборода Є.С. Інвестиційна привабливість підприємства: сутність і способи оцінки 467
Майловська Б.Б. Оптимізація видатків державного бюджету за рахунок проекту «PROZORRO»....469
Макаров О.Ю. Депозитні сертифікати НБУ та їх вплив на стан банківського кредитування в Україні....471
Макарова Л.А., Глембоцька В.Ю. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності підприємств в Україні 473
Максимович Д.Д. Новітні методи логістики в «НОВА ПОШТА» 475
Максимчук Н.А. «ПАСТКА БЕЗРОБІТТЯ»: сучасні чинники та регуляторні заходи....477
Малащенко Д. С. Податок на додану вартість: проблеми вдосконалення механізму справляння та адміністрування 480
Малічевська Л.В. Публічний сектор економіки та сектор загальнодержавного управління: взаємозв'язок понять....482
Малицька Н.Ю. Особливості діяльності бізнес-інкубаторів в Україні 484
Мальковська Ю.Б. Оптимізація державного боргу як передумова фіскальної стійкості публічного сектору....486
Мандзюк В.А. Видатки державного бюджету на оборону як запорука соціально-економічної стабільності України 489
Манжула В.М. Податкове реформування в контексті бюджетної децентралізації в Україні 491
Манич А. С. Інновації товарного ринку та його конкурентні переваги....494
Марійко А.О. Юрисдикційні та інші механізми вирішення господарських спорів 496
Мартинова М. С. Розробка лаунчерної системи для людей з особливими потребами....498

Марущак С.В. Стан охорони навколишнього природного середовища в окремих районах Донецької та Луганської областей: проблеми та шляхи їх вирішення 500
Марченко Д.О. Природно-ресурсний потенціал регіонів України та його економічна оцінка 502
Марчук Г.В. Приховане безробіття: трансформація змісту та чинників 505
Матвєєва Є. Р. Впровадження інтернет-технологій у страхуванні та їх значення на страховому ринку України 507
Матвєєва Є., Кумар А. Оптимальна податкова система в теорії і практиці 509
Матвійчук Д.Ю., Дорощук А.О. Сучасний стан банківського кредитування юридичних осіб в Україні 512
Матвієнко М. М. Сучасна концепція організування технічного обслуговування виробничих активів підприємства 514
Махиня І. М. Застосування інновацій для підвищення соціально-економічного розвитку регіонів України 516
Махиня І.М. Гноселогія категорії суспільний добробут 518
Мачинська Г.Я. Проблематика діяльності інститутів спільного інвестування в Україні 521
Машина Ю.В. Особливості міжнародного бізнесу компаній наукоємних і високотехнологічних галузей України 523
Медведчук Д. М. Комунікативна мова жестів та етикет 525
Медяна І.В. The IMF: blessing or curse? 527
Мірзаханян К.М. Розмитнення авто в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення 529
Місюра О. В. Релігія і сучасний бізнес 531
Мішина К.С. Особливості оцінювання капіталізації підприємства 533
Микитюк В.О. Інформаційні технології в оптимізації функцій державного управління 535
Мисюна А. В., Мрих Ю. І. Ефективність державних видатків на охорону здоров'я в Україні 538
Михайлевська Н.О. Комунікаційна політика банку та її доцільність у сьогоденні 540
Михальчук П.Б. «Мала прикордонна зона» та необхідність її правового регулювання 543
Михальцов А. Концепція розвитку організаційних структур компаній 545
Михолап М.Д. Оцінка ризику діяльності малих підприємств України в розрізі галузей економіки 547
Мова В.В. Оподаткування нерухомого майна та його удосконалення 549
Мовчан Д. Деякі аспекти державного управління у сфері житлово-комунального господарства в зарубіжних країнах 551
Мозоленко О.А.Система фінансової безпеки банку: економічна сутність, завдання та інструменти 554
Мойсей С.М. Розмив Бердянської коси як дестабілізуючий фактор економічного розвитку Запорізької області 556
Моргунова Д.Ю. Сучасний стан і тенденції розвитку підприємств авіаційної галузі України 558
Мормуль Д. А. Перспективи інвестування в українські start-up 560
Морозюк А.М. Валютно-курсова політика НБУ та рівноважність платіжного балансу 561
Морозюк А.М. Банківський капітал як основа фінансової безпеки банківської системи України 563
Мороченець С.Г. Гносеологія категорії «держава гастролер-бандит» 565
Москаленко В.В. Технологія bigdata як ефективний інструмент прийому рішень на підприємстві 568
Музика В.С. Біржова торгівля в Україні, проблеми становлення і перспективи розвитку 570
Мусієнко А.Д. Плагіат як порушення авторського права: проблемні аспекти 572
Мястковська В.С. Реалізація активів неплатоспроможних банків: виклики сьогодення 574
Мястковська В.С. Монетарна стратегія економічного зростання України у період стагнації 576
Назарук Д.В., Зуброва С.В. Особливості супроводження великих платників податків: вітчизняна практика та міжнародний досвід 578
Неділько М.Ю. Сучасні особливості управління інноваційною діяльністю на підприємстві в умовах ринкової економіки 580

Незнанова Н. С. Маркетинг тютюнових компаній: виклик XXI сторіччя 582
Низова Л.Ю. Податок на додану вартість: проблеми справляння та шляхи їх вирішення.....584
Ніщимний В.О. Правова охорона баз даних 586
Новосад Ю.Р. Розвиток альтернативної енергетики США в умовах обмеженості ресурсів 588
Нотевський Є.В. Поведінка студента-споживача освітніх послуг в умовах обмежених ресурсів, невизначеності та ризику як орієнтир для ефективної взаємодії ВНЗ із цільовою аудиторією 590
Нотевський Є.В. Генезис становлення та розвитку студентського самоврядування в українському контексті: цивілізаційний підхід.....592
Нотевський Є.В. Лідерські якості особистості як умова успіху у діяльності.....594
Нотевський Є.В. Поведінка споживача на українському ринку товарів і послуг. Рівняння Слуцького.....598
Нотевський Є.В. Що читають в Україні: сучасний ринок української літератури 600
Нотевський Є. В. Самоврядні студентські організації в структурі суспільного сектору економіки 602
Нужна М. Є. Глобальне потепління – глобальна загроза людству.....603
Овчар Ю. Безробіття в Україні як причина трудової еміграції населення та її наслідки 606
Олейко М.О. Декриміналізація марихуани в Україні.....608
Олексенко В.В. Основні аспекти екологічного оподаткування в Україні, шляхи вирішення проблем і перспективи подальшого розвитку 610
Олійник Ю.М. Оцінка рівня інноваційності банківських продуктів і послуг 611
Ольховікова Т.О. Акцизний податок і його роль у системі оподаткування споживання в Україні.....614
Омельчук А. А. Прогнозування обсягів збуту підприємства 615
Онищенко Ю.С. Досвід оподаткування Німеччини та його використання в процесі реформування податкової системи України.....618
Онищенко Ю.С. Особливості оподаткування у Німеччині та доцільність використання міжнародного досвіду оподаткування в Україні 620
Онопрієнко О.І. Вплив пруденційного безвиїзного нагляду на фінансову стабільність банків України.....622
Онопрієнко О.І. Пруденційний безвиїзний нагляд НБУ за діяльністю банків як забезпечення безпеки фінансової діяльності банків 624
Онопрієнко Ю.Ю. Проблеми і перспективи розвитку міжнародного бізнесу в Україні 626
Орел В.С., Лебедко Н.Р. Аналіз діяльності КП «Київпастранс» 627
Орел В.С. Сезонність попиту на валюту та проблема доларизації в Україні 630
Орел В.С. Обґрунтування доцільності докапіталізації банків в Україні.....633
Орловський В. Проблема електронних відходів, їх переробка.....635
Орлюк І.В. Аналіз розвитку електронної комерції в Україні 636
Осіпова Т.О. Потенціал організаційного розвитку телекомунікаційних підприємств України.....638
Остапенко А.І. Світовий досвід нетарифного регулювання міжнародної торгівлі.....640
Остратова К. Ю. Сучасні тенденції інноваційного розвитку підприємств в Україні 643
Осьмачко О.В. Статистичний аналіз показників доходів і заощаджень населення України 647
Падалка М. А. Культура спілкування і етикет 649
Падалка М.Л. Риси глобалізації: історія та сучасний стан 651
Падалка М.Л. Вплив зовнішнього середовища на господарську діяльність підприємств 653
Панфілова Г.В. Система захисту інформації в діяльності банківських установ в Україні 655
Паньків А.І. Перестрахування як ключовий інструмент забезпечення фінансової стійкості страховика 657
Папенко О.М. HR-маркетинг як складова побудови бренду компанії 659
Парасина В.В. Підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкової економіки.....661
Париляк Л.О. Реалізація екологічної політики ЄС на прикладі Німеччини.....663

ПарубецьС.О., Кармазіна Л.В. Слово року 665
Парфенюк О.М. Проблемні питання розгляду та вирішення справ про захист честі та гідності 667
Пастарнак І.А. Малий бізнес як важливе джерело впровадження інновацій в Україні 668
Пастушок С.О. Проблеми та перспективи розвитку мобільного банкінгу в Україні 670
Пасюк К.С. Доцільність і проблеми використання вуглецевого протекціонізму в Україні 672
Пашков М.В. Адміністративний ресурс як фактор формування економічного монополізму 674
Пекур О.А. Проблеми ліквідності та платоспроможності банків в Україні 676
Перепелиця І.В. Консалтинг як інструмент розвитку підприємства 678
Пертія Д. Культурні цінності і їх місце в міжкультурній комунікації 680
Петрина Ю. Ю. Архітектура та повноваження макропруденційних органів: світовий досвід, практика в Україні 682
Петрина Ю.Ю. Інвестування в екопроекти 684
Печонкіна А.А. Інноваційний фактор розвитку людського капіталу як ключова передумова формування стратегічних конкурентних переваг країни 686
Півторак Д.К. Державний борг як індикатор стану публічних фінансів 688
Пінтелей І. Порівняльний аналіз категорії бідність: національний вимір 691
Пінчук В.О. Якість життя як цільовий параметр керованості регіонального розвитку 694
Пискун Н.С. Податкові пільги для ІТ-компаній в Україні 696
Плахотнюк О.М. Санаторно-курортний потенціал карпатського регіону – важлива складова рекреаційного комплексу України 698
Плахтій В.В., Рой О.В. Альтернативні можливості функціонування загальної системи оподаткування: українські реалії та світовий досвід 701
Плахтій В.В. Страхове посередництво та його роль у реалізації страхових послуг 703
Плевако Д.В. Психосоматична проблематика в історії філософських і психологічних учень 704
Плискань І.О. Проблемні питання зберігання майна, на яке накладено арешт, під час примусового виконання рішень 706
Поддєрьогіна Я.А. Шахрайство із банківськими картками 708
Поддєрьогіна Я.А. Контролінг емісії цінних паперів корпоративних підприємств 710
Поддєрьогіна Я.А. Міжнародна податкова конкуренція на сучасному етапі розвитку економіки 712
Подоляк Н.О. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства 714
Пойда К.В. Особливості управління витратами в інноваційному підприємництві 716
Полелюк Т.О., Рибалка І.В. Легалізація і оподаткування грального бізнесу в Україні 719
Поліщук Н.С. Інновації як чинник конкурентоспроможності вітчизняних підприємств 721
Поліщук Ю.Р. Financing tourism in Ukraine 723
Поляниця А. А. Огляд апаратних платформ для концепції інтернету речей 725
Попик Х.В., Садовець В.В. Чому важливо мати збалансований споживчий кошик 727
Потапенко Я.А. Ретроспективний аналіз монополізації економіки США у ІІ половині XIX ст.: уроки для України 729
Придаток О.Д. Методологічні аспекти обліку та оцінка бонусних програм лояльності банків 730
Примачик А.Р. Особливості і тенденції цінової політики кредитування у сфері банківського бізнесу України 733
Приходько Т.В. ІТ-аутсорсинг, як одна з найперспективніших галузей українського ринку 736
Прудніков О.О. Податок на доходи фізичних осіб: нерівномірність податкового навантаження в Україні 738
Птачик Ю.Р. Розгляд справи із використанням режиму відеоконференції в цивільному процесі 739
Пулим Ю.В., Самолюк О.А. Скільки «платить» державі пересічний українець 742
Пулим Ю.В. Практика та проблеми застосування бенчмаркінгу в Україні 744
Ребенок В.С., Солонська А.С. Гендерна нерівність на ринку праці України 746

Регент С.В. Особливості конкуренції на ринку інтелектуаломістких товарів 748
Репецька М.П. Комунікаційна політика банку (на прикладі «альфа банк»)..... 750
Репнікова І.П. Реінжиніринг бізнес-процесів як спосіб підвищення конкурентоспроможності підприємства 752
Рубан Д.Д. Ефективне управління бізнес-процесами для формування конкурентних переваг розвитку бізнесу 754
Рубінківська С.О., Матвієнко М.А. Голландська хвороба: чи хворіє Україна? 756
Руда В.О.,Клименко А.Ю. Правова культура Англії та Франції..... 758
Рудик К.А. Франчайзинг як один з інструментів організації бізнесу в Україні:сучасний стан і перспективи розвитку 760
Рум`янцева А.О. Вплив бренду на вибір споживача..... 762
Рум'янцева А.О. Спеціальні економічні зони в Україні: проблеми становлення та розвитку 764
Савельєва З.В. Сучасні тенденції банківського кредитування фізичних осіб в Україні 766
Савлук І.С. Перехід до режиму інфляційного таргетування в Україні 768
Савощенко О.О. Трансформація як спосіб підвищення ефективності діяльності підприємства 770
Савченко А.Ф. Особливості маркетингового аудиту FMCG-компаній..... 772
Саміленко І.І., Перов Г.О. Контекстна реклама – брендінг чи інструмент для збільшення продажів?..... 774
Самковський Р.Ю. Використання інструментів digital-маркетингу в процесі просування товару на прикладі компанії «Лореаль Україна»..... 775
Самолюк О.А. Інструменти податкової оптимізації в сучасних умовах господарювання 778
Самсонов В.С. Використання методу LBO для фінансування M&A (mergers and acquistions)..... 780
Самсонов В.С. Проблеми митної політики України у контексті виконання зобов'язань перед СОТ та імплентації економічної частини угоди про асоціацію з ЄС 782
Самсонов В.С. Страхування політичних ризиків в Україні та особливості їх тарифікації..... 784
Сапон М.В. Ключові алогізми експортної стратегії України..... 786
Сафонов В.В. Віртуальні підприємства, як нова форма організації бізнесу в сучасних умовах ринку 788
Свиридов В.В. Особливості маркетингової політики вітчизняних банків 790
Свистун Д.В. Інноваційні діагностичні продукти в прогнозуванні банкрутства підприємств..... 793
Сеідов А.А. Нові транспортні податки та їх вплив на податкові надходження держави 795
Сербіна М.В. Облік і аудит матеріально-технічної бази підприємств: удосконалення як ключовий фактор підвищення ефективності використання..... 797
Середа С.В. Проблеми та перспективи розвитку безготівкових розрахунків в Україні 799
Середа С.В. Фінансовий супермаркет як перспективний напрям розвитку банку в умовах конкуренції 802
Серединська А.В. Інститут приватних виконавців в Україні: перспективи розвитку 804
Середюк О.П. Проблеми прибуткового оподаткування підприємств в Україні..... 807
Сіренко Я.С. Стандарти ЄС в антикризовому управління публічними фінансами..... 808
Сітало М.В. Проблеми інвестиційного клімату в аграрному секторі та шляхи його покращення 811
Сидоренко Б.О. Гуманістична та авторитарна етика 813
Сидоренко Т.О. Реалії українського страхового простору 814
Синявський Є.І. Оптимальний рівень податкового навантаження в Україні: проблеми та шляхи вирішення..... 816
Синявський Є.І. Зарубіжний досвід функціонування інтернет-страхування та перспективи його розвитку в Україні 818
Сич А.І. Банківське кредитування фізичних осіб та його вплив на доходи домогосподарств 819
Скварчинська Д.В., Кісільчук О.В. Модель послуг електронного управління як засіб вирішення деяких політичних та економічних проблем в Україні..... 821

Скіпальська В.А. Інституції громадянського суспільства і формування порядку денного соціально-економічної політики України 823
Скидан М.І. Сутність та особливості шахрайських схем у банківському споживчому кредитуванні України 825
Склярова В.С. Особливості стратегічної поведінки компанії на різних стадіях життєвого циклу 827
Скрибунова І.В. Регіональна політика: світові тенденції та українські реалії 830
Скрипка М.Л. Розвиток інноваційного підприємництва в Україні 833
Скрипченко К.Г. Стан кредитних спілок та їх конкуренція на світовому ринку 834
Слюсарчук Т.Д. Значення професійної етики в діяльності бухгалтера 836
Слуцька Т.С. Диференціація заробітної плати у сфері маркетингу 838
Смакула Я.Р. Тенденції інвестування в ІТ-проекти в Україні 840
Смирнова Д.В. Актуальність E-branding: досвід просування успішних брендів в інтернеті 841
Сметанська Н.С. Бізнес-культура корпорацій в Україні та тенденції її розвитку 843
Смідович К.О. Роль посередників на сучасному страховому ринку України 845
Собченко А.В. Управління персоналом компанії як фактор підвищення його конкурентноспроможності 847
Соколюк М.В. Дропшипінг як інновація в електронній комерції 849
Сокур М.В. Вплив інновацій на конкурентоспроможність 851
Сонсядло А.О. Обліково-економічні аспекти обліку та аудиту поточних зобов'язань 853
Спесивцева М.В. Соціальна відповідальність компаній, як стимул інноваційного розвитку країни 855
Старинська М.Ю. Державне регулювання зайнятості в умовах тінізації економіки: міжнародний досвід та українські реалії 858
Степенко О. А. Розвиток фандрайзингової кампанії в Україні 861
Стецюк В. В. Інноваційні канали продажу страхових послуг та їх роль у розвитку страхового ринку України 863
Стецюк Д.С. Особливості оподаткування власників транспортних засобів у світлі податкового кодексу України 865
Стожок А.Ю. Особливості аналізу впливу соціальних факторів на підвищення продуктивності праці персоналу 867
Тананайко Т.С. Інформатизація системи управління митною діяльністю як інноваційний вектор розвитку України 869
Таранова К.М. Інновації як основа конкурентоспроможності підприємств 871
Тасенко А. О. Проблеми підвищення результативності діяльності підприємств 872
Татарікова Г. С. Проблема повернення коштів юридичних осіб у неплатоспроможних банках: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні 874
Татарікова Г.С. Економіко-правове регулювання захисту інтелектуальної власності у банківських установах 876
Тимофєєв Р.Д., Цизова Т.В. Посилення нерівномірності розвитку країн в умовах глобалізації: державні заходи попередження негативних ефектів 878
Тичина О. І. Властивості світової економіки в умовах глобалізації 881
Тимощук В. О. Бар'єри на шляху інноваційного розвитку української економіки та можливості їх подолання 884
Тищик К. Б. Нейромаркетинг: візуалізація емоцій 885
Тіщенко С. А. Аналіз впливу основних макроекономічних показників на рівень золотовалютних резервів України 887
Терещенко Ю. О. Мотивація працівників на українських підприємствах 889
Ткаченко М. Д. Бенчмаркінг в операційному процесі туристичного підприємства 891
Ткаченко Ю.Ю., Стаковіченко М.Г. Мале підприємництво, як невід'ємна складова інноваційного розвитку 893

Товкун Д.О. Маркетингові інновації у конкурентній боротьбі міжнародних високотехнологічних компаній 895
Токарчук О. С. Економічний розвиток і парадокси соціальної стратифікації сучасного суспільства.... 897
Токарчук Є. С. Інноваційні фактори розвитку людського капіталу 899
Толкачова В.С. Концептуальні основи організації роботи сучасного офісу 901
Топал Н.А. Імплементація монетарних правил в Україні: результати та наслідки 903
Торощина К. Л. Подолання проблеми неякісних кредитів як шлях до стабілізації діяльності банків України 906
Торощина К. Л. Вплив глобалізації на іноваційний розвиток України....908
Травіна І. Р. Державне регулювання підприємництва на регіональному рівні 911
Троцька В. В. Сучасні аспекти формування системи ціннісно-орієнтованого управління підприємством 913
Троян Ю. І. Інновації як допоміжні засоби у поліпшенні сучасного стану соціально-економічного розвитку малих міст України 915
Троян Ю.І. Розвиток Київської міської агломерації у контексті світових тенденцій розвитку міст 916
Труцуненко В. А. Оподаткування неприбуткових організацій та установ в Україні: проблеми та напрямки вдосконалення 919
Тютюкіна О.С. Формування статей активу і пасиву звіту про фінансовий стан банку та їх якісний склад в умовах переходу до Базеля III....920
Угрин Ю. А. Державні боргові цінні папери та їх вплив на біржовий ринок акцій США 923
Фалінська Т. І. Конкурентоспроможність країн на світовому товарному ринку текстильної продукції та одягу в умовах членства в СОТ 925
Фарапонов В. Г. Концепція «міжмор'я» в сучасних українських реаліях 927
Фарапонов В. Г. Кіберзлочинність: юридичний аспект....929
Фарапонов В. Г. Реалізація ідеї народного суверенітету: міжнародний досвід 931
Фастовець Д. В. Взаємозв'язок економіки та проблем екології 933
Феденко Д. О. Математичні функції як основний засіб створення електронного цифрового підпису 935
Феденко Д. О. Інвестиції в людський капітал як інноваційна стратегія соціально-економічного розвитку України 937
Феденко Д. О. Ілюзія свободи особистості в кіберпросторі....939
Федоренко А. О. Особливості просування банківських товарів і послуг....941
Фоменко М. Практичне застосування екологічного маркетингу в сучасних економічних процесах великих корпорацій....944
Фурда В. О. Формування стратегії протидії корупції в Україні....946
Халітова А. Д. Становлення та розвиток системи моніторингу фінансової безпеки в банках України....948
Харченко В. І. Обліковий механізм фінансових активів у державному секторі....950
Харченко Є. Ю. Вибір інвестиційної стратегії підприємства (на прикладі ПАТ "Веско") 952
Ходаківський А. В. Сучасний стан екологічного оподаткування в Україні: проблеми та перспективи 955
Хоменко А. В. ІТ-аутсорсинг і перспективи його розвитку 956
Хоменко М. В. Людські ресурси як об'єкт інноваційної практики в Україні 958
Цадзекідзе А. З. Сек'юритизація активів як складова інновацій на міжнародних фінансових ринках....960
Цибульський С. В. Пряме врегулювання збитків у ОСЦПВ: можливості та загрози 962
Цимбаленко О. С. Німецька політика винищення, як складова окупаційного режиму на Лубенщині в 1941-1943 рр. 964
Чернишова В. В. Здійснення моніторингу виконання ІТ-процесів 966

Черенович А. В. Концепція старт-сіті в управлінні публічним сектором міста 968
Чижевська Н. П. Реалізація політики ЄС на прикладі електромобілів 971
Чуприна К. О. Проблеми інвестиційних процесів 973
Чупринюк В. А. Питання участі суб'єктів у законотворчій діяльності 974
Чупринюк В. А. Проблеми вищої освіти України та шляхи їх вирішення 976
Шаляпін О. І. Інновації в державному управлінні: світовий досвід 978
Шаляпін О. І. Від хмарних до туманних технологій 981
Шарига В.О. Конкурентоспроможність податкової системи України на міжнародній арені 983
Шатайло М. І. Проблеми та перспективи розвитку стартапів в Україні 984
Швиданенко В. І. Вартість як критерій оцінювання ефективності розвитку підприємства 986
Швидка О. В. Віртуальне підприємство як сучасна форма організації бізнесу 988
Шевченко В. С. Соціальна мережа як сучасний маркетинговий інструмент 989
Шевченко О. С. Проблеми оподаткування доходів фізичних осіб 991
Шепеленко І. В. Податкова конвергенція та її вплив на оподаткування імпортних операцій 992
Шептицька М. Е. Соціальні інновації в трудових відносинах: сутність, види та проблеми їх реалізації в Україні 994
Шеремет А. О. Нові інноваційні моделі в Україні 996
Шитова Є. Бізнес-інкубатори як напрям розвитку підприємництва 998
Шпак А. О. Ефективність використання та розвитку інтелектуального капіталу підприємства 1000
Шрамко Я. Р. Податки як рушій соціально-економічного розвитку 1002
Штемпель О. А., Поливана Ю. М. Чи дотримуються професійні бухгалтери в Україні кодексу етики професійного бухгалтера? 1003
Ющенко А. І. Оподаткування доходів отриманих благодійним фондом 1005
Ющик І. В. Поширення кіберзлочинності у фінансово-кредитній сфері України та методи протидії їй 1007
Ющик І. В. Вплив сучасної навчальної та художньої літератури на формування особистості студента 1009
Якимчук В. В. Державне управління міграцією людського капіталу 1011
Яковенко Н. Ю. Роль міжнародних резервів у попередженні економічних криз і посиленні економічної безпеки 1013
Якубовська А. Ю. Використання блокчейн-технологій у банківських установах 1015
Ярошенко С. С. Оптимальний режим валютного курсу для України 1017
Ярошенко С.С. Дослідження та прогнозування інфляції для України 1019
Ярох В. М. Розвиток інститутів спільного інвестування в антикризовому управлінні 1022
Ясинський А. О. Електронне врядування: гносеологія категорій, світовий та український досвід 1024
Ястремська Т. Т. Перфекціонізм – етика особистого удосконалення 1027
Яценко Н. Логістичний аутсорсинг підприємств України 1029

Авдєєнко О.В. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ДЕТЕРМІНАНТИ УСПІШНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Роль малого та середнього бізнесу давно визнані у світі. Воно є потужним фактором сприяння соціально-економічній стабілізації в країні та важливим елементом сучасної моделі господарювання.

Цей сектор в економіці визначає темпи економічного зростання, структуру та якість валового внутрішнього продукту, дозволяє в мінімальні терміни здійснити структурну перебудову економіки та сприяє скороченню рівня безробіття, створюючи нові робочі місця для населення.

Поліпшення умов ведення бізнесу, підтримка підприємницької ініціативи громадян, стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого підприємництва, зміцнення їх фінансового стану у цілому здатні надати нові імпульси для виведення вітчизняної економіки з кризи.

На жаль, сьогодні можна виділити низку причин, які гальмують розвиток малого підприємництва: обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення; відсутність реального ефективного механізму державної підтримки розвитку малого бізнесу; недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності; нестабільність політичної ситуації.

Недостатній розвиток економіки України значною мірою зумовлений неефективністю взаємодії головних елементів системи – держави і приватного сектору, невизначеністю форм їх участі у фінансовому та інвестиційному забезпеченні інноваційної діяльності, неузгодженістю механізмів поєднання ринкових чинників з державними методами регулювання [3].

Особливої актуальним для України є досвід ЄС, до інтеграції з яким вона прагне, і де малий бізнес формує основу соціально-економічного розвитку. В Євросоюзі налічується понад 20 мільйонів підприємств малого та середнього бізнесу, які дають більше половини загального обороту і доданої вартості. В країнах Європейського Союзу на 1000 чоловік припадає близько 42 підприємства, а частка зайнятих у сфері малого підприємництва там складає близько 75 % працездатного населення. Найбільшу кількість малих підприємств створено в торгівлі, будівництві та харчовій промисловості. Що стосується України, то ці показники значно нижчі: на 1000 населення лише близько 3,5 підприємств і, відповідно, лише близько 11 % працездатного населення.

Також відзначимо і те, що малий бізнес у Європі стимулює розвиток конкуренції, тому ефективність усієї економіки ЄС безпосередньо залежить від успішної діяльності малого та середнього бізнесу. Своєю чергою для цього в рамках Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємництва. Головною метою підтримки малого підприємництва є збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності та збільшення конкурентоспроможності малого бізнесу [2].

Стратегічними напрямками державної політики щодо малого підприємництва є: зменшення податкового тиску на малих підприємців, у т.ч. запровадження податкових канікул; посилення підтримки інноваційної діяльності; покращення умов праці та соціального забезпечення в секторі малих підприємств; збільшення мобільності трудових ресурсів у сфері послуг; полегшення доступу до фінансових ресурсів та акціонерного капіталу; підвищення взаємодії великих підприємств і розвитку малого бізнесу [1].

Отже, саме цей сектор економіки визначає темпи економічного зростання, структуру та якість валового внутрішнього продукту, дозволяє в мінімальні терміни здійснити структурну перебудову економіки та сприяє скороченню рівня безробіття, створюючи нові робочі місця для населення.

Список використаної літератури

1. *В.О. Капітан*. Розвиток малого бізнесу в контексті вирішення проблем зайнятості в Україні [Електронний ресурс] / В.О. Капітан. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://naukajournal.org/index.php/ISMSD/article/view/1086.
2. *Клепанчук О.Ю.* Зарубіжний досвід державної підтримки розвитку малого підприємства та можливості його використання в Україні [Електронний ресурс] / Клепанчук О.Ю. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75916.
3. *Н.В. Можайкіна.* Досвід формування державної підтримки малого та середнього підприємництва [Електронний ресурс] / Н.В. Можайкіна. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/1449

Авраменко Д.П., (фінансово-економічний факультет, IV курс)

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА КРЕДИТНОМУ РИНКУ В УКРАЇНІ

Для сучасного етапу розвитку банківської системи характерними рисами є посилення впливу глобалізаційних процесів, що проявляється у збільшенні участі іноземного капіталу у формуванні ресурсної бази українських банків. Банківська конкуренція виходить на новий рівень і набуває глобального характеру. Поступове зменшення кількості дрібних і середніх банків і, як наслідок, концентрація капіталу в найбільших фінансово-кредитних установах загострюють конкурентну боротьбу. З огляду на це, особливої актуальності набуває пошук і впровадження сучасних методів дослідження конкурентних переваг банків [1].

Банківська конкуренція відрізняється від класичної конкуренції між товаровиробниками. Ці відмінності полягають у тому, що:

- об’єктом банківської конкуренції є не товари, а ресурси, які банк формує для здійснення активних операцій;
- на ринку банківських послуг банківська установа може виступати в ролі не тільки продавця, а й покупця;
- ситуація конкурентності виникає не лише між банківськими установами, вона пов’язана також із діяльністю не банківських фінансових установ;

- діяльність банківських установ жорстко регламентується Національним банком України [2, с. 91].

В Україні на сьогодні ринок кредитних послуг характеризується зростанням ролі банків і небанківських кредитно-фінансових установ, розширенням їх кількості, сфери послуг та активному обслуговуванню ними клієнтів при розміщенні ресурсів на конкурентних засадах. Відтак постає проблема у забезпеченні конкурентоспроможних позицій даних кредитних інститутів.

Для визначення критеріїв забезпечення конкурентоспроможності банківської системи України слід виходити з того, що конкурентоспроможні переваги залишаться за глобальними банками, які зможуть гарантувати міжнародний підхід до інформаційного забезпечення, створити внутрішньобанківську інтегровану систему страхування ризиків, значно скоротити операційні витрати за рахунок застосування сучасних засобів телекомунікацій. зміцнитися на ринку спеціалізованих послуг. виробити власну незалежну стратегію зростання.

Результати аналізу ринку кредитних послуг України, а саме діяльності кредитних установ, ґрунтується на вивченні динаміки основних показників їх розвитку. Таким чином, кількість небанківських фінансово-кредитних установ постійно зростає і в швидшому темпі, ніж банків. Проте комерційні банки мають стійкішу позицію на ринку та можливості здійснювати більші обсяги операцій.

Статистичні дані, які стосуються розвитку вітчизняного фінансового сектору, показують, що банківський сегмент за обсягом активів традиційно перевищує небанківський. Так упродовж 2009–2015 рр. банківськими установами було сформовано в середньому 82 % активів фінансового сектору, що майже у 5 разів перевищує обсяги активів інших фінансових інститутів.

Так, у середньому за період 2009–2015 рр. банківські активи відносно ВВП склали 66,1 % проти 14,4 % активів інших фінансових інститутів. При цьому більшу частину активів в обох сегментах було сформовано за рахунок кредитування приватного сектору: у середньому за період 56,3 % і 14,2 % від обсягу ВВП відповідно.

Минулий рік став поворотним для банківського сектору – практично завершено очищення банків, у грудні Приватбанк перейшов у власність держави. Банки реалізують плани капіталізації, розроблені за результатами діагностичного обстеження, більшість уже виконали трирічний план достроково. Завершуючи розчистку балансів від проблемних активів, банки збільшили відрахування в резерви на покриття збитків за активними операціями у другому півріччі. Разом із резервуванням недіючих кредитів Приватбанку це обумовило рекордний збиток банківського сектору. На сьогодні такі збитки уже компенсовано капіталом. Очікуване зниження відсоткових ставок за депозитами державних банків здешевить банківське фондування, відрахування до резервів також суттєво знизяться – відтак сектор може стати прибутковим (без урахування фактору Приватбанку). Протягом 2017 року банки фокусуватимуться на адаптації нових підходів до оцінки кредитних ризиків і підготовці до впровадження стандарту IFRS 9.

Перехід Приватбанку в державну власність наприкінці грудня суттєво змінив структуру банківського сектору: частка державних банків у чистих активах збі-

льшилася до 51,3 % (з 28,1 % на початку 2016 року), за депозитами населення – майже утричі, до 59,5 %. Протягом 2016 року 17 банків було оголошено неплатоспроможними, ще 4 було ліквідовано за рішенням акціонерів. Відтак концентрація зросла – частка 20 найбільших банків у чистих активах за рік збільшилася на 3.0 в.п. до 89,4 %.

Нове кредитування було обмеженим у першому півріччі 2016 року, але дещо пожвавилося у другій половині року, значною мірою у результаті кредитування держмонополій державними банками. Валові гривневі кредити суб'єктам господарювання зросли на 87 млрд грн* (+27 %), а в іноземній валюті скоротилися на 4.1 млрд дол. США у еквіваленті, що частково пояснюється перекредитуванням у гривні. Кредитування населення також зменшилося.

За слабкого кредитування банки нарощували портфель державних цінних паперів. Сукупна частка вкладень банків у цінні папери, що рефінансуються НБУ (ОВДП і депозитні сертифікати НБУ) на початок 2017 року становила 24,6 % чистих активів сектору (+10,6 в. п. за рік, з них 5,1 в.п. через приріст ОВДП у портфелі Приватбанку).

Заявлена частка недіючих кредитів (кредитів, що потрапляють у IV та V категорію якості) склала 30,5 % на кінець року, що значно нижче показників, визначених у процесі діагностичного обстеження. Перехід банків на нові правила класифікації кредитів у зв'язку із запровадженням Положення про оцінку кредитного ризику (Постанови № 351) та визнання реальної якості кредитного портфелю Приватбанку наблизить заявлену частку недіючих кредитів до результатів стрес-тестування. Нове визначення недіючих кредитів ґрунтується переважно на наявності прострочки на 90 днів і більше.

Як бачимо, в Україні сформувалась банкоцентрична модель фінансової системи, де провідна роль у фінансуванні економічного розвитку належить банкам, а конкуренція з боку небанківського фінансового сектору є незначною. Це пов'язано, насамперед, з обмеженими ресурсами інших фінансових інститутів, а також недосконалістю інституційного середовища та інфраструктури небанківського сегменту фінансового сектору.

Стратегії забезпечення конкурентоспроможності банківських установ у цілому повинні бути спрямовані на зростання доходів від надання позичок при дотриманні стратегічного розвитку ознак індивідуальності.

Забезпечення конкурентоспроможності банків України можливе при застосування інформаційних технологій, а саме надання консультативних послуг і діяльність PR-служб банків у мережі Інтернет. Необхідно збільшити об`єм висвітлення інформації на корпоративному сайті та практикувати такі заходи, як обговорення в чаті або система онлайн дзвінків. Активне функціонування PR-служб у банках з дотриманням певних умов ефективності проінформує цільову аудиторію про переваги продуктів, особливо в порівнянні з пропозиціями конкурентів, і розповість про їх сильні сторони, а також зацікавить потенційних клієнтів до установи. Загалом надасть можливість підвищити вартість бренда, сформувати атмосферу відкритості і взаєморозуміння та, в певній мірі, збільшити довіру до неї.

Однією з стратегій забезпечення конкурентоспроможності банків є освоєння програм споживчого кредитування, які повинні ґрунтуватися на впровадженні продуктів і послуг, що сприяють забезпеченню стабільного та безпечного соціально-економічного розвитку суспільства, наприклад, підвищення ефективності системи іпотечного кредитування. У даній сфері Україна відстає від західних країн, що негативно позначається на темпах її розвитку, розв'язанні соціально-економічних проблем. Розширення масштабів іпотечного кредитування має відбуватись поетапно, із врахуванням світового досвіду, використанням складніших фінансових схем і механізмів, ширшого набору іпотечних інструментів.

Таким чином, стійкішу позицію має конкурентоспроможність комерційних банків щодо небанківських фінансово-кредитних установ на ринку кредитних послуг України. Пов`язано це з порівняно стабільними активами та зручними умовами споживчого кредитування, а також з наявністю стратегій забезпечення конкурентоспроможності банківських установ, які цілком можливі до реалізації.

Література:

1. *Коваленко В. В*. Методологічні підходи до створення й розвитку конкурентного середовища на ринку банківських послуг України / В. В. Коваленко // Фінанси України. – 2014. – №10. – С. 87–99.
2. *Коваленко В.В.* Забезпечення конкурентоспроможності банківської системи України / В.В. Коваленко // Академічний огляд. – 2013. – № 1. – С. 89–95.
3. *Портер Майкл Э*. Конкуренция / Пер. с англ. – М: Издательский дом «Вильямс». – 2010. –- 480 с.
4. Дані фінансової звітності банків України – [Електронний ресурс] / Національний банк України. – К. : Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/puЬlish/category?-cat_id=64097 — Назва з екрану.
5. *Корнєєв В*. Конкурентоспроможність банків України в умовах лібералізації ринків фінансових послуг / В. Корнєєв // Вісник Національного банку України. – 2012. – №. 11. – С. 14–17.

Автономова О. А., (ф-т маркетингу, 4 курс, 1 група)

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ КРАЇНИ

Підприємництво вважається одним зі шляхів розвитку промисловості країни. Підприємець – це та людина, котра на власний ризик і за власним бажанням здійснює діяльність з виробництва та збуту, отримуючи винагороду у грошовій формі. З одного боку. поповнюючи бюджет держави і сплачуючи податки, виробляючи товар або його реалізуючи, підприємець отримує прибуток і задовольняє потреби споживачів, а з іншого боку, створює умови для зростання конкуренції, змушуючи інших гравців ринку тримати ціни на одному рівні та постійно вдосконалювати свій товар. Саме Й. Шумпетер уперше розглянув підприємництво, як діяльність пов'язану з нововведеннями. Також цю ідею розглядав Ф. фон Хайек, пов'язавши підприємництво з пошуками не нових видів

діяльності, а вдосконалення уже існуючих. Тобто, підприємництво полягає не лише в виробництві і реалізації товарів і послуг, а й у вивченні та веденні в дію нових економічних можливостей [1].

Підприємець має найбільший прибуток впроваджуючи нову технологію у виробництво або новий товар у галузь, тим самим її розвиваючи. Але чим швидше інновації захоплюють сферу діяльності підприємця, тим швидше скорочується обсяг отриманого прибутку, а економіка повертається до свого звичайного стану. На думку вчених, інноваційна діяльність підприємців пройшла певні етапи, що спричинені появою нових засобів праці. Останній етап навіть ще не завершився. На думку фахівців, інноваційна хвиля, в якій ми живемо пов'язана з розвитком нанотехнологій, біоінженерії, альтернативних видів енергії та аерокосмічної промисловості [2].

Якщо розглядати інноваційну діяльність підприємців нашої країни, то можна виділити головну проблему – відтік кадрів за кордон.

Також спостерігається низька інноваційна активність (16 % від усіх підприємств), відсутність фінансування інноваційної діяльності, незахищеність інтелектуальної власності, нестача коштів у отриманні зарубіжних патентів і відсутність маркетингових досліджень міжнародного ринку сучасних технологій. Підприємці надають перевагу займатися діяльністю у тих галузях, які вже розвинуті, приносять стабільний прибуток і не пов'язані із високим ступенем ризику [3].

У Європейських країнах саме держава постає головним стимулом до інноваційної діяльності, інвестуючи в нові проекти. До лідерів інноваційної підприємницької діяльності відносять такі країни, як США, Японія, Велика Британія та Франція. Уряд цих країн заохочує підприємців до інноваційної діяльності для найменш розвинених галузей або навіть для деяких регіонів власної країни, що мають найменший відсоток виробничої діяльності.

Наприклад, у Великобританії уряд повертає близько 70 % від позик і 50 % від витрат на нововведення. У США надається спрощене оподаткування та пільги. У Німеччині оплачуються витрати щодо патентування та наукових експертиз [4].

Розглянемо досвід нашого сусіда – Польщу. У Світовому рейтингу, її інноваційний індекс дорівнює 40,2, що дозволило країні опинитися на 39 місці (Україна – 56). Інноваційна діяльність у цій країні має перманентний характер. Це одне з головних завдань держави. Особлива увага тут приділяється захисту інтелектуальної власності та частковій компенсації витрат. Польський уряд повертає 50 % від витрат на купівлю інтелектуальної власності, якщо вона стосується якісної нової продукції або інноваційних послуг. Державою виділяється близько 3 % від загального ВВП країни на розвиток інноваційної діяльності підприємцям. Контроль за інноваційною діяльністю здійснюється Польським агентством з розвитку підприємництва (ПАРП). Основними акцентами у інноваційній діяльності підприємців, можна виділити: підтримка підприємців в їх інноваційній діяльності та у веденні нових продуктів на ринок; підвищення кваліфікації, навчання та консультації щодо проектів; створення спеціальних

економічних зон на території країни (їх уже налічується 14), де присутні особливі умови оподаткування для зменшення фінансового навантаження на малий і середній бізнес; діяльність з розвитку інфраструктури частково фінансується державою; присутність у межах країни клубів місцевих ініціатив і бізнес-інкубаторів, що надають допомогу починаючим підприємцям з будь-якими питаннями бізнесу; надання позик у розмірі 2 млн злотих терміном до 10 років [5].

Отже, підприємницька діяльність – це основа здорової економіки, а інноваційна діяльність підприємця – запорука економічного зростання певної галузі. Маючи достатньо розвинутий малий і середній бізнес, що постійно займається вдосконаленням продукції або засобів виробництва, країна отримує можливість стати лідером у певній галузі. На жаль, в Україні інноваційна діяльність недостатньо розвинута, через відсутність фінансування з боку держави та захисту інтелектуальної власності. Саме держава повинна стати головним важелем у підтримці інноваційної діяльності. З огляду на досвід зарубіжних країн до уваги можна взяти: застосування створення спеціальних економічних зон з особливими умовами оподаткування і підтримку держави за видатками підприємців на активізацію інноваційної діяльності в країні.

Література:

1. Инновационное предпринимательство : учебник для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 523 с. — Серия : Бакалавр. Углубленный курс.
2. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. – 397 с.
3. *Петрина Н.* Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України // Економіка України. – 2006. – №8. – С. 35–40.
4. *Дем'янюк О. Б.* Податкові важелі стимулювання інноваційної діяльності / О. Б. Дем'янюк // Інноваційна економіка. – 2010. – № 2. – С. 68–71.
5. *Марчук Ю.* Особливості розвитку інноваційного підприємництва в Україні: досвід Польщі / Ю. Марчук // Україна та Польща: минуле, сьогодення та перспективи. – 2013. – Т. 2. – С. 67–71.

Акієв К. (факультет економіки та управління, ІІІ курс)

ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ПУБЛІЧНОМУ СЕКТОРІ

Державно-приватне партнерство вважається нині необхідною умовою розвитку ефективної ринкової економіки. Проведення аналізу світового досвіду дозволить, перш за все, зважити усі шляхи та створити свій власний для розвитку державно-приватного партнерства в публічному секторі.

Для подальшого соціально-економічного розвитку України, яка знаходиться у стані трансформації, важливо спиратися на досвід інших країн, враховувати загальносвітові та економічні тенденції, можливість критичного запозичення механізмів, інструментів і технологій державної політики в досягненні цілей. Одним з та-

ких механізмів, сформованих у розвинених країнах світу, є взаємодія між органами державної влади та бізнесом у формі державно приватного партнерства.

У світі існують різні визначення терміну «державно-приватне партнерство» (ДПП). Відповідно до визначення, запропонованого Міжнародною фінансової корпорацією ДПП – це відносини, за допомогою яких приватний сектор забезпечує суспільство інфраструктурними активами та інфраструктурними послугами, котрі традиційно надаються державою. В Японії його трактують – як інструмент поліпшення ефективності соціальної інфраструктури, гарантування надання доступних і якісних послуг населенню шляхом здійснення заходів зі сприяння регулюванню відносно об'єктів державної власності шляхом використання приватного фінансування, управлінських і технічних можливостей, що забезпечує позитивний вклад у розвиток економіки [1]. Варнавський В.Г. (авторитет у сфері ДПП), зазначає, що ДПП – це інституціональний і організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності [2]. За Данасаровою С.Д. (вітчизняний дослідник), ДПП – це домовленість між державною і приватною структурами про спільну реалізацію суспільно-значущих проектів найефективнішим способом і по нижчій вартості, ніж держава зможе здійснювати самостійно [3].

За останні десятиріччя стосовно державно-приватного партнерства та його ролі у соціально-економічному розвитку суспільства сформувалися певні постулати, які є узагальнюючими представленнями сутності ДПП. Серед них насамперед слід назвати так звані консенсуси ДПП [4]:

– ДПП є механізмом залученням приватного бізнесу для ефективнішого розв'язання завдань, за які відповідає влада, на умовах розподілу ризиків і винагороди за досягнуті результати; обмеження щодо здійснення ДПП визначаються бюджетним законодавством;

– ДПП є інструментом довгострокової послідовної політики розвитку, де обов'язки держави закріплюються контрактом, відповідно до якого інвесторам надається певне забезпечення; влада відповідає за організацію ДПП (політика, законодавство, організація конкурсних процедур).

Найудалішим досвідом розвитку ДПП вважається співпраця між публічним і приватним секторами, яка була реалізована у Великобританії. Починаючи з 1990-х років, у країні було затверджено близько 600 проектів ДПП, на долю яких припадало 15 % загального обсягу капітальних інвестицій публічного сектору [5]. Державно-приватне партнерство є найбільш значущим для підвищення стандартів надання послуг публічним сектором Великобританії. Значні державні програми щодо сприяння партнерству з приватним сектором діють також і в Ірландії.

Аналіз досвіду реалізації ДПП у країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку (Італія, Франція, Німеччина, Австрія, Бразилія, Мексика) вказує на те, що, найактивніше застосовується така форма ДПП, як концесія [5]. Такі партнерства є ефективними в транспортній (автодороги, залізниці, аеропорти, порти, трубопровідний транспорт) і соціальній інфраструктурі (охорона здоров'я, освіта, розвага, туризм), ЖКГ (водопостачання, електропостачання,

очищення води, газопостачання й ін.), в інших сферах (в'язниці, оборона, об'єкти військової сфери). При цьому лідируючі позиції займає транспортна інфраструктура, далі – соціальна інфраструктура.

При реалізації партнерства виникає ряд проблем щодо узгодження інтересів сторін і дотриманням встановлених правил. Для їх уникнення рекомендованими вважається наступні форми взаємодії держави і приватного сектора:

1) традиційна – держава залучає бізнес до спільного вирішення проблем обслуговування потреб суспільства на основі партнерства;

2) інвестиційна – спільне інвестування переважно в інфраструктурні проекти. Ця форма взаємодії має стратегічну спрямованість, основною метою є стимулювання економічного росту;

3) науково-освітня – нові напрямки розвитку в національному, міжнародному і глобальному масштабах в умовах глобалізації виробництва та інтернаціоналізації капіталу [5].

Крім того, аналіз міжнародного досвіду державно-приватного партнерства дозволяє структурувати взаємодію держави і бізнесу за трьома векторами:

– функціональний вектор – розвиток державно-приватного партнерства в галузях, які визначають доступ підприємств до факторів виробництва і ринків;

– галузевий вектор – державно-приватне партнерство в окремих галузях на основі змішаних форм власності, кооперації державних та приватних компаній, укладення галузевих угод;

– регіонально-муніципальний вектор – державно-приватне партнерство щодо розвитку окремих територіальних виробничих сегментів, регіональних ринків праці, територіальної та комунальної інфраструктури та ін. [2].

Що стосується практики впровадження ДПП в Україні, слід визнати, що вона знаходиться на досить ранній стадії розвитку . Таким чином, сьогодні існує багато проблем, які заважають розвитку ДПП у Україні, основними з яких є:

- відсутність досвідчених кадрів;
- відсутність привабливих проектів;
- неготовність приватного сектору;
- неготовність органів влади до партнерських відносин і реалізації проектів державно-приватного партнерства;
- прогалини й обмеження законодавства;

– недостатня регіональна активність в ініціюванні проектів, так їх виконанні;

– неготовність інвестувати в довгострокові проекти й ін.

Висновки. Враховуючи, що різноманітність видів, форм і сфер застосування державно-приватного партнерства роблять його універсальним механізмом для вирішення цілого ряду довгострокових задач – від створення і розвитку інфраструктури до розробки і адаптації нових перспективних технологій, його активне впровадження в Україні є нагальною потребою. На основі проведеного аналізу можна сформулювати такі напрями розвитку державно-приватного партнерства в Україні:

– формування єдиної концепції розвитку ДПП в Україні на середньо- та довгострокову перспективу.

– створення «центрів компетенцій» – організаційних структур по ініціюванню й управлінню проектами ДПП.

– проведення інформаційної й освітньої роботи в рамках просування ДПП на регіональному та місцевому рівні.

Література:

1. *Смагулов Б.С.* Єдина майданчик державно-приватного партнерства – якісний і форсований розвиток ДПП // Кожноквартальний економічний журнал. – 2010. – №2 (18). – С. 100–103.
2. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення. – [Електроний ресурс] / В.Г. Варнавский – Режим доступу до ресурсу: http: // www. strana-oz.ru/.
3. *Діденко Н.* Державне управління и соціальне партнерство: Актуальні пробле- ми Теорії и практики: Монографія / Ніна Діденко. – Донецьк, 2007. – 404 с. – (Моно-Графія).
4. *Баженов А.* Питання створення міжнародного центру ДПП: виступ на Міжнародному економічному форумі в м.Астана, 01.07.2010 р.
5. *Мейер М.* Оцінка ефективності бізнесу: Пер. з англ. / М. Мейер. – М .: ГО «Вершина», 2004. – 240 с.

Алєксеєв А.В. (факультет економіки та управління, ІІІ курс)

МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ І РОЗВИТОК ПУБЛІЧНОГО СЕКТОРУ

Актуальність даної теми полягає у визначенні фази циклу, в якій перебуває національна економіка, враховуючи стан певних показників. Також важливою є роль публічного сектору в усуненні макроекономічних диспропорцій.

Макроекономічна нестабільність – це стан економіки, компонентами якого є інфляція, наявність високого безробіття та зменшення ВВП. Існування цього явища пояснюється циклічністю, яка є властивою для будь-якої економіки. Всі цикли мають одні й ті самі фази: піднесення; пік піднесення; спад; дно спаду [1, с. 150].

Серед чинників макроекономічної нестабільності варто виокремити такі:

- інфляція;
- безробіття;
- порушення рівноважного рівня виробництва.

Макроекономічну нестабільність викликає неочікувана динаміка споживчих цін. Найбільший вплив має інфляція витрат. Тому саме цей вид інфляції, як правило, і стає чинником макроекономічної нестабільності. У короткостроковій перспективі неочікуване зростання споживчих цін призводить до падіння реальної заробітної плати, реальних доходів, а отже, й до скорочення попиту на окремі види товарів, що зумовлює зміни в його структурі. Скорочення попиту зумовлює відповідне падіння виробництва. Скорочення виробництва на тлі погіршення фінансового стану призводить до зростання безробіття.

Значне зниження рівня зайнятості та зростання безробіття виступає одним із параметрів макроекономічної нестабільності. Як правило, фактором нестабіль-

ності є циклічне безробіття, що можна зрозуміти з динаміки відставання ВВП при циклічному безробітті:

Таблиця 1

Оцінка динаміки відставання ВВП при циклічному безробітті [2, с. 86]

Показник	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Фактичний ВВП, млн грн	1079346	1299991	1404669	1465198	1586915	1979458
Потенційний ВВП, млн грн	1181883,9	1420240,2	1517042,5	1578750,9	1705933,6	2157609,2
Відставання ВВП, млн грн	102537,9	120249,2	112373,5	113552,9	119018,6	178151,2
Рівень безробіття, %	8,80	8,70	8,20	8,10	9,00	10,6
Природний рівень безробіття, %	5	5	5	5	6	7

Також прискорення темпів розвитку науково-технічного прогресу зумовлює формування умов неочікуваного різкого зростання і структурного безробіття.

Щодо порушення рівноважного рівня виробництва, то сучасна теорія циклів вирізняє шість типів циклів відповідно до їх довжини та головних особливостей, проте основна схема впливу порушення рівноважного рівня виробництва є схожою. Насамперед зниження попиту зумовлює скорочення прибутків, що змушує виробників утримувати зростання заробітної плати або навіть її знижувати. У свою чергу це призводить до падіння доходів і ще відчутнішого скорочення попиту. Починається згортання виробництва. Водночас зниження вартості робочої сили формує умови для гальмування інфляції та відновлення виробництва. Покращується фінансовий стан підприємств, накопичується інвестиційний капітал, що забезпечує активізацію інноваційної діяльності [3, с. 12].

Щодо розвитку публічного сектору економіки України, то згідно з даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі, питома частка державного сектору зростає з кожним роком. Україна посідає дев’яте місце у світі за часткою державних витрат у ВВП. При цьому інституційна спроможність держави в Україні – її здатність ефективно урядувати, регулювати економіку, стримувати корупцію тощо – є дуже низькою, на рівні країн Третього світу.

Очевидними варіантами дій є або підвищення інституційної спроможності держави, або зниження частки державних витрат у ВВП, або (найбажаніше) комбінація цього. Альтернативними підходами до економічної політики у такій ситуації можуть бути:

- швидке скорочення державних видатків до оптимального рівня у 37 % від ВВП протягом одного-двох років. Враховуючи великий розмір потрібної для цього фіскальної консолідації, такий підхід вимагає часткової або повної відмови від участі держави у певних сферах діяльності (деетатизацію): наприклад, скасування субсидій підприємствам, обмеження прав на безплатну вищу освіту й медицину для заможних і забезпечених категорій громадян, скорочення соціальних і пенсійних видатків для таких категорій громадян тощо;

- повільне скорочення видатків до оптимального рівня у 37 % від ВВП за рахунок гальмування темпів їх підвищення, які мають бути нижчими за темпи зростання номінального ВВП;
- підтримання стабільно високого рівня державних видатків і зосередження на підвищенні інституційної спроможності [4].

Література:

1. *Козак Ю. Г.* Основи економічної теорії: навчальний посібник / Ю. Г. Козак, С.С.Шаповал, О. С.Кіро та ін. – К.: ЦНЛ, 2011. – 215 с.
2. *Мирошниченко Ю. В*. Макроекономічна нестабільність та її наслідки для економіки України [Текст] / Юлія Володимирівна Мирошниченко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 1. – С. 83–88.
3. *Кузнєцова Л.* Фактори макроекономічної нестабільності та їх вплив на складові сукупної пропозиції / Л. Кузнєцова, Т. Шинкоренко, Т. Макушенко. // Економіст. – 2012. – №12. – С. 11–16.
4. *Піонтківська І.* Оптимальна частка держави в економіці: теоретичні розрахунки для української реальності. – [Електронний ресурс] / І. Піонтківська, П. Кухта, М. Репко // VoxUkraine. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://voxukraine.org/2015/12/07/optymalna-chastka-derzhavy-v-ekonomitsi-ua/.

Alieksieienko V.U. (finance faculty, IIIrd course)
Supervisor: Ishchenko T.M., senior lecturer

VAT TRENDS IN EUROPEAN UNION

Value added tax (VAT) is the main source of budget revenues in Ukraine which accounts for about 50 % of tax revenues in 2016 consolidated budget. Its efficient administration is a prerequisite in order to obtain the EU membership. Harmonization of national taxation with European requirements is essential step not only in the context of further integration, but also to attract foreign investment and facilitate free movement of capital. That is why analysis of new VAT trends in EU is the actual problem for public finance as any developed country should follow these tendencies.

VAT is one of the youngest and most controversial taxes. In 2017 value added tax has been implemented in 162 countries, including all European countries [1]. Now it raises approximately 20 percent of the world's tax revenue and affects about 4 billion people. This tax covers the largest number of businesses and is one of the main sources of revenue for EU Member States. Moreover, a proportion of Member States' VAT revenues are used as own resources for the EU budget. In EU value added tax accounts for more than 17 % of total taxation. However, this part has been declining a bit since 90's and today direct taxes have more shares than indirect taxes in most EU budgets.

European VAT Directives has set broad rules – tax rates, scope, taxable amount etc. For example, the minimum standard VAT rate is 15 %. It is also permitted a maximum of two reduced rates, the lowest of which must be 5 % or above. Despite it, 27 member states (without Great Britain) are free to set their VAT rates otherwise. As shown in table 1, the highest VAT standard rate is found in Hungary (27 %), followed by Croatia, Denmark and Finland (25 %), while the lowest rates are in Luxembourg (15 %) and Malta (18 %) [3].The rising trend up to 2014 in standard VAT rates has now stopped. Since then, only two counties have adjusted their standard VAT rates. Luxembourg raised its rate by 2 percentage points in 2015 and Romania reduced its standard VAT rate in 2016 by 4 percentage points.

Table 1

VAT rates in EU, 2017

Country	Standard rate	Reduces rate(s)	Country	Standard rate	Reduces rate(s)
Austria	20	10	Latvia	20	12
Belgium	21	6/12	Lithuania	21	5/9
Bulgaria	20	9	Luxemburg	15	6/12
Czech Republic	21	15	Malta	18	5/7
Croatia	25	5/13	Netherlands	21	6
Cyprus	19	5/9	Poland	23	5/8
Denmark	25	-	Portugal	23	6/13
Estonia	20	9	Romania	24	5/9
France	19.6	5.5/10	Slovenia	22	9.5
Germany	19	7	Slovakia	20	10
Greece	23	6.5/13	Spain	20	10
Hungary	27	5/18	Sweden	21	10
Ireland	23	9/13.5	Finland	25	6/12
Italy	22	10			

Source: developed by author based on [4]

Tax harmonization is other feature in EU, it means approximation of member states` tax system in order to achieve common objectives stated in EU treaties. There are two different approaches: harmonization of tax rates and tax coordination.

Table 2

Consequences of tax harmonization

Positive consequences	Negative consequences
1. Common space for the free movement of production factors	1. Volatility on financial markets
2. Lowering of tax competition	2. Some countries could lose the independence in the conduct of the economic and financial policies
3. Fighting aggressive tax planning	3. Possible decline in tax collections (in a short-term period)

The problem that faces EU now is VAT gap or overall difference between the expected VAT revenue and the amount actually collected. In 2015 the VAT Gap amounted to €159.5 bn in the EU, this equates to a total revenue loss across the EU of 14.03 %. There are different causes of VAT gap, such as fraud and tax evasion, corporate insolvency, corporate bankruptcy, legal tax optimization, inadequate tax collection systems, miscalculations. The smallest gaps were observed in Sweden (1.24 %) and Luxembourg (3.80 %), the largest gaps were registered in Romania (37.89 %) and Lithuania (35.94 %). From 2017 EU has an Action Plan to move up a gear that specifies removing VAT obstacles to e-commerce in the single market, more freedom on rates policies, more efficient tax administration, improving voluntary compliance etc.

General trends of current taxation in the European Union should be the benchmark for the process of adaptation of tax countries seeking to join the EU. It is obvious that Ukraine should accede to this process, taking into account the principles of the tax system of the EU, but adapt them to the conditions prevailing in Ukraine at a certain stage of development. Common priorities should be the reduction of complexity of the national tax system, focus on the use of innovative methods of VAT refund administration, differentiation of tax rates, decrease of VAT gap, improving tax instruments to stimulate entrepreneurship.

References

1. Girard–Vasseur M., Guieze J.–L. Tax competition in EU: what is the reality? / Ecoweek. Special Issue. – Paris: BNP Paribas, 2016. – 21 p.
2. OECD (2016), Consumption Tax Trends // Access mode: http://www.oecd.org
3. IBFD – International VAT Monitor // Access mode: www.ibfd.org
4. EU VAT compass 2016/2017 // Access mode: https://www.ibfd.org
5. Taxation Trends in the European Union // Access mode: http://ec.europa.eu

Антонівська О.С. (обліково-економічний факультет, І курс)

НЕОФАШИЗМ І ФІЛОСОФІЯ НІЦШЕ: ЧИ Є ПІДСТАВИ ДЛЯ КОНСТАТАЦІЇ ІДЕЙНОЇ «СПАДКОВОСТІ»?

Неофашизм – одне з найнебезпечніших явищ духовно-політичного життя сучасного світу. Прояви неофашизму мають місце у багатьох країнах світу і можуть набувати різних форм: антисемітизм, убивства на ґрунті ксенофобії, вандалізм, скочування політичних партій у крайній правий сектор, переслідування людини за расовою чи національною приналежністю або за нетрадиційною сексуальною орієнтацією тощо.

Зростання неофашистської загрози стимулюється побоюваннями європейців з приводу можливої втрати своєї національної і культурної ідентичності в зв’язку із все зростаючими масштабами імміграції, здебільшого, з афро-азійських країн. Як бачимо, фашизм як духовно-політичне явище не зникає з

плином десятиліть. Тому не випадково, що обговорення неофашизму і проблем, пов'язаних з ним, привертає не лише серйозну увагу сучасної громадськості, а й представників наукових кіл.

Суперечливі точки зору з приводу впливу філософських ідей Ніцше на становлення фашизму можна зустріти у роботах російського історика А.С. Бланка, який зазначає, що деякі положення з його філософської спадщини несумісні з ідеями фашизму. Ніцше, як яскравий виразник прагнень фашизму, постає у працях російських істориків А.А. Галкіна та Б.М. Бернадінера, українського історика П.Ю. Рахшмира. Про вплив філософії Ніцше на духовне й політичне життя Німеччини, починаючи з 90-х років XIX століття, обґрунтовано пише російський історик С.Ф. Одуев і німецький історик Е. Нольте. Ідейну «спадковість» Ніцше та Гітлера переконливо обґрунтовує західний історик Й. Фест. Йому суперечить інший німецький історик Вернер Мазер, який у праці «Адольф Гітлер», навпаки, доходить висновку про поверхневе знайомство фашистських лідерів із філософією Ніцше й надто довільне тлумачення її фашистами.

Сучасний єврейський історик, філософ, соціолог Ювал Харарі демонструє дещо несподівану і новітню точку зору на фашизм, називаючи його ідеологію «еволюційним гуманізмом», головною заповіддю якої є захист людства віддегенерації до недолюдей і сприяння його еволюції до надлюдей.

Аналіз питання про ідейну «спадковість» між філософією Ніцше та неофашизмом, цілком зрозуміло, вимагає від нас короткого аналізу філософської спадщини видатного філософа саме під даним «кутом зору».

Як відомо, Ф. Ніцше ввійшов в історію світової філософської думки як філософ нових цінностей. Він проголошує мораль, ґрунтовану на силі, вільну від християнського Бога, підпорядковану ідеї створення людини майбутнього – «надлюдини». Який же існує «спосіб створення» нової людини? На думку Ніцше, це – війна. Фашизм, убачаючи у війні підґрунтя своєї внутрішньої суті, підкреслює своє позитивне ставлення до неї: Тільки війна веде до максимуму напруги всієї людської енергії і дає знак шляхетності народам, які мали доблесть сміливо дивитися їй в очі.

Духовні, політичні та ідеологічні збіги між Ніцше і фашизмом, їх однакове бачення суспільного устрою та політичного життя, відраза до демократії та парламентаризму, жорстокість до ворога, обопільна позитивна оцінка війни, ідея возвеличення власної нації дозволяють фашизму з вражаючою легкістю прийняти філософію Ніцше майже повністю. Ніцшеанського «Заратустру» недарма називають першою «надлюдиною» і першим фашистом.

Відображаючи характерні риси філософії Ніцше, фашизм, звичайно ж, зміг виробити свій власний підхід до розуміння людини, проте саме ніцшеанство стає офіційною державною філософією у Третьому Рейхові.

Ми можемо констатувати, що Ніцше заклав «наріжний камінь» ідеології фашизму. Він є його духовним «батьком», проникливим філософом, який, відчуваючи назріваючі суспільно-політичні зміни, передбачав і готував прихід фашизму.

Таким чином, є підстави вважати, що прояви сучасного фашизму (несприйняття мігрантів, ідея верховенства «вищих націй» над «нижчими», яка витає у

суспільній свідомості у багатьох країнах світу, посилення право радикальних політичних сил у провідних країнах Західної Європи тощо) сягають коренями у філософію Ніцше. Остання постає для них родючим «підґрунтям», ідейно «живить» їх. Саме ця обставина, на наше глибоке переконання, та пояснює, чому до сьогодні не згасає інтерес, особливо, у молодого покоління людей до ідей Ніцше.

На нашу думку, шляхи подолання неофашизму, принаймні, його поступового «згасання» у світі, – це встановлення у майбутньому миру на Близькому Сході, а, отже, повернення на історичну батьківщину значної кількості мігрантів із Західної Європи, що зменшить соціальну напругу. Наразі – це пошук фінансового та політичного ресурсу по провадженню політики підтримки емігрантів, боротьба з проявами расизму та дискримінації на національному ґрунті, «прищеплення» суспільству моральних норм.

Література:

1. Матеріали Міжнародну конференцію «Неофашизм в Європі: 70 років по тому» [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://pravorf.org/index.php/news/1090-o-mezhdunarodnoj-konferenczii-lneofashizm-v-evrope-70-let-spustyar
2. *Розумюк В.І.* Доктрина націонал-соціалізму: ідеологічна легітимація гітлерівського режиму. – М.: Наука, 2001.
3. Антифашизм і теорія боротьби проти фашизму [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ua-referat.com/Антифашизм_и_теория_борьбы_против_фашизма
4. Боротьба з фашизмом в Європі [Електронний ресурс]- Режим доступу: http://protown.ru/information/hide/4976.html
5. *Ювал Ной Харарі*. Людина розумна. Історія людства від минулого до майбутнього. – Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2016. – С. 290–296.

Антонівська О.С. (обліково-економічний ф-т, 1 курс)

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА, ПРИЧИНИ ТА НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ

Сучасний стан економіки нашої країни потребує значних зусиль щодо виводу економіки з тіні, адже з огляду на значну частку тіньової економіки держава не може ефективно виконувати свої функції, а бізнес нормально працювати. За основними показниками соціально-економічного розвитку Україна значно відстає не лише від країн Східної Європи, а й займає з більшості показників останнє місце серед країн СНД. Певна частка тіньової економіки існує у кожній державі, але тоді як у розвинених країнах вона становить близько 5 %, а в Україні, за оцінками експертів, приблизно 50 %.

Серед вітчизняних науковців нелегальну економіку досліджували З. Варналій, В. Геєць, А. Гальчинський, Л. Кістерський, І. Мазур, Ю. Пахомов, П. Єщенко, Я. Жаліло тощо.

Наразі в Україні склалося суспільство, що є «некомфортним» для всіх верств населення, виникла ситуація, коли суспільство не задовольняє нікого, але при цьому жодних змін не відбувається. Тривале погіршення економіки призвело до того, що понад 40 % населення нашої країни проживає за межею бідності.

Підприємці в нашій країні наштовхуються на численні проблеми в сфері оподаткування, отримання великої кількості дозволів. За оцінками експертів, загальне податкове навантаження в Україні майже вдвічі перевищує цей показник в інших країнах і становить до 80 % отриманого доходу.

Негативними наслідками подібної іллегалізації економіки є не лише недотримання коштів у бюджет і відповідно неспроможність держави виконувати свої соціальні функції, а й значний відтік капіталів за кордон. Найголовнішим є те, що іллегальна економіка по своїй суті налаштована на отримання швидкого прибутку у короткотерміновій перспективі та не сприяє стратегічному розвитку економіки.

В Україні держава дуже активно втручається в економіку, тому ми не можемо говорити про стихійне регулювання ринкових процесів, доступ на ринок не є вільним, тому в Україні наразі склалася економіка олігопольного типу, при цьому часто відсутня конкуренція.

Необхідні зміни для покращення становища:

1) посилення ринкового регулювання економіки та проведення антикорупційної реформи;

2) податкова реформа має бути направлена на забезпечення всім суб'єктам господарювання однакових умов оподаткування, зменшення податкового навантаження;

3) реформація банківської системи, а саме, поширення безготівкових розрахунків, відмова від націоналізованих банків;

4) судова реформація має бути направлена на забезпечення гарантій справедливого суду та виконання судових рішень, захист прав власності.

Література:

1. *Предборський В.А.* Тіньова економіка як загроза національній безпеці // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 9(52). – С. 14–18.
2. *Предборський В.А.* Тінізаційний аспект процесів початкового нагромадження капіталу в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 6(73). – С. 26–30.
3. *Варналій З.* С. Шляхи детінізації економіки України та її особливості // Банківська справа. – 2015. – № 2. – С. 56–57.

Арбич Я.О. (юридичний інститут, I курс)

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ КИЇВСЬКОГО МАГІСТРАТУ ВІД ЧАСІВ НАДАННЯ МАГДЕБУРЗЬКОГО ПРАВА

Історія розвитку київського магістрату, його функції та повноваження завжди викликали чималий інтерес серед істориків і науковців, тому що саме це місто завжди було духовним і культурним центром України. У 1498 році Києву було надано Магдебурзьке право. Характерним є те, що воно поклало початок оформлення окремої міської юрисдикції, що позначилося тим, що поступово

міське населення почало переходити з-під влади воєводи до нової міської влади [3, с. 128]. З цього моменту і розпочався процес формування органів міського самоврядування, що складалися з виборних урядників, наділених адміністративними функціями [1, с. 23].

У Київському магістраті функціонували дві колегії: рада і лава. Саме рада виступала як найвищий орган міського самоврядування, була виконавчим органом і презентувала місто у відносинах з державними органами. Також до компетенції ради входив розгляд справ по цивільних позовах. Для позначення цієї ради використовувалися також такі назви: «райца», «радца», «радський». Рада пройшла кілька етапів розвитку: від малочисельної колегії, яка очолювалася війтом[1], до впливового адміністративного органу, який очолювався бурмистром[2].

Лава, яка очолювалася війтом, розглядала кримінальні справи. Для позначення лави також використовувалися такі назви: «лава», «лавица».

Лише у кінці XVI століття сталося об'єднання ради і лави у єдиний орган – магістрат. Після цього їх засідання відбувалися разом.

З утворенням київського магістрату його влада ще не поширювалася на все населення міста. Поряд ще зберіглася замкова влада воєводи з його намісниками, а також, як і раніше, існували шляхетські та монастирські юридики[3]. Саме вони обмежували нормальний розвиток міста аж до 30–40-х рр. XVII ст., після чого королівські розпорядження надали можливість київському магістрату розширити кордони підвладної йому території. Це сприяло зміцненню позицій магістрату [2, с. 5].

Київський магістрат керувався нормами Магдебурзького права. До його повноважень входило: надання особам міського громадянства[4], судові повноваження, контроль за торгівлею та промислами[5], затверджування цехових статутів і регулювання відносин між цехами, контроль над фінансами у справах доходів і видатків. Також магістрат відповідав за розподіл загальнодержавних податків серед міщан[6], розпоряджався міським майном, надавав дозволи на спорудження об'єктів нерухомості та слідкував за чистотою, порядком і пожежною безпекою у місті. Також до основних функцій магістрату входило організування оборони в місті та дотримання порядку фортифікаційних споруд та утримання сторожі в ночі. У магдебурзьких привілеях вказувалося, що кожен міщанин повинен відбувати військову повинність, незважаючи на прикордонне розташування міста. Саме тому вони зобов'язувалися сплачувати «сторожов-

---

[1]Війт — обрана, здебільшого з заможного населення службова особа, що очолювала магістрат.

[2]Посадник, бурмі́стр — вищий керівник міста з адміністративною і судовою владою у містах з Магдебурзьким правом на території Речі Посполитої та Війська Запорозького[1]; голова магістрату міста, посада аналогічна сучасній посаді мера.

[3]Юриди́ка — частина території міста, наділеного Магдебурзьким правом, у Великому князівстві Литовському та Польщі, що належала Церкві чи певному світському магнату або шляхтичові, не підпорядкувалася міській владі та не виконувала на користь міста ніяких повинностей. Походить від лат. juridicus — судовий.

[4] Міське громадянство могла набути особа, яка була закононароджена, пристойної поведінки, християнського віросповідання. Головним критерієм було постійне місце проживання та користування «доброю славою»[2, с. 5].

[5] Міський уряд стояв на захисті інтересів міщан-купців магдебурзької юрисдикції [2, с. 8].

[6] Як правило, це були «шосовий» і «чоповий» побори.

щину» (податок на утримання сторожі), виконувати «кликовщину» (організовувати нічну сторожу на замку), віддавати частину міських прибутків на купівлю пороху, олова, інструментів для будівництва й ремонту [2, с. 12]. Також до повноважень магістрату входила підтримка інтересів міщан, клопотання перед урядом про надання нових пільг і прав.

Крім зазначених функцій, магістрат також займався благочинною діяльністю. Він підтримував і фінансував притулки для калік, старців та убогих. Зобов'язувався надавати допомогу вдовам і старцям, збирати кошти для церкви (за часів пізнього середньовіччя також роздавати гроші жебракам). Магістрат контролював ціни на товари та продукти, карав перекупників, контролював точність мір і ваг. Також саме магістрат встановив заборону на азартні ігри. Ще одним зобов'язанням магістрату було звітування кожного року перед громадою про витрати та прибутки міста.

Отже, проаналізувавши інформацію, доцільно зробити висновок, що запровадження магістрату в Києві сприяло зародженню самоврядування київських міщан і звільнення їх від влади урядової юрисдикції. Така власна політика стимулювала формування правових норм, які були здатними врегульовувати тогочасні суспільні відносини у місті. Більше того, багато правових норм, які були сформовані кілька століть тому, функціонують і в наш час. Однак, доцільно буде зауважити, що протягом всього свого існування повноваження київського магістрату обмежувалися чинниками зовнішнього характеру, такими як тиск держав, у складі яких знаходилася Україна, і це не давало змоги функціонувати у повну силу. Це заважало створити дієвий механізм. Повноваження то розширювалися, то звужувалися, що і призвело у кінцевому результаті до скасування Миколою I у 1835 році Магдебурзького право у Києві. Але все ж таки завдяки діяльності магістрату вдалося провести доволі ефективну модернізацію та розбудову Києва. Головною метою діяльності магістрату було задоволення інтересів міщан. Проаналізувавши джерела, можемо зазначити, що цю функцію йому вдавалося виконувати по мірі наданих повноважень від верхівки влади. Тим не менш, кожним своїм зверненням до уряду київський магістрат намагався домогтися розширення прав і свобод для міщан.

Література:

1. *Білоус Н. О.* До питання про запровадження маґдебурзького права в Києві // Український історичний журнал. — 2008. — № 1. — С. 123–134.
2. *Білоус Н. О.* Київський магістрат XVI — першої половини XVII ст.: організація та структура влади // Соціум. — 2003. — № 2. — С. 23–39.
3. *Білоус Н. О.* Функції та основні напрями діяльності Київського магістрату в XVI — першій половині XVII ст. // Український історичний журнал. — 2005. — № 5. — С. 4–17.
4. *Бойко В.М.* Європейські традиції міського самоврядування в Україні: Навчальний посібник. – Чернігів, 2011. – 84 с.
5. *Мороз О. Ю.* Становлення інститутів місцевого самоврядування на українських землях у складі Російської та Австрійської імперій / О. Ю. Мороз // Теорія та практика державного управління. – 2008. – Вип. 3. – С. 130–136.

Арбич Я.О. (юридичний інститут, І курс)

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Інтернет-технології охоплюють майже весь світ. Глобальна мережа стала доступна і для тих людей, які мають далеко не найкращі наміри. Проблема збільшується ще й тому, що після підключення персонального комп'ютера до мережі, а особливо до Інтернету, виникає ризик вторгнення до нього зловмисника та використання цього ПК для атак на інші комп'ютерні системи. Злочинці користуються чужими комп'ютерами з метою уникнення відповідальності за свої дії. Тому сьогодні однією з найважливіших проблем інформаційної комп'ютерної безпеки постає захист від зловмисників.

Спілкування з використанням новітніх засобів комунікації увібрав у себе Інтернет. Всесвітня інформаційна мережа розвивається великими темпами, кількість учасників постійно зростає. За деякими даними, у мережі зареєстровано близько 1,5 мільярди сторінок. Деякі «живуть» до півроку, а деякі працюють на своїх власників у повну силу і приносять великий прибуток. Інформація в мережі охоплює усі сторони життєдіяльності людини і суспільства. Користувачі довіряють цій формі себе і свою діяльність. Проте досвід роботи в галузі комп'ютерних технологій повен прикладів несумлінного використання ресурсів Інтернет.

Фахівці кажуть, що головна причина проникнення в комп'ютерні мережі – безтурботність і непідготовленість користувачів. Це характерно не лише для пересічних користувачів, але і для фахівців в області комп'ютерної безпеки. Разом з тим, причина не тільки в халатності, але й у порівняно невеликому досвіді фахівців з безпеки у сфері інформаційних технологій. Пов'язано це зі стрімким розвитком ринку мережевих технологій і самої мережі Інтернет.

За даними науковців, близько 90 % від загального числа проникнень на комп'ютер шкідливих програм використовується за допомогою Інтернету, через електронну пошту і перегляд Web-сторінок.

Класифікація вірусів: Файлові – ті, що додаються до файлів з розширенням exe, com.; завантажувальні – ті, що додаються до boot-сектора; мережні – ті, що поширюються по комп'ютерній мережі; макровіруси – ті, що заражають файли Microsoft Office.

Функціональні можливості: нешкідливі – ті, що не впливають на роботу комп'ютера (напр., збільшують розмір файла); безпечні – ті, що заважають роботі, але не пошкоджують інформацію (напр., дають якісь повідомлення, перезавантажують комп'ютер тощо); небезпечні – ті, що пошкоджують інформацію файлів, зумовлюючи «зависання» комп'ютера; дуже небезпечні – ті, що зумовлюють утрату програм, знищення інформації із системних областей, форматування жорсткого диска.

Способи зараження комп'ютера: резидентні – ті, що вміщуються в оперативну пам'ять і додаються до всіх об'єктів (файлів, дисків), до яких звертається ОС; нерезидентні – ті, що додаються до оперативної пам'яті і є активними лише короткий час.

Особливості алгоритму: віруси-супутники – віруси, які не змінюють файли, але створюють однойменні файли з розширенням com, що завантажуються першими; віруси-хробаки – віруси, що поширюються автоматично в комп'ютерній мережі за знайденою адресою в адресній книзі; віруси-паразити – віруси, які розпізнаються за зміненим змістом дискових секторів і файлів; stealth-віруси – ті, що фальсифікують інформацію, яка читається з диска; віруси-мутанти – віруси, що мають зашифрований програмний код; ретровіруси – звичайні файлові віруси, які намагаються заразити антивірусні програми, щоб знищити їх або зробити недієздатними.

На сьогодні існує великий арсенал методів забезпечення інформаційної безпеки: засоби ідентифікації і аутентифікації користувачів; засоби шифрування інформації, що зберігається на комп'ютерах і переданої мережами; міжмережеві екрани; віртуальні приватні мережі; кошти тематичної фільтрації; інструменти перевірки цілісності вмісту дисків; засоби антивірусного захисту; системи виявлення вразливостей мереж і аналізатори мережевих атак.

Кожне з перерахованих методів може бути використано як самостійно, так і в інтеграції з іншими. Це робить можливим створення систем інформаційного захисту для мереж будь-якої складності і конфігурації, що не залежать від використовуваних платформ.

Ефективний засіб захисту від втрати конфіденційної інформації – фільтрація вмісту вхідної та вихідної електронної пошти. Засоби тематичної фільтрації дозволяють перевіряти файли всіх поширених форматів, у тому числі стислі і графічні. При цьому пропускна здатність мережі практично не змінюється.

Отже, аналізуючи всі опрацьовані джерела, можна зробити висновок, що Сучасні антивірусні технології дозволяють виявити практично всі вже відомі вірусні програми через порівняння коду підозрілого файлу із зразками, що зберігаються в антивірусній базі. Крім того, розроблені технології моделювання поведінки, що дозволяють виявляти новостворювані вірусні програми. Виявлені об'єкти можуть піддаватися лікуванню, ізолюватися (поміщатися в карантин) та видалятися. Захист від вірусів може бути встановлений на робочій станції, файлових і поштових серверах, міжмережевих екранах, що працюють під практично будь-якою з поширених операційних систем (Windows, Unix-і Linux-системи, Novell) на процесорах різних типів.

Фільтри спаму значно зменшують непродуктивні трудозатрати, пов'язані з розбором спаму, знижують трафік і завантаження серверів, Крім того, фільтри спаму зменшують ризик зараження новими вірусами, оскільки повідомлення, що містять віруси (навіть ще не увійшли до бази антивірусних програм) часто мають ознаки спаму і фільтруються. Щоправда, позитивний ефект від фільтрації спаму може бути перекреслений, якщо фільтр поряд зі сміттєвими видаляє або маркує як спам і корисні повідомлення, ділові або особисті.

Література:

1. Актуальні проблеми інформаційної безпеки України. Аналітич- на доповідь УЦЕПД // Національна безпека і оборона. – К., 2001. – №1. – С. 2–59.

2. *Голубєв В. О.* Інформаційна безпека: проблеми боротьби з кіберз-лочинністю / В. О. Голубєв. – Запоріжжя, 2003. – 250 с.
3. *Кузнецов В.* Комп'ютерна інформація як предмет крадіжки / В. Кузнецов // Право України. – К., 1999. – №7. – С. 85–88.
4. https://sites.google.com/site/infobezpekaosobu/home.

Аріков І.І. (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, І курс)

АСТРОНОМІЯ ТА АСТРОЛОГІЯ В СИСТЕМІ КУЛЬТУРОЛОГІЧНИХ ЗНАНЬ

Космос завжди притягував людину своєю загадковістю та дивовижністю, та нерідко багатьох захоплював практичний бік його застосування, а не лише примітивна цікавість. Астрономія у своєму становленні пройшла тернистий шлях від примітивних вірувань і сліпої віри релігійним догмам до самостійної науки.

Перша інформація про небесні світила та їх рух виникли на основі практичних потреб людини. За допомогою спостережень люди давнини формували розуміння явищ і процесів, що їх оточують. Не тільки брак об'єктивних знань, але й невігластво, відсталість, неуцтво, забобони, страх перед невідомим і релігія були перепонами прогресу. Тривалий час Церква мала колосальну владу над людиною, її думками та вчинками. Представники релігійної верхівки суспільства іноді навмисно протидіяли розвитку знань, оскільки вони суперечили церковному вченню та підривала її авторитет. Однією з найважливіших праць у астрономії стала теорія Птолемея про геоцентричну світобудову. Автор зумів аргументовано описати та пояснити явища, що для інших були утаємниченими. Його вчення знайшло своє практичне застосування у багатьох галузях суспільної діяльності, серед яких панівне місце займало мореплавство. Більше ніж за півтори тисячі років на новий революційний крок у сфері пізнання Всесвіту наважився Микола Коперник, запропонувавши свою теорію Геліоцентричної світобудови. Це докорінно змінило астрономію, започаткувавши її формування як повноцінну науки. Небесні та земні тіла розглядалися М. Коперником такими, що мають однакову матеріальну природу і підпорядковуються єдиним законам. Уже пізніше, Джордано Бруно і Галілео Галілей всіляко розвивали, вдосконалювали та поширювали праці Коперника у суспільстві. Успішно знаходили їм і практичне застосування. Надалі, процес становлення астрономії як науки все більше збагачує і культурну сферу суспільства. Разом з тим нові астрономічні знання змушують людей безперервно еволюціонувати, розширювати кордони свого світогляду, виходячи за межі повсякденності і планети Земля.

На сьогодні астрономія зробила величезний крок на зустріч розумінню природи Всесвіту та його змісту, розкрила безліч таємниць космосу. Але попри тисячі років накопичення астрономічних знань, людство не отримало відповідей на одвічні запитання, таємниці яких продовжують приховуватися від людини. І

причина не тільки в сучасних технічних можливостях. Однією з причин цього може бути саме рівень культури, що не дозволяє зазирнути далі, ніж ми можемо.

Серед багатьох питань науково-теоретичного характеру, відповіді на які шукають вчені-астрономи, менш посвячених захоплює думка про те, що людина є не єдиною розумною істотою у Всесвіті. Прихильників цієї гіпотези вабить не тільки цікавість, загадковість, поліваріантність, але й можливість по іншому поглянути на людину, людство, його досягнення, все те, що є суттю нашого культурного світу. Можливо саме тому безліч з нас вдивляється у нічне небо, шукаючи у ньому бодай якогось натяки, знаку, підказки від чогось вищого, розвинутого.

Багато скептиків натякають, що людство у своєму культурному розвитку дійшло апогею і це може стати початком занепаду і навіть загибеллю цивілізації. Занепокоєння з цього приводу додають глобальні проблеми людства, що теж є «здобутком» цивілізації, часті природні катастрофи, вичерпність основних природніх ресурсів, невизначеність майбутнього і величезний потік циркулюючої інформації, що генерується людством, обмеженим планетою Земля і навколоземним космічним простором. Сучасні проблеми існування і оптимістичність життєвої сутності надихають на пошуки альтернативних варіантів майбутнього. Серед найімовірніших варіантів усе частіше вчені називають космос. Тому актуальність астрономічних знань у XXI сторіччі буде тільки зростати. Астрологія залишатиметься магічною забавкою. А для культурології настає час переосмислення власної об'єднуючої і синтезуючої ролі в долі людства. Лише новий рівень осмислення людського надає можливість виходу за межі індивідуальної скутості, регіональної односторонності, цивілізаційної обмеженості і відкриває шлях до майбутнього, до зірок.

Література:

1. Астрономічна картина світу і його творці / А. І. Еремеева. — М.: Надра, 1984. — 224 с.
2. *Крячко І. П.* Астрономічна культура — складова частина загальної культури сучасної людини // Фізика і астрономія в школі. – 2008. – №5-6. – С. 36–39.
3. *Кузьмин А.В.* Звездная летопись цивилизации // Природа. – 2000. – №8. – С. 32–41.
4. *Крячко І.П.* Українська народна астрономія. (В книзі «Імена України в Космосі». — Л.: Видавничий дім «Наутілус». – 2003. – 730 с. – С. 670–673.

Артемчук Ю.М., Шикота А.О.

(інститут інформаційних технологій в економіці, магістранти)

ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ У СФЕРІ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Без інформаційних засобів і технологій (які по суті є інноваціями в широкому розумінні цього слова) важко уявити повсякденне життя як окремої людини, так і бізнесу. Наприклад, завдяки Інтернету можна отримати майже миттєво різну інформацію, обмінятися повідомленнями, фото, вести свою бізнесову діяльність тощо. Щодня з'являються нові програми та додатки, метою яких є пок-

ращення та полегшення деяких дій людей чи бізнес-операцій в економіці тощо. У сфері туристичного бізнесу також використовуються різні програми та додатки, завдяки яким можна оперативно довідатися інформацію про різні туристичні подорожі, наявність квитків на транспорт, здійснити їх замовлення та оплатити тощо. Мобільні додатки переважно орієнтовані на звичайного споживача, а тому їх можна розглядати як засіб підвищення конкурентоспроможності туристичної компанії.

Використання інформаційних засобів і технологій як інновацій у туристичній діяльності пов'язане з проявом можливих ризиків, до яких можна віднести: 1) економічний ризик, який може виникнути внаслідок фінансування чи/та обґрунтування вартості інновацій та їх впровадження, прийняття економічних рішень тощо; 2) ризик оригінальності, який може виникнути внаслідок незацікавленості споживачами запропонованого інноваційного продукту; 3) ризик фінансової невідповідності, пов'язаний із ситуацією перевищення реальних витрат на розробку та впровадження інноваційного продукту над запланованими; 4) ризик технологічної неадекватності, пов'язаний із неможливістю споживачем скористатися мобільним додатком у результаті різних версій програмного забезпечення, різних операційних систем і т.п., які мають бути використані споживачем для роботи із мобільним додатком тощо [1]. Окрім того, використання інформаційних засобів і технологій у свою чергу пов'язане також із відповідними інформаційними ризиками, кібер-ризиками тощо.

Залишаються на сьогодні актуальними у сфері туристичного бізнесу й традиційні ризики, які можна поділити на дві групи: ризики, які безпосередньо стосуються туристичної компанії (ризики для бізнесу), і ризики, які опосередковано впливають на діяльність туристичної компанії, але більше чинять вплив на туриста.

Наведемо далі класифікацію ризиків у сфері туристичного бізнесу, на основі, зокрема, [2, 3].

Ризики для бізнесу:

1) ризики, що стосуються фінансового стану підприємства:

- кредитні ризики – неспроможність сплати основних зобов'язань і відсотків, нарахованих за отриманий кредит;
- валютні ризики – непередбачені витрати, пов'язані зі зміною курсів валют; інфляція (валютні ризики є особливо небезпечними для туристичних компаній, які займаються наданням міжнародних послуг);
- ризики, прояв яких може зумовити матеріальні збитки (пожежа, пограбування і т.п.);

2) ризики, які пов'язані із виробничою діяльністю туристичної компанії:

- ризики неможливості продовження діяльності із-за зменшення (або повної відсутності) попиту на туристичні поїздки в цілому, або окремий напрямок подорожей;
- ризики несплати (або несвоєчасної сплати) туристами отриманих послуг;
- ризики відмови клієнта від туристичної подорожі через особисті причини;
- цінові ризики, пов'язані із визначенням ціни на туристичні послуги тощо.

Ризики для туристів:

1) ризики, які пов'язані з можливими змінами туристичної інфраструктури (небезпека знищення, реставрації, неможливість використання для туристів історико-культурних цінностей і природних багатств і т.п.);

2) ризики відмови діяльності налагоджених туристичних систем — можливість порушення комфортності та надійності системи туристичного забезпечення (готелі, комплекси відпочинку, санаторії тощо), а також ризики, які можуть виникнути в результаті збоїв у роботі медично-оздоровчих, транспортних та інших систем;

3) ризики, які не залежать від людини (непоборні сили):

- природні явища, стихійні лиха (пожежі, землетруси, повені тощо);
- непередбачені ситуації суспільного життя (військові дії, революції, епідемії тощо);

4) ризики втрати довіри споживачів через будь-які причини (наприклад, через діяльність конкурентів) тощо.

Велика різноманітність ризиків у сфері туристичного бізнесу потребує ефективної організації ризик-менеджменту, що може складатися з виявлення та оцінювання ризику, розробки дій по управлінню ризиками тощо. У подальших дослідженнях вбачаємо за доцільне зосередитися, зокрема, на моделюванні конкретних ризиків у сфері туристичного бізнесу.

Література:

1. *Черненко Н.М.* Аналіз та класифікація вірогідних ризиків у галузі освіти / Н. М. Черненко // Наука і освіта. — 2014. — № 7. — С. 218—222.
2. *Брич В*. Управління ризиками у туристичному бізнесі / В.Брич, С. Крамарчук // Наукові записки. – 2010. – №2. – С. 56–69.
3. *Денисенко А. В*. Особливості існуючих підходів до класифікації туристичних ризиків та їх вплив на туристичну діяльність / А. В Денисенко // Вісник ДІТБ. – 2013. – № 17. – С. 214–218.

Бабенко В.В., Савінкова С. Т. (фінансово-економічний ф-т, магістранти)

ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Під платіжними системами розуміють сукупність відносин, які виникають між членами платіжних організацій у процесі проведення грошових переказів. Це своєрідна форма організації безготівкового платіжного обороту. Проведення грошових розрахунків – головна функція платіжної системи.

У більшості країн світу платіжна система складається з кількох систем, кожна з яких задовольняє вимоги окремої платіжної сфери. Виходячи з того, яку роль відіграють платіжні системи відповідно до характеру здійснюваних платежів, розрізняють:

- систему міжбанківських розрахунків, основне призначення – проведення транзакцій між банківськими установами;

- внутрішньобанківську систему, основна мета створення якої – у максимізації вигоди від проведення транзакцій між банками, які належать до однієї групи;
- систему «клієнт – банк», що створюється для надання банками платіжних послуг на основі сучасних технологій, які забезпечують клієнтам можливість дистанційного керування рахунками;
- систему масових платежів, яка дозволяє здійснювати розрахунок за споживчі платежі через банківську карту, витісняючи таким чином, чеки та платіжні доручення.

Система масових платежів являє собою останній етап розвитку платіжної системи і дозволяє здійснювати розрахунки за товари та послуги за допомогою пластикових карт [1].

На сьогодні в Україні гостро стоїть питання про зменшення кількості готівки в загальному обороті. Рівень готівки залежить від багатьох факторів:
- рівень розвитку економіки та рівень розвитку безготівкових платежів;
- частка тіньового сектору;
- рівень проникнення термінальної мережі;
- культура, рівень грамотності населення та мотивація.

Низький показник співвідношення М0 до ВВП для країн Західної Європи пов'язаний з тривалим процесом змін у традиціях використання готівки. Розвинуті країни знижують рівень використання готівки, що сприяє росту економіки, підвищує рівень прозорості та спонукає до активного розвитку сучасних сервісів і технологій. Зарубіжний досвід може бути використано в Україні.

Поступове зниження частки готівкового обігу на користь безготівкового має забезпечуватись з урахуванням загального стану економіки шляхом створення економічних стимулів розвитку безготівкових розрахунків.

Перехід на безготівкову оплату – мета розвитку багатьох фінансових систем світу. Безготівкові розрахунки допомагають зробити сферу комерції максимально прозорою як для покупця, так і для продавця. Крім того, це спосіб уникнути багатьох видів фінансового шахрайства і захистити екологію планети.

З 4 січня 2017 року готівкові розрахунки між українцями обмежені сумою у 50 тисяч гривень на добу. Раніше ця сума становила 150 тисяч гривень. Цілі, які хоче досягти Національний банк України (НБУ), обмежуючи готівкові розрахунки:
- легалізація доходів і витрат фізичних осіб;
- прозорість угод між фізособами і підприємствами;
- зменшення частки тіньової економіки;
- зменшення корупції;
- розвиток сфери безготівкових розрахунків.

НБУ створена власна національна система масових електронних платежів – це система, у якій розрахунки за товари та послуги, отримання готівки та інші операції з національною валютою здійснюються за допомогою електронних платіжних засобів, а саме платіжних карток ПРОСТІР. Система ПРОСТІР побудована за міжнародними стандартами (EMV CPA). Банкоматно-термінальне

обладнання є повністю технічно сумісним із стандартами міжнародних платіжних систем. Близько 80 % POS-терміналів і банкоматів можуть обслуговувати платіжні картки ПРОСТІР. Станом на 2017 рік 48 банків приєдналися до платіжної системи «Простір» і випущено 799 325 платіжних карток [2].

У Програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року платіжній системі «Простір» виділене одне з ключових місць, вона виступає одним з головних інструментів для впровадження безготівкової економіки в Україні. Станом на 2017 рік більше 90 % банкоматів по території країни здатні обслуговувати платіжні картки даної платіжної системи, в той час як лише 10 % торговельних мереж не здатні обслуговувати клієнтів з платіжними картками «Простір». Програмою передбачається збільшення частки платіжних карток «Простір» в обігу до 30 % (на сьогодні цей показник знаходиться на рівні приблизно 2 %).

Головними конкурентами платіжної системи «Простір» є міжнародні платіжні системи, які здійснюють розрахункові операції за допомогою платіжних карток Visa та MasterCard. Їх функціональні показники значно краще аналогічних показників системи «Простір». Так, міжнародна платіжна система Visa охоплює більше 50 % ринку активних карт в обігу та операцій, що здійснюються за їх допомогою, а частка платіжної систем MasterCard складає 40 %. Такі результати свідчать про те, що платіжній системі «Простір» складно конкурувати з міжнародними платіжними системами. У зв'язку з цим, НБУ розробив «дорожню карту» розвитку платіжної системи «Простір». У ній передбачено:

- зростання частки банків – учасників системи;
- збільшення кількості випущених карток;
- підвищення конкурентоздатності та просування НПС «Простір», підвищення лояльності ринку;
- розвиток технологій: contactless, e-commerce, P2P, NFC/HCE;
- оптимізація тарифної політики та ставок interchange;
- співпраця та взаємодія з міжнародними платіжними системами [3].

Література:

1. *Вовчак О.Д.* Платіжні системи: [Електронне джерело] http://westudents.com.ua/knigi/658-platjn-sistemi-vovchak-od.html

2. Простір – національна платіжна система: офіційний сайт http://prostir.gov.ua/prostir/

3. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: [Електронне джерело] https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352267

Бабій О.Ю., (обліково-економічний факультет, II курс)

ГНОСЕОЛОГІЯ КАТЕГОРІЇ ТІНЬОВА ЦІНА

Одним із найважливіших показників, який отримує економіст у результаті проведень економічного аналізу та який дозволяє глибше зрозуміти суть економічних процесів, є тіньова ціна.

Актуальність вивчення цього поняття пояснюється майже повною його відсутністю в категоріальному інструментарії радянської та пострадянської економічної літератури, не зважаючи на його величезну роль як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

До вивчення тем пов'язаних із категорією «тіньова ціна» зверталося багато вчених-економістів, зокрема В. Мортіков, І. Лебедєва, А. Кузьмичов, Ю. Бажал, Л. Мешкова та ін.

Поняття тіньової ціни останнім часом досить часто використовується в сучасних публікаціях економічної тематики. Воно не має нічого спільного з грошовим еквівалентом або з реальними цінами. Навпаки, останні є відображенням глибинних неявних оцінок, що перебувають поза увагою.

Загальне значення поняття «тіньова ціна» полягає в тому, що це умовна ціна товару чи послуги, що не має ринкової ціни [2]. Також існує кілька інших обґрунтувань цього поняття.

З одного боку, тіньовими називають ціни досконалих ринків, де багато продавців, жоден із яких самостійно не впливає на ціну, за якою поставляє продукцію на ринок, де діє чиста конкуренція, яка не стримується жодними факторами. На ньому функціонують досконало конкурентні фірми, тобто ті, які приймають ціну на свою продукцію як таку, що не залежить від обсягу поставленої нею на ринок продукції. Тож, за умови досконалої конкуренції фактичні ціни відповідають тіньовим.

З іншого боку, тіньовими є ціни втрачених можливостей: розбіжність між тіньовою і фактичною цінами зумовлюється тим, що ринкова ціна на благо формується не в умовах найкращого (альтернативного) використання наявних ресурсів, а під впливом інших суб'єктивних факторів.

Інші зводять зміст цього поняття до ціни, що враховує не індивідуальні витрати та вигоди, а суспільні [1]. Тобто, тіньовою ціною називають приріст добробуту суспільства в цілому за умови, що доступна кількість деякого обмеженого ресурсу зросте на одиницю. З цієї точки зору тіньова ціна — це суспільна оцінка продукту або ресурсу, виражена у грошовому вимірі та сформована на базі:

— граничних витрат виробництва необхідного ресурсу;

— вартості імпортних аналогів на основі еквівалента світових цін;

— величини альтернативної вартості ресурсів, витрачених на виробництво даного продукту [3].

В економіко-математичних моделях це означає, що при зміні кількості запасу ресурсу на одиницю значення цільової функції зміниться на величину тіньової ціни цього ресурсу: якщо вона додатна, то значення цільової функції збільшується, якщо від'ємна – зменшується.

Практична цінність вивчення тіньових цін полягає у використанні їх як розрахункових, нормативних при оцінці затрат і результатів здійснення різних суспільних проектів [4]. Саме в суспільному секторі економіки ринкові сили або не діють взагалі, або діють дуже слабо. Якщо держава використовуватиме занижені чи завищені (у порівнянні з тіньовими) ціни на капітал, робочу силу та інші фактори виробництва при калькуляції альтернативних суспільних інвести-

ційних проектів, то оцінка витрат буде неправильною, а ефективні інвестиції заміщуватимуться неефективними. У результаті того, що у вартість суспільних проектів включаються затрати на виробничі ресурси, які не відображають їх тіньову ціну, відбувається перекручення внеску окремих секторів економіки в сукупний добробут і реальної величини ВНП.

Наближення реальних цін до тіньових оптимізує розвиток економіки, а саме: сприяє підвищенню ефективності інвестицій, робить економічно справедливішим розподіл доходів у суспільстві; знімає перешкоди на шляху до ефективної структурної реформи. Тому аналіз тіньових цін дає імпульс для розробки ефективної державної політики в галузі капіталовкладень і доходів.

Тож визначення та використання категорії «тіньова ціна» відіграє важливу роль під час економічного аналізу, дозволяючи поглибити його і розширити кількість можливих стратегій поведінки на ринку, що забезпечує стійкість суб'єкта господарської діяльності, його підготовленість до можливих змін і, як наслідок, стабільність його розвитку.

Література:

1. *Мортіков В*. Тіньові ціни в економічній теорії: [Поняття, визначення] / В. Мортіков, А. Моклякова // Економіка України. – 2007.

2. Національна економічна енциклопедія. – [Електронний ресурс] / А. І. Кузьмичов, М. Г. Медведєв. – 2017. – Режим доступу : http://vocable.ua/termin/tenevaja-cena.html

3. *Шкварчук П.О*. Ціни і ціноутворення : навч. посіб. / П.О. Шкварчук. — Луцьк: [Б. в.], 2014.

4. Policy reform, Shadow prices, and Market prices//Journal of Public Economics 42 (2015) 145. North-Holland. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://personal.lse.ac.uk/-sternn/058NHS.pdf

Бакуха Н.О. (*Інститут інформаційних технологій в економіці, I курс*)
Bakukha Nazar

PRIVATIZATION IN UKRAINE: SALVATION OR COLLAPSE
ПРИВАТИЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПОРЯТУНОК ЧИ КОЛАПС

Introduction. In Ukraine, thousands of companies are still owned and operated by the government — a legacy of Soviet central planning that bleeds money from the already strained state budget. The great privatization push planned for 2015 proved to be a complete failure – out of several hundred listed companies, only a few were successfully sold and the total proceeds only amounted to EUR200m instead of the projected billions. Meanwhile, the International Monetary Fund is insisting on the sale of state-owned assets.

Ukrainian state-owned enterprises (SOEs) remain a drag on the national budget. They serve as incubators for corruption and gray market deals and in some cases serve as piggy banks for Ukrainian politicians. One step the government could immediately undertake to promote cleaner governance is to privatize the approximately 1,800 state-owned enterprises it still controls, including many of the largest firms in the country, mostly in the energy and infrastructure sectors.

The greatest benefit of privatization is that it would assist Ukraine's desperate battle to free its governing institutions from the baleful influence of corrupt oligarchs. Even the best-run state-owned enterprises are susceptible to political interference and are frequently run as vehicles for patronage, not as profit-seeking firms. Even Ukraine's Ministry of Economy admits this, noting that Ukraine's state enterprises posted aggregate total losses of almost six billion dollars in 2014. Privatized firms, by contrast, are guided by market forces, operate more efficiently, and focus on maximizing profit.

A study comparing privatized companies to state-owned enterprises found that privatization resulted in increased output, profits, and investments, and that these beneficial outcomes grew as more time since privatization passed. In short, privatizing Ukraine's failing state-run firms could turn them into productive economic engines which would help boost its desperately sagging economy — and pay the government taxes on their profits, to boot.

Privatization would also provide a more direct boon to Ukraine's budget by eliminating expensive subsidies, thereby promoting macro-economic reform. To survive, the country 'state-owned enterprises suck up government subsidies like a black hole to the tune of at least 10 percent of GDP in 2014 alone. State enterprises have also accumulated liabilities of over 12 percent of GDP. These liabilities represent a huge fiscal risk to Ukraine, as future budgets would be consumed by paying down these debts.

The privatization experience of Estonia, another former Soviet republic, shows how privatization could diminish graft in Ukraine. Neil A. Abrams, a political risk consultant who's writing a book on Ukrainian corruption, argues that, in Estonia, eliminating subsidies to all firms ended the privileged position of so-called "political capitalists" and helps explain Estonia's clean governance today. Corruption is more deeply entrenched in Ukraine than it ever was in Estonia, but that only makes aggressive action like mass privatization all the more necessary.

Corruption is not a single problem that solves privatization. In Ukraine, a significant part of state enterprises inactive at all, and many enterprises are unprofitable (prime example — Ukrzaliznytsia). There is a logical question is the state an effective manager? Or maybe the owner should be changed?

The process of privatization of SOEs could occur at a reasonable pace over the next three to five years. Of course, this can not be easy. This process requires a large volume of execution with a phased approach. So what we should do?

The first — to change the law. The main problem of the lack of active privatization consists in the fact that most of state enterprises enshrined in law without the possibility of selling the private sector. That is, the State Property Fund can not fully perform its functions, including the sale of state enterprises, because it is illegal.

The second — a powerful antimonopoly committee. This organization should ensure that the privatization process will be held legitimate, transparent and beneficial for both the state and private sector. It also does not will allow Ukrainian oligarchy expand its influence in the political and economic sectors of Ukraine during

privatization. Effective antimonopoly committee will allow not repeat privatization, which de facto took place under President Yanukovych.

This is the most important cases that are necessary for transparent privatization. Of course, there are still many technical aspects. But under provided of attracting professionals, it can be done quickly and efficiently.

Conclusion. Changing Ukraine will continue to be a struggle, one thing's for sure: Done properly, privatization could be the game-changer that jumpstarts the political and economic reforms the country desperately needs. The task of the public, including proactive students, to lobby accelerate the process of privatization, because "who, if not we?"

References:

1. Oleksandr Borodkin and Stanislav Yushenko, "Privatization in Ukraine", www.lexology.com;
2. Josh Cohen, "Smart Privatization Can Save Ukraine", www.foreignpolicy.com;
3. Michał Kozak, "Ukraine wants to accelerate privatisation", www.financialobserver.eu;

Баланюк М. С., («Фінанси і кредит», 4 курс)

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ШЛЯХ ДО СТАЛОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Актуальність даної теми полягає у необхідності для України активізувати соціально-економічний розвиток, зважаючи на низку наявних фінансових і політичних проблем; децентралізація ж дозволяє делегувати місцевим органам повноваження, для самостійного розвитку регіону, та надати їм можливості для реалізації програм задля поліпшення соціально-економічної ситуації на місці.

У процесі реформування державних фінансів, Україна проходить процес децентралізації, як один з напрямів оптимізації системи управління державними фінансами. Однак, незважаючи на активне впровадження децентралізованої системи, досі спостерігається значна фінансова залежність місцевих органів влади від держави. Ця залежність відображається коефіцієнтом централізації доходів зведеного бюджету України.

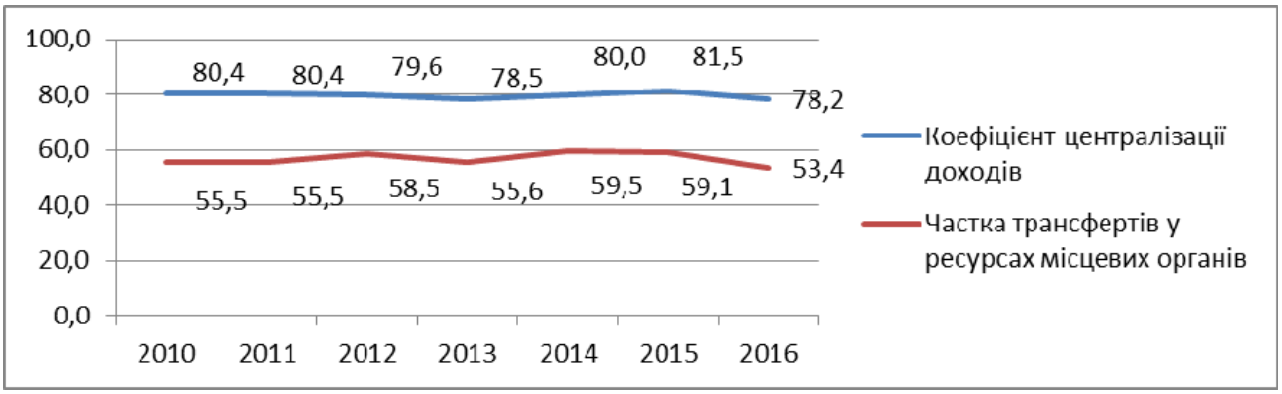


Рис. 1. Коефіцієнт централізації доходів і частка трансфертів у ресурсах місцевих органів в Україні протягом 2010—2016 рр., % (розраховано автором на основі даних [6])

Як можна побачити на графіку, спостерігається високий рівень централізації доходів (у межах 78,2—81,5), при цьому протягом 2010—2013 років спостерігалася тенденція до збільшення децентралізації, а у 2014—2015 роках різко підвищився рівень централізації. У 2016 році показник досяг свого мінімуму, що свідчить про поширення процесу децентралізації.

Описана ситуація має значні негативні наслідки – віддаленість фінансів від користувачів державними послугами, бюрократія та часовий лаг утворений у процесі фінансування місцевих проектів, висока залежність від рішень державних органів влади. Адже, саме доходи бюджету характеризують *можливість* органів влади виконувати свої функції та повноваження.

Якщо ж проаналізувати ресурси місцевих органів самоврядування, можна побачити, що більше половини ресурсів становлять трансферти (рис. 1), а власні доходи, відповідно – менше половини. При цьому, якщо спостерігати за динамікою трансфертів (у абсолютному значенні), вона має тенденцію до зростання, а падіння *частки* трансфертів у ресурсах місцевих органів влади зумовлені меншим темпом зростання трансфертів у порівняні з темпом зростання власних ресурсів.

Таке зростання власних ресурсів є позитивною динамікою передання реальних фіскальних інструментів на місця. Якщо ж говорити про трансферти, спостерігається тенденція до зростання. У 2016 році темп зростання даного показника зменшився у порівнянні з 2015 роком. Так, у 2015 році трансферти збільшилися у 2,4 разу, в той час, як у 2016 році – лише у 1,21 разу, або на 21 %. Однак, варто також врахувати, що у значній мірі цей ріст спричинений інфляцією.

Одним із напрямів децентралізації є створення об’єднаних територіальних громад, з метою оптимізації можливостей місцевого самоврядування. Так, ОТГ створюються, як об’єднання суміжних населених пунктів і територій, задля спільного вирішення проблем громади, залучення інвестицій, реалізації інвестиційних програм та оптимізації видатків на утримання апарату, з метою покращення благоустрою.

На даний момент заплановано створити 1078 ОТГ, фактично створено третину – 366 ОТГ. Основною перевагою ОТГ є можливість спільно вирішувати місцеві проблеми на місцях і реалізовувати інвестиційні проекти.

Як зазначають учасники ОТГ, таке об’єднання пішло їм на користь. За їх словами, після об’єднання доходи зросли, що дало можливість спрямувати їх на поліпшення благоустрою. Бюджет Шумської об’єднана громади (Тернопільська область) зріс у 15 разів у 2016 році, після об’єднання. Більшість коштів громада вкладала у ремонт доріг, розвиток інфраструктури та енергоефективність [7].

Отже, ОТГ мають можливість отримати більше коштів і інвестувати їх для розвитку регіону, і таким чином, запустити механізм соціально-економічного розвитку регіону та отримати більше можливостей для одержання власного доходу. Про необхідність децентралізації в Україні говорять досить давно, однак лише останніми роками даний процес почав набирати обертів. Ми бачимо позитивні зрушення, які відображаються наявних реформах, у створенні та удосконаленні ОТГ і збільшення у них дохідної бази. Однак, даним ОТГ необхідно

діяти швидко та рішуче, інвестуючи дані кошти у власний розвиток, оскільки доходи не будуть збільшувати, а державний бюджет не зможе постійно підтримувати регіони.

Література:

1. Децентралізація: переваги, труднощі, подальші кроки, – думки голів громад. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://np.pl.ua/2017/03/detsentralizatsiya-perevahy-trudnoschi-podalshi-kroky-dumky-holiv-hromad/
2. Індекс споживчих цін. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cit.htm
3. Інформація щодо виконання місцевими бюджетами субвенцій з державного бюджету [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.treasury.gov.ua/main/-uk/publish/category/23602;jsessionid=83A18D65A313B336926502BE37C71929
4. Обєднання громад. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://decentralization.gov.ua/region
5. Треба навчити громади заробляти, – експерти. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://decentralization.gov.ua/news/item/id/5122
6. Ціна держави. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://cost.ua/budget/
7. Шумськ — шлях до успіху найбільшої об'єднаної громади Тернопільщини. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://decentralization.gov.ua/success/item/id/52

Баранова О. В., (фінансово-економічний ф-т, ІІ курс)

ШАХРАЙСТВО З БАНКІВСЬКИМИ КАРТКАМИ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ, СХЕМИ ТА МЕТОДИ ОСОБИСТОГО ЗАХИСТУ

Платіжна картка є зручним інструментом для проведення безготівкових розрахунків і користується популярністю в українців. Але часто стає і джерелом фінансових проблем, пов'язаних з шахрайством.

Шахрайство з банківськими картками – це протиправні дії, суть яких зводиться до заволодіння реквізитами банківських карток громадян (у тому числі персональними даними та секретними кодами як то CVV) з метою подальшого привласнення грошових коштів [1]. Взагалі, способів шахрайства з використанням пластикових карт існує велика кількість. Це зумовлено цілою чергою чинників, що сприяють поширенню шахрайств, наприклад у сфері благодійності. До них слід віднести: а) легкий доступ до сайтів електронної мережі Інтернет, в яких розміщуються оголошення про надання допомоги; б) шахрайство не вимагає спеціальної освіти, потрібні лише елементарні знання роботи з банківськими картками та мережею Інтернет; в) особа, що вчиняє шахрайські дії залишається невідомою для потерпілої особи; г) після вчинення даного злочину залишаються специфічні сліди за якими складно встановити конкретну особу злочинця.

Існують такі основні види шахрайство з банківськими картками в Україні:

1. Івсдропінг — встановлення зловмисниками стороннього пристрою на банкомат з метою отримання даних з картки клієнта. Переважно реалізується шляхом встановлення пристрою для прослуховування, який перехоплює дані з кар-

трідера, або шляхом приєднання до магнітної головки картрідера. Характерною ознакою пристрою для прослуховування є використання штатної функціональності картрідера з метою отримання даних з картки клієнта.

2. Шимінг – встановлення зловмисниками стороннього пристрою на банкомат для отримання даних з чіпу картки клієнта. Характерною ознакою пристрою для шимінгу є отримання даних з чіпу картки шляхом розміщення стороннього обладнання між карткою клієнта та контактною площадкою чіпа картрідера. Зловмисники використовують пристрій для шимінгу з метою проведення різноманітних атак: отримання інформації з магнітної смуги картки, relay атак та інших атак типу «man-in-the-middle».

3. Захват карток – картка фізично затримується в банкоматі та компрометується лише ПІН-код. Пізніше картка використовується з метою шахрайського зняття готівки. Держатель втрачає картку. Одна картка втрачається під час однієї атаки.

4. Захват готівки – зловмисники встановлюють на банкоматі пристрій, який затримує готівку під час її видачі, і держатель не може отримати її. Зловмисники повертаються до банкомату та забирають готівку.

5. Шахрайство з відміною трансакцій – генерується помилка, яка дає банкомату розуміння, що готівка не може бути видана. Це примушує банкомат повернути суму операції на картковий рахунок той час, коли фактично зловмисники отримують готівку. Здійснюється шляхом встановлення спеціального пристрою (наприклад, типу «виделка»), маніпуляції з механізмом видачі готівки вручну, або, значно рідше, шляхом пошкодження трансакційних повідомлень.

6. Шкідливе програмне забезпечення в банкоматах (джекпоттінг) – шкідливе програмне забезпечення перехоплює контроль функції видачі готівки, таким чином дозволяючи зловмисникам отримати готівку із касет банкомату.

7. Картка типу «білий пластик» – будь яка пластикова картка з магнітною смугою без характерних ознак банківської платіжної картки, на магнітну смугу якої нанесена інформація з оригінальної банківської платіжної картки.

8. Фішинг — вид шахрайства, метою якого є виманювання у довірливих або неуважних користувачів мережі персональних даних клієнтів онлайнових аукціонів, сервісів з переказу або обміну валюти, інтернет-магазинів. Шахраї використовують усілякі виверти, які найчастіше змушують користувачів самостійно розкрити конфіденційні дані — наприклад, посилаючи електронні листи із пропозиціями підтвердити реєстрацію облікового запису, що містять посилання на веб-сайт в Інтернеті, зовнішній вигляд якого повністю копіює дизайн відомих ресурсів [2].

9. Смішінг — вид фішингу через SMS. Шахраї відправляють жертві SMS-повідомлення, що містить посилання на фішинговий веб-сайт і мотивуюче повідомлення увійти на цей сайт[3].

10. Атака «злий двійник» — різновид фішинга, вживана в бездротових комп'ютерних мережах. Атакуючий створює копію бездротової точки доступу, що знаходиться в радіусі прийому користувача, тим самим підміняє оригінальну точку доступу двійником, до якого підключається користувач, відкриваючи зловмисникові можливість доступу до конфіденційної інформації [3].

Висновки. Отже, щоб захистити себе та свої грошові кошти варто дотримуватись таких рекомендацій, а саме:

1) ніколи не залишайте без нагляду вашу банківську картку;

2) нікому не повідомляйте ПІН-код картки та ні в якому разі не зберігайте ПІН-код у гаманці чи разом з карткою;

3) намагайтеся здійснювати банківські операції у відділеннях банків, адже такі банкомати захищені від встановлення зчитувальних пристроїв та інструментів, які блокують картку чи видачу готівки.

Література:

1. Наукова соціальна мережа з кримінального права: Шахрайство з банківськими картками та проблеми кваліфікації: крадіжка чи шахрайство? [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://crimpravo.com/problemi-kvalifikatsiyi/shahrajstvo-z-bankivskimi-kartkami-ta-problemi-kvalifikatsiyi-kradizhka-chi-shahrajstvo.html

2. Сайт Національної поліції: КІБЕРПОЛІЦІЯ ЗАСТЕРІГАЄ ГРОМАДЯН ВІД ДІЙ ШАХРАЇВ. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://vn.npu.gov.ua/-uk/publish/article/273001

3. Смішинг та Злий двійник. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki

Володимир Батусов (ф-т маркетингу, ІІІ курс)

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ У ПРАКТИЦІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Маркетинг інновацій – досить новий термін у бізнес-літературі, але в той же час дуже важливий для успішного функціонування підприємства. З кожним роком інноваційна діяльність набирає обертів і стає трендом для сучасних компаній, адже саме інновації здатні забезпечити стійку конкурентну перевагу.

Прискорення інноваційної діяльності окремих суб'єктів господарювання є визначальним фактором конкурентоспроможності країни. Водночас, ринкове просування абсолютно нових товарів – це дуже складний і довготривалий процес. Щорічно на світовому ринку з'являється близько 100 тис. найменувань нових товарів і послуг, однак комерційного успіху досягають близько 25 % [1]. Саме тому за таких умов особливої актуальності набувають питання, пов'язані з маркетинговими дослідженнями ринку інновацій, визначенням обсягу потенційного попиту на інноваційні продукти та послуги. Яку проблему споживача вирішать нововведення? Як відреагує ринок на їх появу? Чи є перспективи розвитку інноваційного продукту або послуги? Саме такі питання постають у бізнес-практиці сучасного підприємства на ранніх стадіях інноваційного процесу і потребують відповідного управлінського вирішення.

Окремі аспекти маркетингу інновацій досліджували такі зарубіжні вчені, як Ансофф І., Ансель Г., Голубков Є.П., Диксон П.Р., Мединський В.Г, також вагомий внесок внесли вітчизняні науковці: Войчак А.Г., Воронкова Т.Є., Гречан А.П., Ілляшенко С.М., Максимова Т.С., Решетнікова І.Л., Кардаш В.Я. Проте

деякі питання, що стосуються управлінських аспектів маркетингу інновацій, потребують детальнішого вивчення. З огляду на це, обрана тема є актуальною і такою, що відповідає нагальним потребам ринку.

Метою дослідження є узагальнення наявних наукових позицій з проблематики маркетингу інновацій і формулювання основних проблем, які виникають на українських підприємствах у процесі маркетингу нової або удосконаленої продукції.

Інноваційна діяльність – це складний та багатоаспектний процес, що його з великою мірою узагальнення можна розподілити на три головні складові:

– інноваційну ініціативу;
– вивчення потреб ринку;
– спрямування виробництва на задоволення ринкових потреб.

Ефективність організації і функціонування вказаних бізнес-процесів – інноваційного, виробничого і маркетингового – визначає нині довгострокову конкурентоспроможність підприємства.

З практичної точки зору управління маркетингом у бізнес-організації можна звести до розробки комплексу взаємопов'язаних заходів, спрямованих на встановлення, підтримку та розвиток взаємовигідних зв'язків із споживачами продукції. Враховуючи специфіку інноваційної діяльності, маркетинг інновацій буде охоплювати процеси, пов'язані з аналізом ринкових можливостей компанії щодо розробки та комерціалізації інноваційної продукції, пошук наявних або ж формування нових ринків для її реалізації, розробку комплексу маркетингу інновацій, розробку маркетингових програм і планів щодо просування інноваційної продукції, а також контроль їх впровадження (табл.1).

Таблиця 1

РОЗПОДІЛ ОБСЯГУ ВИТРАТ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ ЗА ВИДАМИ ВИТРАТ [3]

Рік	Загальна сума витрат, млн грн	Сума інших витрат (у тому числі витрати на маркетинг інновацій), млн грн	Частка інших витрат у загальній сумі, %
2000	1760,1	346,6	19,7
2001	1979,4	433,6	21,9
2002	3018,3	732,9	24,3
2003	3059,8	777,3	25,4
2004	4534,6	1228,3	27,1
2005	5751,6	1746,3	30,4
2006	6160,0	1518,4	24,6
2007	10821,0	2064,9	19,1
2008	11994,2	2664,0	22,2
2009	7949,9	2012,6	25,3
2010	8045,5	1855,8	23,1
2011	14333,9	2440,2	17,0
2012	11480,6	2185,5	19,0
2013	9562,6	2290,9	24,0
2014	7695,9	778,8	10,1
2015	13813,7	548,0	4,0

З наведеної таблиці можна зробити висновок, що протягом 2000–2010 років у секторі вітчизняних підприємств спостерігалася стабільність у витратах на маркетинг інновацій. Проте з 2011 почався спад обсягів витрат за цим напрямком з деяким зростанням у 2013 році, але варто звернути увагу на те, що у 2015 році частка інших витрат у загальній сумі (у тому числі витрат на здійснення маркетингу інновацій) становила всього 4 %. Причиною цьому є загальна економічна та політична криза в Україні, зменшення обсягів інвестицій, зниження купівельної спроможності споживачів.

Згідно з рейтингом інноваційних економік Bloomberg Innovation Index, у 2016 р. найінноваційнішою країною стала Південна Корея, Україна посіла 42 місце. В Україні вже давно реалізовані цікаві інноваційні проекти, які здобули успіх у світі і активно використовуються іноземними країнами, серед них Augmented Pixels (технологія віртуальної реальності), Branto (пристрій для віддаленого управління розумним будинком), Preply (сервіс для пошуку локальних та онлайн репетиторів), проте у вітчизняній економіці вони з деяких причин не користуються попитом. Одним із факторів, що стримує поширення інновацій в Україні, є недостатня маркетингова підтримка.

Узагальнюючи результати дослідження, можна виділити такі проблеми маркетингу інновацій у вітчизняному бізнес-секторі:

- суб'єктивізм у прийнятті рішень стосовно процесів маркетингу інновацій;
- наявність неточної, неповної та суперечливої інформації про зовнішнє середовище, недостатнє урахування впливу ринкових факторів при генеруванні і відборі інноваційних ідей;
- складність формування первинного попиту на інноваційні товари та послуги;
- труднощі із формуванням дієвих каналів збуту інноваційної продукції та вибором ефективних інструментів маркетингових комунікацій у комплексі просування інноваційних товарів;
- складність оцінки ефективності інноваційної діяльності, особливо на перших етапах інноваційного процесу;
- недостатнє забезпечення фінансовими ресурсами маркетингових кампаній, спрямованих на просування інноваційної продукції та стимулювання споживчого попиту на нові товари;
- відсутність в управлінського персоналу відповідного досвіду.

Отже, успіх інноваційної діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, але визначальними серед них, як свідчить практика, є кваліфікований персонал, інформаційна база, а також дієві підходи до маркетингу інноваційних продуктів і послуг. Також компаніям важливо розуміти, що хоче ринок і споживач, який є головним героєм на ньому, як казав Філіп Котлер: «Необхідно виробляти те, що можна продати, а не продавати те, що можна виробити».

Література:

1. *Ілляшенко Н.С.* Маркетинг та інновації як головні функції бізнесу // Механізм регулювання економіки, 2007. – № 2. – С. 77–92.

2. *Ілляшенко С.М.* Управління інноваційною діяльністю / Основи інноваційного менеджменту: підручник. – Суми: Університетська книга, 2015. – С.112–113.
3. *Чухрай Н., Патора Р.* Товарна інноваційна політика: Управління інноваціями на підприємстві: Підручник. – К.: Кондор, 2006. – 398 с.
4. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Батюта А.Ю., (фінансово-економічний факультет, 4 курс)

ТРАНСФОРМАЦІЯ РОЛІ БАНКУ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Аналіз багатовікової світової історії банківської справи та механізму функціонування грошового ринку дає підстави віднести до банківської діяльності комплекс із трьох посередницьких операцій:

- приймати грошові вклади від клієнтів;
- надавати клієнтам позички і створювати нові платіжні засоби;
- здійснювати розрахунки між клієнтами.

Перелічені операції є базовими, вони створюють первинну сферу банківської діяльності [1].

Та наразі банк є вже не тільки зберігачем коштів, установою, що забезпечує згадані операції з грошима. Виникає додаткова роль банку як зберігача і розпорядника даних про своїх клієнтів.

У XXI столітті вся економіка, зокрема й банки, відчувають вплив постіндустріального світу. Невід'ємною частиною постіндустріального світу є інформатизація суспільства та безперервне збільшення даних.

Інформаційне суспільство — теоретична концепція постіндустріального суспільства, в якій інформація і знання продукуються в єдиному інформаційному просторі. Головними продуктами виробництва інформаційного суспільства мають стати інформація і знання [2]. Популярними стають концепції smart-city, e-government, зокрема, e-banking. Саме з електронного банкінгу і розпочались інформаційні втручання в економіку України.

Новітнім перспективним напрямком розвитку електронного банкінгу є онлайн-ідентифікація громадян України для отримання різних фінансових та адміністративних послуг. Для цього створена у червні 2016 року система BankID. Ініціатором створення даної системи був директор IT-департаменту Приват Банку Дмитро Дубілет. Потреба в створенні такої системи з'явилась з розвитком і наповненням безкоштовного порталу державних послуг iGov [3].

BankID – спосіб верифікації громадян через українські банки для надання адміністративних та інших послуг через Інтернет. Верифікацію можна пройти на будь-якому сайті, що вклав контракт з провайдером.

Для цього користувача перенаправляють на сторінку входу до власного кабінету в Інтернет-банкінгу, дані він вводить свій логін і пароль і таким чином вхід у систему стороннього сайту здійснений. Також через BankID доступна верифікація людини за допомогою електронного цифрового підпису (ЕЦП).

Потреба в ідентифікації громадян при наданні адміністративних послуг очевидна: більшість послуг є прямими і надаються громадянам за певних умов. Так як в Україні досі не існує єдиного державного реєстру громадян України, BankID – єдиний можливий спосіб впровадження елементів електронного уряду. Наразі в Україні створені дві системи – BankID ПриватБанк і BankID НБУ. Причиною їх поділу є те, що провайдером у першій на момент створення був комерційний банк, у той час як друга створена на замовлення НБУ.

Першими клієнтами BankID від Ощадбанку-НБУ в серпні-вересні 2015 року стали Львівська міськрада, Міністерство юстиції і Портал петицій Президента. Разом з тим багато держпослуг на місцевому рівні надаються через iGov. Найширший спектр сервісів доступний жителям Дніпра, де розташований головний офіс Приватбанку.

До обох систем поки підключено лише кілька банків. На iGov за допомогою BankID ПриватБанку можуть пройти ідентифікацію клієнти ПриватБанку, А-банку, ПУМБу, банків «Південний» і «Конкорд». До сервісу НБУ на даний момент підключені тільки ПУМБ, Ощадбанк та UniCreditBank.

Як запевняють в НБУ, персональні дані клієнтів не будуть зберігатися для подальшого використання в комерційних цілях. Більш того, дані не будуть доступні для НБУ – центробанк як провайдер сервісу буде тільки забезпечувати взаємозв'язок постачальників адмінпослуг і банків.

Порядок затверджений постановою Правління Національного банку України від 30 серпня 2016 року №378 «Про затвердження Положення про Єдину національної системи електронного дистанційного ідентифікації фізичних і юридичних осіб BankID Національного банку України».

Розвиток BankID в Україні знаходиться поки на початку шляху. Тому запуск даної системи зіштовхнувся з такими проблемами:

- обмежений доступ до технічного забезпечення чи доступу до Інтернету у сільській місцевості;
- не забезпечена безпека при передачі даних користувачу послуг BankID;
- відсутність інформаційної кампанії щодо розвитку і використання е-інструментів в Україні;
- мала кількість банків, що під'єднані до системи;
- низький рівень користування Інтернет-банкінгом (наявність якого є передумовою використання BankID);
- технічні проблеми з ідентифікацією громадян: в базах банків реєстрація громадян не стандартизована і може містити зайві символи, тоді сайт-клієнт може не розпізнати дані користувача і не надати йому доступ до послуг.

Прикладом останньої проблеми є голосування за проекти Бюджету участі в м. Київ у системі «Громадський проект» [4]. За проекти в Києві могли голосувати тільки кияни, тому система перевіряла місце реєстрації громадянина. Як видно на зображенні, система не пропускала користувача з валідними даними через зайвий символ.

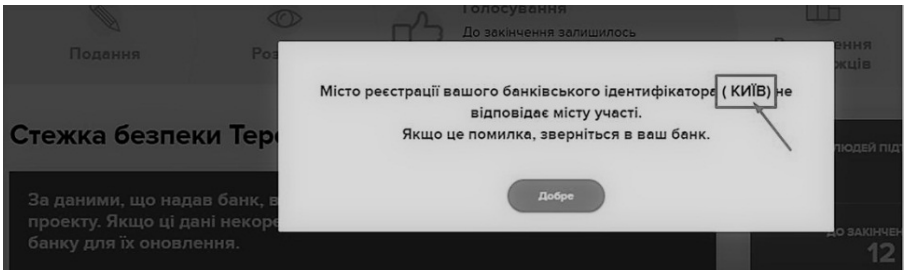


Рис. 1. Технічна помилка при використанні BankID для голосування в системі «Громадський проект» і м. Київ

Щоб можливості технологій реалізувалися по максимуму, буде потрібно не один рік роботи. Незважаючи на те, що зараз популяризатори BankID роблять акцент на полегшенні доступу до держпослуг, зміни торкнуться не тільки адміністративного сектора.

З огляду на обсяг робіт і довгий шлях проходження законопроекту у Раді розвиток BankID не стане швидким. У найближчій перспективі Bank ID буде використовуватися для ідентифікації користувачів при отриманні держпослуг, але в обмеженому обсязі. Розширення переліку послуг потребують значних зусиль по їх стандартизації з боку держорганів.

Література:

1. Гроші та кредит: Підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.
2. Інформаційне суспільство. Вікіпедія. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Інформаційне_суспільство
3. Портал державних послуг iGov. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://igov.org.ua/
4. Бюджет міських ініціатив | Громадський проект Київ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://gb.kievcity.gov.ua/

Батухтіна А. В., (ф-т економіки та управління, магістрант)

ІННОВАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

У наш час відбувається перехід від традиційного суспільства до інформаційного і тому все більше зростає роль інновацій, а разом з ними і роль людини як управлінця та інноватора на підприємствах, в установах та організаціях. Світ рухається до роботизації, тобто виконання рутинної і важкої фізичної роботи роботами. Багато науковців задаються питанням, до чого призведе ця роботизація, адже більшість професій просто зникнуть з ринку праці. Автор підтримує думку про те, що роботизація може спростити нам життя і тому люди зможуть займатися розумовою працею, яка нині ціниться набагато більше, аніж фізична. Відповідно, на зміну старих професій прийдуть нові, цікавіші і не такі рутинні. Але роботизація виробництва також призведе і до проблем (у першу чергу про-

блеми багів у програмному забезпеченні робототехніки), які потрібно бути вирішувати і хто, як не люди, будуть цим займатися. А це означає, що людський, інтелектуальний капітал у XXI столітті буде цінуватися більше, ніж до цього. Однак персонал у новій інформаційній економіці відіграє якісно нову – інноваційну – роль, що вимагає реформ, іншими словами –впровадження інновацій в управлінні персоналом на рівні кожного підприємства як первинної ланки економіки [1].

Розглянемо поняття «інновації в управлінні персоналом», бо саме про управлінські інновації ми будемо говорити далі. Інновації в управлінні персоналом – це цілеспрямована діяльність керівників і фахівців організації щодо забезпечення ефективних темпів і масштабів відновлення кадрової роботи на основі нововведень у відповідності з перспективними та поточними цілями розвитку організації. Тобто, це заходи, спрямовані на збільшення ефективності роботи персоналу на підприємстві відповідно до поставлених цілей менеджменту організації.

Основними факторами, які впливають на необхідність інновацій в управлінні персоналом компанії або організації, є потреби працівників і потреби самої компанії. Тому інновації в управлінні персоналом повинні бути пов'язані з виконанням таких завдань: покращення якості життя та робочого середовища працівників, побудова системи мотивації, формування корпоративної культури, постійне навчання та розвиток персоналу, продукування креативних ідей працівниками компанії, підвищення продуктивності праці, гнучкості та адаптивності персоналу. І передумовою впровадження таких інновацій є баланс інтересів компанії та співробітників.

В якості ілюстрації розглянемо кілька прикладів інноваційних підходів до управління персоналом, що базуються на ментальних і культурних особливостях Заходу та Сходу. Так, наприклад, східний менеджмент використовує Кайзен-філософію, яка полягає у безперервному вдосконаленні процесів і систем. Філософські основи Кайзен-підходу є основою для введення інновацій в управлінні персоналом, адже саме безупинне вдосконалення забезпечує роботу працівників натхненням та новими ідеями щодо вирішення задач підприємства. Крім того заходи, що впроваджуються менеджментом організації на основі ідей цієї філософії, не потребують великого фінансування.

На відміну від Сходу, на Заході частіше використовується система «Top – Down», коли інновації сприймаються не як еволюційний процес перманентного вдосконалення, а як революційні, кардинальні зміни з головним акцентом на виконанні розпоряджень менеджерів. Але великим мінусом цієї системи є те, що вона потребує великих інвестицій і більше все ж таки орієнтується на технології, ніж на людський фактор.

Підходи до управління персоналом в інноваційній організації в умовах інформаційної економіки зазнають значних змін у порівнянні з традиційним управлінням. Особливо це стосується системи набору працівників та їх розвитку. Консалтингові компанії «великої четвірки» і більшість інноваційно орієнтованих компаній шукають креативних та ініціативних працівників і влаштовують

кілька етапів співбесід, щоб прийняти рішення та запросити кандидата до співпраці. Багато студентів-магістрантів бажають працювати в таких компаніях, бо вони надають можливість отримувати нові знання та розвиватися поза межами університету.

Управлінською інновацією, що набуває поширення в українських компаніях, є запровадження корпоративного навчання, створення спеціальних підрозділів – корпоративних університетів. Зазначені корпоративні університети створюються для того, щоб вдосконалювати компетенції працівників або надати їм можливість здобути нові компетенції, розкривати потенціал співробітників для прирощення продуктивності праці і ефективності роботи компанії в цілому.

Також інноваційним підходом в управлінні персоналом є запровадження систем коучингу та наставництва, які відіграють не меншу, ніж корпоративні університети, роль, залучаючи креативні кадри та втримуючи їх у компанії. Коучинг і наставництво підвищують мотивацію персоналу, допомагаючи як новим співробітникам (в адаптації до умов праці на підприємстві), так і наставникам в саморозвитку та прийнятті рішень.

Таким чином, за умов інформаційної економіки впровадження інновацій в управлінні персоналом відіграє ключову роль, сприяючи удосконаленню процесу формування стратегії, зростанню рівня задоволеності персоналу умовами праці на підприємстві, підвищенню результативності бізнес-процесів, зниженню непродуктивних витрат, зростанню конкурентоспроможності продукції та частки ринку і збільшенню прибутку підприємства.

Література:

1. *Павленко І. А.* Активізація інноваційного підприємництва в Україні за умов глобальних соціогуманітарних та технологічних викликів / І. А. Павленко, Л. А. Петренко // Економіка підприємства: теорія і практика [Електронний ресурс] : зб. матеріалів VI Міжнар. наук.-практ. конф., 13 жовт. 2016 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: Г. О. Швиданенко (відп. за вип.) [та ін.]. – Електрон. текстові дані. – К. : КНЕУ, 2016. – С. 51–53. – Назва з титул. екрану. http://www.ir.kneu.-kiev.ua:8080/bitstream/2010/20169/1/51-53.pdf

Башук І. В. (ФЕтаУ, магістрант)

РЕІНЖИНІРИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасна світова система характеризується широкою розповсюдженістю кардинальних перетворень і застосуванням радикальних інновацій. Постійне оновлення загальноекономічної ситуації призводить до змін в організаціях.

Щоб вижити в активно мінливому зовнішньому середовищі, суб’єктам господарювання необхідно модернізувати власні погляди та методи підвищення ефективності діяльності, спрямовуючи всі зусилля на об’єктивно необхідний інноваційний розвиток.

У даний час різко зростає динамічність бізнес-процесів, під впливом потреб ринку, орієнтацією товарів і послуг на індивідуальні потреби клієнтів, безперервним вдосконаленням технічних і технологічних можливостей тощо.

Нові принципи організації процесів управління можуть створити довгострокові переваги і забезпечити відрив від конкурентів [2, с. 2] .

Процесний підхід до управління має такі переваги [1, с. 138–139]:

- дозволяє знизити функціональні бар'єри між підрозділами підприємства за рахунок стирання вертикальних і формування нових горизонтальних зв'язків;
- дозволяє чіткіше визначити відповідальність конкретних працівників, що веде до кращого розуміння ними вимог до виконання роботи, унаслідок чого підвищується ефективність використання ресурсів;
- полегшує відстеження діяльності підприємства, робить її прозорішою за рахунок єдності інформаційних потоків, що дозволяє своєчасно вчиняти коригуючі дії з метою усунення причин зниження ефективності процеса, а отже, оптимізується діяльність підприємства.

Можна виділити три типи компаній, для яких реінжиніринг об'єктивно необхідний і доцільний [4, с. 245-246]:

1) компанії, що знаходяться на межі краху. Використання реінжинірингу бізнес-процесів даними підприємствами, у багатьох випадках, призводить до реструктуризації бізнесу;

2) компанії, що не мають у нинішній момент скрути, але передбачають неминучість виникнення важко вирішуваних проблем;

3) компанії, що не мають проблем зараз, не прогнозують їх в осяжному майбутньому;

4) організація включає в концепцію стратегії управління сучасні інформаційні технології [5, с. 311].

Досліджуючи дану проблематику, було виявлено, що стрімкий розвиток науки та суспільства призвів до поглибленого вивчення реінжинірингової концепції, що спричинило розширення класифікації підприємств, для яких використання реінжинірингу є доцільним підходом в управлінні:

Тобто, поглиблене вивчення даної концепції призвело до нівелювання умов використання реінжинірингу бізнес-процесів, який тепер можна розглядати як певного роду систему «Kaizen» у процесному управлінні.

Інновації у сфері управління створюють довгострокові конкурентні переваги якщо вони, як і реінжиніринг, базуються на нових принципах, що кидають виклик традиційному управлінню [2, с. 3]. Можна зробити висновок, що реінжиніринг бізнес-процесів є ефективним методом управління підприємством, що може забезпечити довгостроковий успіх.

Розглянемо результати впливу реінжинірингу на розвиток компанії, а саме: [3, с. 4]:

1) значне вдосконалення технологій і продуктів та/або впровадження принципово нових технологій у зв'язку з орієнтацією на клієнтів бізнес-процесів;

2) виведення на якісно інший рівень виробничих і управлінських процесів;

3) кардинальна зміна організаційної структури компанії. Перетворення функціональних підрозділів компанії у взаємодіючі команди процесів, орієнтованих на випуск продуктів і послуг для конкретних споживачів.

Тобто, можна сказати, що інновації при процесному управлінні, а саме застосування реінжинірингу управлінських процесів, провокують стандартні організаційні структури змінюватись під впливом зовнішнього середовища, тобто додають гнучкості організаційній структурі, а отже, і самому підприємству, що позитивно підвищує його динамічні можливості до ефективного функціонування.

Література:

1. *А. А. Білокінь*. Застосування процесного підходу до управління інноваціями в нафтосервісних підприємствах / Білокінь А.А. // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 1 (63). – С. 138–139.
2. Gary Hamel. The Why, What and How of Management Innovation / Gary Hamel // Harvard Business Reviev. – С. 1–18. Електронний ресурс – [Режим доступу]: https://pdfs.semanticscholar.org/10cd/d70d67b348d2231c4688d387418e85a704d0.pdf
3. *Горденко Г.В*. Инновации в управлении: реинжиниринг бизнес-процессов. – ИЭ РАН. – 2012. – С. 1–-9.
4. *Волинець Л. М*. Сутність та особливості реінжинірингу бізнес-процесів підприємства на сучасному етапі. / Л. М. Волинець, В. П. Тишук // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2010. – Вип. 7. – С. 244–246.
5. Управління бізнес-процесами сучасних організацій: монографія / за заг. ред. М.М. Максимцова. – М .: МГСУ, 2009. – С. 311.

Бевз Ю.Ю., (ФЕтаУ, ІІ курс)

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ІМПЕРАТИВ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Інтелектуалізація розвитку бізнесу є об’єктивною необхідністю для успішного розвитку сучасної компанії, адже завдяки підвищенню ролі інтелектуальної складової з появою новітніх систем та активного застосування їх у процес виробництва може відбуватися поглиблення спеціалізації виробництва, формування певного соціального рівня продуктивності праці та підвищення статусу людини в економічній системі. Рівень інноваційного розвитку залежить від ефективності процесу інтелектуалізації на підприємстві, що охоплює усі сфери підприємницької діяльності та альтернативи якій майже не існує. Завдяки інноваційному розвитку бізнесу шляхом поглиблення інтелектуалізації праці для підприємців відкриваються нові межі, формуються нові горизонти науки і техніки, а країна спроможна буде проявляти свої лідерські позиції в окремих видах економічної діяльності й закріпити власну нішу у світовому господарстві.

Наявна інтелектуалізація бізнесу України не досконала, вона значно відстає від провідних країн світу. Повільне розвиток інтелектуалізації підприємств, недостатність наявної інформації, ресурсів і коштів створює об’єктивну необхідність формування інтелектуалізації праці як ключового імперативу в процесі розвитку бізнесу.

Вважаємо, що інтелектуальний бізнес можна розглядати дуальним процесом: з одного боку, це є процес створення і використання інтелектуальної власності, що дозволяє отримати прибуток, а з іншого, – процес реалізації ідей за допомогою розумової праці. В інтелектуальному бізнесі товаром слугують знання, ідеї, рішення, науково-технічні розробки, проекти, твори науки тощо. Фундаментом інтелектуального бізнесу слугує інтелектуальна діяльність, головним чинником – знання, досвід, мотивації підприємців [3].

Зауважимо, що величезний обсяг ринку інтелектуального бізнесу займає розробка, впровадження та продаж комп'ютерного програмного забезпечення, баз даних, інтернет-сайтів і систем і, відповідно, різного авторського, комерційного контенту в електронному вигляді. Зараз існує величезна кількість інтернет-систем, які дозволяють користувачам стати бізнесменом і отримувати прибуток, використовуючи свої інтелектуальні можливості: починаючи з систем для розміщення авторських матеріалів і закінчуючи системами електронної комерції [1].

Серед сучасних найважливіших економічних тенденцій, властивих більшості розвинутих країн, є інтелектуалізація бізнесу внаслідок розвитку світового господарства за інноваційним напрямом. В умовах економіки знань зростає роль ефективного управління нематеріальними ресурсами, включаючи інтелектуальні. Іншими словами, інтелект персоналу підприємства, що виробляє і здійснює стратегічні і тактичні рішення, визначає конкурентоспроможність компанії і її стійкість до ендогенних і екзогенних факторів середовища. Все це зумовлює необхідність розвитку інтелектуального бізнесу, що виражається в тому, що основним економічним продуктом усе частіше виступає інтелектуальний продукт (ноу-хау, програмне забезпечення, методика, технологія тощо) [2].

Стосовно інтелектуального бізнесу слід констатувати, що в цій сфері, на жаль, практично відсутня довіра, культурна і правова взаємодія авторів інтелектуальних послуг, їх реалізаторів і споживачів. Заважають особливості менталітету, слабка адаптованість до ринкових умов, – все це ускладнює перехід на цивілізовані взаємини при використанні інтелектуальної власності, гальмує розвиток і поширення інноваційних процесів загалом [4].

Формування основних елементів інтелектуального розвитку суб'єкта господарювання можна вважати необхідним етапом у доповненні практичних і теоретичних аспектів у практику управління бізнесом, тому що на сьогоднішній день інтелектуальне підприємництво займає провідне місце. Для ефективного функціонування вкладених ресурсів потрібно покласти в основу інтелектуалізацію, знання та інтелектуальну активність суб'єкта господарювання [5].

Отже, в процесі реалізації стратегії інноваційного розвитку бізнесу в Україні необхідно насамперед забезпечити умови розвитку процесів інтелектуалізації бізнесу, функціонування базисних інститутів економіки, що впливають на інституціональне середовище інноваційного розвитку; розробити ряд заходів політики щодо галузевого та територіального регулювання; забезпечити ефективну взаємодію держави, комерційних структур, виробників у формуванні й реалізації інноваційної політики; використання підтримки і стимулювання

розвитку інновацій, формування та підтримки платформи інтелектуалізації бізнесу як ключового імперативу розвитку сучасного підприємства.

Література:

1. *Артем'єв В.* Що таке Business Intelligence? // Відкриття системи. – 2013. – № 4. − С. 21.
2. *Василик А.В.* Інтелектуалізація трудової діяльності в контексті формування та розвитку інтелектуального капіталу // А. В. Василик. – К., 2009. – С. 12.
3. *Вовканчик С. Й.* Теоретично методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знаннєвомісткій економіці: концептуалізація понять / С. Й. Вовканчик, Л. К. Семів // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 7−19.
4. *Геєць В.* Розвиток соціального капіталу − найбільше багатство у світі / Валерій Геєць // Віче. – 2011. – № 1. – С. 24.
5. *Ноговіцин О., Онисько Є.* Промислова політика: ставлення до комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності // Економіка України. — №3. — 2015. — С. 9—13.

Бедрій І. (ф-т економіки та управління, ІІІ курс)

ЦИФРОВЕ ВИРОБНИЦТВО: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ

Технології змінюють наш спосіб життя: те, як ми подорожуємо, здійснюємо покупки або взаємодіємо з зовнішнім світом. Навіть одна інновація може викликати зникнення цілого ринку або виникнення абсолютно нового. Вчені стверджують, що зараз ми стоїмо на порозі чергової промислової революції, базовим елементом якої є технологія цифрового виробництва. Цей термін ще відносно новий і трактується досить розмите, тому дана тема є актуальною і потребує детального дослідження.

Мета дослідження: з'ясувати сутність цифрового виробництва та особливості його застосування.

Роботи все частіше замінюють людину на трудомістких і шкідливих виробництвах. Складні деталі, розробка і виготовлення яких раніше займали тижні, можуть бути надруковані на 3D-принтері з мінімальними витратами матеріалів і часу . Устаткування навчилось взаємодіяти між собою, самостійно оцінювати і регулювати свою роботу, порівнюючи отриману інформацію зі знанням про ідеальний технологічний процес. Реальністю стало безлюдне виробництво та безпілотні автомобілі [1].

Сьогодні будь-якій компанії важливо спіймати цю хвилю змін. Сучасним виробничим підприємствам необхідно перетворюватись у цифрові. Тобто, поєднувати програмне забезпечення з автоматизацією, удосконалювати виробничу мережу, підвищувати безпеку і надійність експлуатації всього виробничого ланцюга.

Сьогодні під цифровим виробництвом розуміють, перш за все, використання технологій цифрового моделювання і проектування як самих продуктів і виро-

бів, так і виробничих процесів протягом усього життєвого циклу, який включає такі етапи: проектування виробу, підготовку і планування виробництва, виробництво і сервісне обслуговування.

Цифрові технології змінюють саму концепцію виробництва, роблячи його дешевшим, точнішим, швидшим і зручнішим. Тому цифрове виробництво – це абсолютно інша якість процесів: строки і вартість запуску нових продуктів знижується, при цьому забезпечується значно вищий рівень продуктивності праці при можливості дистанційної сумісної роботи і кооперації учасників проекту; помітно зростає якість продукції; підвищуються вимоги до персоналу тощо. Це дозволяє бізнесу отримати прогнозованість усіх процесів і відчутно ліпший контроль за витратами [1].

Необхідною умовою при запровадженні цифрового виробництва є створення єдиного інформаційного простору, за допомогою якого всі автоматизовані системи управління підприємством, а також промислове обладнання зможуть оперативно і своєчасно обмінюватися інформацією. Це можливо завдяки впровадженню на підприємстві цифрових сервісів. Їх завданням є збір даних про продукцію, процеси і послуги, інтелектуальне управління, оцінка і доцільне застосування отриманих даних [2].

Дані про продукти та системи відкривають нові можливості. Вони допомагають завчасно проводити сервісне обслуговування, запобігають незаплановану зупинку виробничих процесів, економлять ресурси і час. Виробник, створюючи продукт, повинен думати не лише про те, як його виготовити і продати, а й про те, як потім вивести із експлуатації та утилізувати виріб. Навіть якщо знати, що потрібно виробляти, потрібно не просто задовольнити очікування замовника, але й перевершити їх.

Інтерес до цифрових технологій набирає обертів серед підприємств найрізноманітніших галузей. І в цьому немає нічого дивного: кожен виробник, який прагне укріпити своє положення на ринку, прагне бути в курсі останніх тенденцій і обернути їх собі на користь.

Цифрові технології уже давно почали своє втручання в різні сфери діяльності: медицину, автомобілебудування, інженерне виробництво, ювелірну справу, будівництва та архітектуру, освіту, побут тощо. Одне з основних завдань «цифрового виробництва»: масове виробництво продукції за індивідуальними замовленнями.

Уже зараз за допомогою 3D-моделювання і 3D-друку роблять імпланти, які замінять уражені кістки і суглоби. Також, уже кілька років створюються доступні біонічні протези. Цифрові технології також широко застосовуються і у виробництві ювелірних виробів, біжутерії та аксесуарів. Тривимірне моделювання дозволяє створити точний цифровий макет майбутнього виробу і роздрукувати спочатку прототип, що дає спеціалісту можливість доопрацювати виріб заздалегідь.

В інженерному виробництві вже давно і широко використовуються сучасні цифрові технології, такі як CAD 3D-моделювання, 3D-сканування і тривимірний друк. Наприклад, 3D-сканування широко застосовується для контролю якості, а 3D-друк, разом з автоматизованими фрезерними і токарними верстатами, у виро-

бничих цехах. У всьому світі ведуться експерименти по застосуванню 3D-друку в будівництві. Спеціальні будівельні 3D-принтери друкують модульні блоки і цілі будівлі з бетону, дозволяють створювати об'єкти незвичайних і нестандартних форм, які є недоступними для звичайного серійного будівництва [3].

Отже, очевидно, що технології цифрового виробництва поширилися уже в усі сфери діяльності людини. І це не дивно, враховуючи їх корисність і відносну простоту роботи з ними. Перехід промисловості до цифрового виробництва спричинить за собою випуск якіснішої продукції і створить новий світ виробництва, в якому буде спостерігатися швидше виготовлення нестандартних речей і висока кастомізація масових виробів.

У найближчі роки ця технологія отримає ще більшого поширення і кардинально змінить уявлення про виробництво речей, роблячи їх доступнішими і унікальнішими. А це, якщо задуматися, позначиться на культурі виробництва і споживання, невідворотно змінюючи зовнішність повсякденному житті людини.

Література:

1. *Жашкевич С.* Что такое цифровое производство? // Управление производством. – 2017. – Вып. №01. – [Електронний ресурс] : Режим доступу: http://www.up-pro.ru, 17.04.2017
2. Цифрові інновації, які змінюють виробництво: як українським компаніям вийти вперед / [Електронний ресурс] : Канал 24 // Режим доступу: http://24tv.ua, 7.03.2017
3. Как цифровое производство изменит будущее? [Електронний ресурс] : Geektimes // Режим доступу: https://geektimes.ru, 29.11.2016

Безпалий Р.В., (фінансово-економічний факультет, IV курс)

БАНКІВСЬКІ ІННОВАЦІЇ В УКРАЇНІ: НЕОБХІДНІСТЬ, СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В сучасних умовах кризи банківської системи України та загострення конкуренції на ринку банківських послуг кожен банк шукає шляхи отримання конкурентних переваг. Насамперед, сюди варто віднести можливості впровадження інновацій, адже саме пропозиція нових банківських продуктів клієнтам може виокремити банк серед його конкурентів і, як наслідок, збільшити рівень його доходів. Саме тому актуальним є дослідження напрямів реалізації банками інноваційних продуктів і послуг.

На нашу думку, існує ряд причин, що обумовлюють необхідність запровадження інновацій у банківській діяльності:

1) необхідність забезпечення прибуткової діяльності банку як у коротко-, так і в довгостроковій перспективі;

2) здатність банківської установи продукувати нові потоки доходів за рахунок упровадження інноваційних продуктів, високої якості обслуговування клієнтів, що забезпечується саме реалізацією інноваційних рішень, що відрізняє банк від його конкурентів;

3) підвищення операційної ефективності, що в сучасних умовах уже не може бути результатом лише економії на ресурсах, а потребує запровадження процесних інновацій, яке допомагає знизити витрати на виконання певних операцій із одночасним поліпшенням якості обслуговування;

4) бажання банківських установ створити й підтримувати імідж сучасного динамічного інституту, який чутливий до змін потреб клієнтів, зацікавлений у розв'язанні їх фінансових проблем, забезпечує комфортне і доступне обслуговування;

5) кардинальні зрушення у структурі і характері потреб споживачів фінансових послуг, які відбуваються в останні десятиліття [1, с. 93].

Сьогодні в банківській системі України найрозповсюдженішими є такі інновації:

1. Інтернет-банкінг – головна новація майбутнього десятиліття, яка сьогодні пропонується клієнтам більшістю банків. За статистикою більше 80 % усіх банківських операцій можуть здійснюватися сидячи за комп'ютером вдома чи в офісі. Користь для банкірів та їхніх клієнтів визначається таким: перші значно скорочують витрати по утриманню густої філійльної мережі і значно підвищують ефективність банківських операцій, а інші – отримують додаткові зручності [1, с. 86].

2. Близьким до інтернет-банкінгу є так званий мобільний банкінг. Нині більшість експертів вважають мобільний банкінг найперспективнішим електронним каналом доставки банківських послуг, оскільки він дозволяє реалізувати ефективну маркетингову концепцію «банк, який завжди з тобою». Останні роки характеризуються стрімкою появою нових технологічних можливостей і на зміну SMS-банкінгу та Java-додатку поступово приходять мініатюрні картрідери. Вони можуть використовуватись, якщо є необхідність у розрахунку банківською картою, але відповідного POS-терміналу в безпосередній близькості немає [2].

3. «Зона 24» – за допомогою цього продукту клієнт може самостійно керувати своїми рахунками, одержувати консультацію фахівця call-центру, залишати заявку на одержання послуги, записатися на обслуговування в будь-яке відділення банку. Практично кожна «зона 24» оснащена банкоматом, моду-лем поповнення готівкою CashIn, телефоном доступу до інформаційної служби.

4. POS-термінали в торговельних мережах – на відміну від західних країн, вони не призвели до глобальної революції в українському безготівковому просторі. Однак сьогоднішні 5 % безготівкових операцій платіжними картками все-таки змушують банкірів вірити в посилення цього тренда в найближчі п'ять років [3, с. 114].

Попри названі інновації в банківській сфері України, наразі існує ряд шляхів розвитку для банків у цьому напрямі. Для того, аби ідентифікувати їх, ми пропонуємо звернутися до світових тенденцій розвитку інноваційних продуктів і послуг у банківській діяльності.

Сучасним трендом у сфері банківських інновацій є зближення банків з клієнтами за допомогою соціальних мереж. Так, американська компанія Socure роз-

робила програму, за допомогою якої під час платежу зіставляється зображення клієнта, зроблене за допомогою смартфона, з його фотографією у мережах Facebook, Twitter і LinkedIn [4], а кенійська банківська група NIC анонсувала реліз платформи, за допомогою якої клієнти зможуть, не виходячи з Whatsapp, Facebook, Twitter і Telegram, перевіряти баланс, отримувати виписку, переводити кошти, поповнювати баланс мобільного телефону та сплачувати комунальні послуги та покупки в мережі Інтернет [5].

Ще одним напрямом реалізації банківських інновацій є впровадження технологій, за допомогою яких забезпечується підвищення безпеки банківських процесів. Спробу застосування таких інновацій можна простежити і на вітчизняному просторі. Так, в Україні впроваджується система онлайн-верифікації BankID, що є спільним проектом «ПриватБанку» та «Ощадбанку» та створена подібно до систем, які використовуються у Великобританії, Швеції і Фінляндії. Система дозволяє підтвердити особу користувача в інтернеті, використовуючи його банківські дані, і працює за принципом верифікації через Facebook. Ця інноваційна програма дозволяє запобігати шахрайництву з банківськими рахунками та пластиковими картками [6].

Компанія Apple презентувала на своєму офіційному сайті програму iChat, за допомогою якої користувач через Internet може зустрітися з працівником банку по відеовиклику. Ця інноваційна послуга буде називатись відео-банкінгом. Вона буде доступна цілодобово. За її допомогою клієнт може отримати консультацію банківського працівника з будь-якого питання, яке його цікавить [7, с. 76].

Таким чином, виходячи із зазначених світових тенденцій розвитку банківських інновацій, можна запропонувати основні напрями впровадження інноваційних продуктів і послуг українськими банками:

1) реалізація системи банкінгу, яка зробить можливим проведення клієнтами банківських операцій на відстані. Це, перш за все, розширення можливостей мобільного та інтернет-банкінгу. Цікавим є новітній досвід відео-банкінгу, проте реалізація цієї галузі банкінгу є складною з урахуванням того, що клієнти мають володіти відповідними смартфонами, які підтримують додаток, необхідний для здійснення такої послуги;

2) запровадження банківських послуг через соціальні мережі. На нашу думку, це зможе зблизити банківські установи з їхніми клієнтами, певним чиним підняти рівень довіри населення до банків;

3) розвиток інформаційних технологій, що підвищать рівень безпеки при проведенні банківських операцій.

Дані напрямки реалізації інновацій зможуть зробити банківські продукти та послуги зручнішими для клієнтів, збільшать обсяг попиту населення на послуги та продукти банку з-поміж його конкурентів і підвищать рівень його доходів.

Література:

1. *Єгоричева С. Б.* Теоретичні аспекти банківських інновацій / С. Б. Єгоричева // Фінанси України. – 2010. – №8. – С. 84–95.

2. *Мошенець О.* Інноваційні продукти і технології на ринку банківських послуг / О. Мошенець // Фінансовий ринок України. – 2011. – №12. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/168.htm

3. *Золотарьова О. В.* Інноваційні банківські продукти та специфіка їх упровадження в Україні / О. В. Золотарьова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – №16. – С. 112–115.

4. Английские банки тестируют идентификацию клиентов по селфи / Банковские инновации. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://prodengi.kz/innovacii_v_bankah/-anglijskie_banki_testiruyut_identifikaciyu_klientov_po_selfi/

5. Кенийский банк будет работать через Telegram и Whatsapp / Банковские инновации. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://prodengi.kz/innovacii_v_bankah/kenijskij_-bank_budet_rabotat_cherez_telegram_i_whatsapp/

6. *Завадська Д. В.* Інновації в банківській системі / Д. В. Завадська, О. В. Яценко. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/-1_106528.doc.htm

7. *Полищук А. И.* Коммерческие банки: новые услуги и инновационные технологии коммуникации / А. И. Полищук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.i-free.com/industry/articles/572

Безпалий Р.В., (фінансово-кредитний ф-т, IVкурс)

ШАХРАЙСТВО НА РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Криміногенні ознаки економіки України не лише перешкоджають нормальному розвитку фінансової системи країни, а й вимагають підвищення ефективності діяльності правоохоронних органів, пошуку найоптимальніших підходів до розв’язання проблем, що виникають під час виявлення та розслідування кримінальних правопорушень у кредитно-фінансовій сфері, зокрема шахрайства з фінансовими ресурсами.

З кожним роком в Україні рівень шахрайства з платіжними картками не збавляє обертів. Так, у 2015 році українські банки отримали 181 млн гривень збитків від шахрайських операцій з платіжними картами. Це становило всього 0,0147 % від обсягу транзакцій у цьому періоді, який дорівнював 1,2 трлн грн [1]. Але в порівнянні з 2014 роком розмір збитків зріс у два рази. Загалом, у 2015 році 47 банків (у порівнянні з 39 банками у 2014 році) отримали збитки від карткового шахрайства [2]. Саме тому наразі важливою є розробка шляхів забезпечення безпеки банківських ресурсів і коштів клієнтів банків від злочинних дій шахраїв.

В основу розподілу способів вчинення злочинів, пов’язаних з використанням операцій у сфері обігу банківських платіжних карток, слід покласти такі варіанти реалізації злочинного наміру: 1) незаконне використання справжніх або використання підроблених банківських платіжних карток через мережу банкоматів і платіжних терміналів; 2) втручання в комп’ютерні мережі банку (внесення змін до інформаційних систем і баз даних) з метою незаконного доступу до

«карткових» рахунків. Способи вчинення злочинів, пов'язаних із використанням банківських платіжних карток, мають такі форми вияву: 1) незаконне використання справжньої чужої (вкраденої, загубленої, отриманої шляхом обману, за підробленими документами) картки без внесення до неї змін; 2) використання підробленої картки; 3) незаконне використання реквізитів банківської картки.

Як свідчить статистика, стрімко зростаючими видами шахрайства є кеш-треппінг, вішинг і фішинг, а от випадки скіммінгу починають з кожним роком зменшуватись. Виділяють також такі види, як: шиммінг, івс-дроппінг, кард-треппінг, фармінг, трешинг. Так, у 2015 році за даними ЄМА було виявлено майже 990 випадків кеш-треппінгу, 2771 випадок зафіксованих шахрайських дзвінків клієнтам банку (вішинг), 72 випадки скіммінгу, 28 випадків івс-дроппінгу та 38 фішингових сайтів. При чому у кожному наступному кварталі 2015 року кількість дзвінків клієнтам від шахраїв, які представлялися співробітниками банків, істотно зростала. При цьому 60–65 % клієнтів банків добровільно повідомляли свої дані злочинцям [3].

Саме тому важливими для учасників карткового ринку є координація антишахрайських заходів і приєднання до обміну інформацією у відповідності до вимог Закону України «Про платіжні системи та переказ грошових коштів в Україні» [4]. Для попередження та мінімізації ризиків шахрайства основними напрямками роботи мають бути такі заходи, що застосовуються банками:

1) впровадження унікального одноразового паролю, який власник рахунку отримує на мобільний телефон і встановлення різного роду лімітів на картки при розрахунках;

2) запровадження віртуальних банківських карток, виключно для розрахунків у мережі Інтернет і прискорення впровадження технічних та організаційних заходів щодо їх безпеки;

3) надання переваги технічним заходам безпеки перед організаційними при впровадженні вимог стандарту PCI DSS [5], котрий сьогодні є основним практичним і регламентуючим документом для індустрії платіжних карток;

4) прискорення обладнання банкоматів антискімінговими пристроями, впровадження моніторингу банкоматної мережі для своєчасного попередження несанкціонованих втручань у роботу банкоматів;

5) посилення заходів безпеки у еквайринговій мережі, зокрема, проведення додаткових інструктажів касирів торгово-сервісних підприємств;

6) створення постійно діючої міжвідомчої робочої групи з уніфікації застосування карного законодавства у сфері карткових злочинів і звернення до Верховного Суду України з напрацьованими пропозиціями.

Українські банки значно затягують і уповільнюють процес захисту банківських карток, перш за все через відсутність необхідних технічних засобів, які могли б зчитувати дані з такої картки та їх відносно високу ціну. Вважаємо, одним із ключових способів захисту проти шахрайства із платіжними картками є підвищення фінансової грамотності населення. В цьому мають бути зацікавлені, перш за все, самі держателі платіжних карток, так як вони ризикують своїми грошима.

Література:

1. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219.

2. «Карткові» шахраї завдали банкам 180 мільйонів гривень збитків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news/2016/02/26/583169/.

3. Підсумки протидії платіжному шахрайству та кіберзлочинам в Україні в 3-4 кварталах 2015 року. Інфографіка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ema.com.ua/results-2015-meeting-of-forum-on-results-of-safetycalculations-and-operations-with-payment-and-credit-instruments/.

4. PhishingAttackTrendsReport – 1H 2011. – [Electronic resource] / Anti-Phishing Working Group (APWG). – December 23, 2012. – Mode of access: http://www.antiphishing.org/-reports/apwg_trends_report_h1_2011.pdf.

5. Crimeware and Phishing Map: Websense Global Threat Intelligence. – [Electronic resource]: according to Websense Security Labs / Anti-Phishing Working Group (APWG). – Mode of access: http://www.antiphishing.org/crimeware.html

Беляєва К. В., (ФЕАПК 6504/1, ІІ курс)

ЕФЕКТИВНЕ ЛІДЕРСТВО ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ

Відомо, що висока конкурентоспроможність будь-якого бізнесу свідчить про його ефективну діяльність і можливість отримання більшого прибутку. Існує багато стратегій конкурентоздатності підприємства, однією з яких є стратегія конкурентних переваг [2]. Вона свідчить про те, що підприємство має володіти певними унікальними конкурентними перевагами. Слід зазначити, що існують різні способи класифікації (за походженням, за строком дії, за ефектом впливу на споживачів, за джерелами виникнення тощо). Однією з базових є класифікація конкурентних переваг за джерелами виникнення. Вона поділяється на внутрішні і зовнішні.

Актуальним і важливим є дослідження наявності і використання ефективного лідерства як частини внутрішніх конкурентних переваг. Для його здійснення підприємству потрібно дотримуватися певних базових умов.

По-перше, для ефективного лідерства потрібна людина (підприємець) з потрібним набором якостей: ділові (дисциплінованість, вміння ризикувати, відповідальність, ініціативність), особисті (комунікабельність, справедливість, зваженість, порядність), психологічні (агресивність, амбіційність, владність), інтелектуальні (логіка, пам’ять, швидкість, дотепність, ерудиція, уміння швидко навчатися, проникливість, здатність до творчого мислення), фізичні (енергійність) [4].

По-друге, підприємець має проводити ефективну управлінську діяльність. Вона визначатиметься результативністю діючої системи менеджменту, раціональністю використання оборотних і необоротних активів, якістю виробленої продукції, закупівельними, виробничими та збутовими процесами, а також діє-

вістю системи мотивування персоналу. Внаслідок неефективної управлінської діяльності виробництво може виявитися збитковим . За рахунок ефективного стимулювання роботи персоналу можна покращити сам процес виробництва, внаслідок чого виникає можливість отримання додаткового прибутку [1].

По-третє, ефективне лідерство тісно пов'язане із введенням інноваційної діяльності у підприємництво. З цим пов'язані як існування систем і методів розробки і впровадження новітніх технологій у виробництво, продуктів, послуг, застосування «ноу-хау», так і вміння управління персоналом відповідно до сучасних тенденції розвитку соціальних відносин та суспільства в цілому [2] Адже разом з активним розвитком світової науки і економіки постійно і безповоротно змінюються різні аспекти соціального життя людини. Лідер, що хоче ефективно управляти працівниками, повинен швидко орієнтуватися і знаходити особистий підхід до кожного. Своїм прикладом, підвищенням рівня кваліфікації лідер має заохотити персонал змінюватися на краще разом з ним.

Таким чином, визначивши певні умови набуття підприємством конкурентних переваг, можна охарактеризувати, яким чином саме вони вплинуть на конкурентоспроможність і як допоможуть його покращити.

Важливою складовою такої конкурентної переваги, як ефективне лідерство є проведення ефективної управлінської і організаційної діяльності лідером, який володітиме переліком необхідних якостей для нього якостей. Раціонально розподіляючи і використовуючи засоби виробництва, справжній лідер може уникнути збитків та отримати додатковий прибуток, що дасть можливість покращити процес виробництва і в майбутньому позитивно вплинути на якість продукції, яка в свою чергу допоможе завоювати підприємству провідні конкурентні позиції на ринку. Також, правильне стимулювання роботи персоналу призводить до підвищення продуктивності виробництва, що теж у подальшому вплине позитивно на якість і кількість продукції. Отриманий додатковий прибуток можна спрямувати на впровадження інноваційної технології для виробництва, та модернізації, покращення виробленої продукції. Такі дії дозволять завоювати нові сегменти ринку та отримати унікальні конкурентні переваги.

Поліпшення і стимулювання процесу виробництва за рахунок ефективного управління призводить до зменшення витрат на виробництво, а отже і собівартості продукції. Такі переваги дадуть можливість підприємству зменшити ціни і позитивно вплинути на рівень конкурентоспроможності підприємства.

Література:

1. *Войчак А.В., Камишніков Р.В.* Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50–53.
2. *Кобиляцький Л.С.* Управління конкурентоспроможністю: Навчальний посібник. — К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.
3. *Теслюк Н.П.* Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 11. – С. 17–20.

Березюк В. О., (ф-т маркетингу, ІІІ курс)

БАГАТОНАЦІОНАЛЬНА КОНКУРЕНЦІЯ ТА МІЖНАРОДНА МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА

Міжнародний маркетинг є одним з найважливіших напрямків, у яких розвивається наука і практика маркетингу, набуваючи відносну самостійність. Загалом, серед науковців, правомірно говорити, що міжнародний маркетинг являється «вищою школою» маркетингу. Цьому сприяла інтенсифікація міжнародного співробітництва економічних суб'єктів, інтеграція та глобалізація економічних процесів, а отже і посилення впливу маркетингового управління на міжнародну діяльність економічних суб'єктів.

Міжнародний маркетинг передбачає вдосконалення економічної взаємодії суб'єктів інтеграційного ринку на рівні «попит-пропозиція» з урахуванням динамічних змін у ринковому середовищі і гармонізації якості виробничо-комерційної пропозиції з мотиваційними пріоритетами споживачів на різних ринках [3, с. 62]. Зокрема, він включає: науково-технічні розробки; виробництво та реалізацію продукції; рекламне забезпечення товарів і послуг ; організацію сервісного обслуговування.

Розуміння концептуальних засад сучасного стану міжнародного маркетингу передбачає врахування таких ключових аспектів:

- варіантність, яка виявляється через можливість комбінування інструментів і заходів міжнародної маркетингової діяльності відповідно до умов ведення бізнесу і зрілості економічних систем;
- динамічність, міжнародний маркетинг є динамічною категорією, такою, що, незважаючи на узагальненість підходів і механізмів, набуває своєрідних особливостей, залежно від умов застосування;
- етичність, що передбачає вирішення проблем міжнародного бізнесу у форматі лояльності, терпимості й задоволення інтересів усіх зацікавлених учасників міжнародних операцій;
- конкурентна адекватність, яка передбачає досягнення не найліпших у світі економічних категорій, а таких, що потребуються суспільством [3, с. 63].

Загалом, вибір міжнародної маркетингової політики базується на визначенні економічних, політико-правових і культурних факторів. З цього випливає специфіка для роботи в галузі маркетингу, стосовно особливо дослідження ринку і реклами. Вона проявляється в підвищенні ризиків, зростанні вимог до якості продукції та креативності реклами, розширенні політико-правового аспекту, а головне – посиленні конкуренції, яка набуває масштабу глобальної.

У ринковій системі господарювання міжнародна конкурентоспроможність як економічна категорія виступає ключовою, так як вона відображає економічні, науково-технічні, виробничі, організаційні, управлінські, маркетингові та інші можливості підприємства. Ці можливості реалізуються в продукції та послугах, що конкурують з аналогами на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Незважаючи на постійний інтерес учених до питань конкурентоспроможності, сьогодні не існує одностайної позиції економістів щодо багатьох проблем,

пов'язаних з конкурентоспроможністю [4]. Специфіка полягає в тому, що конкурентна позиція багато в чому залежить від вибору стратегії, а вибір стратегії – від конкурентної позиції. Зокрема, залежно від рівня «сили портфелю» та «географічного покриття» виділяють такі категорії конкурентів: простаки, барони, хрестоносці та королі (табл. 1).

Таблиця 1

МАТРИЦЯ УЧАСНИКІВ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ

Висока сила портфелю продукції	Барони	Королі
Низька сила портфелю продукції	Простаки	Хрестоносці
Сила активів / Охоплення ринків	**Вузьке георграфічне покриття**	**Широкое географічне покриття**

Важливим аспектом також є те, що міжнародна маркетингова активність сильно пов'язана з поняттям «життєвого циклу товару». Справа в тому, що дохід на національному ринку високорозвиненої країни буде завжди вищим, однак, час життєвого циклу буде проходити набагато швидше. Це пояснює той факт, що українські товаровиробники намагаються збільшувати свій експорт, оскільки більшість товарів має постійний життєвий цикл – олія, зерно, метал (рис. 1).

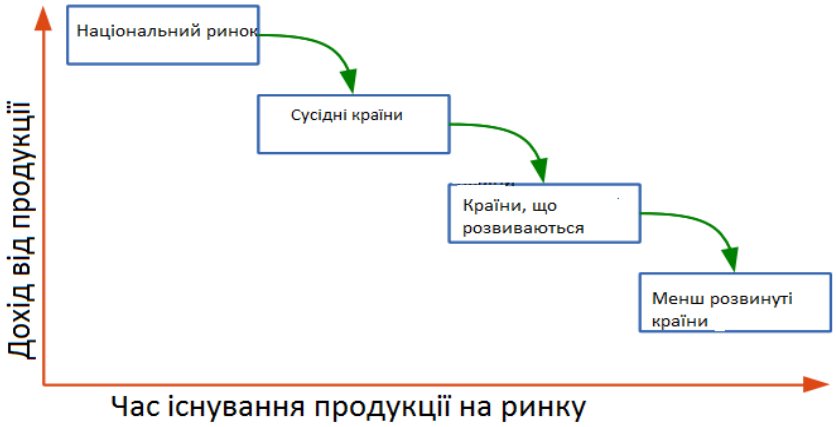


Рис. 1. Залежність доходності та часу існування товару на ринку

Міжнародний маркетинг повинен забезпечувати розробку концепції для різних форм ринкової активності [4]. Зокрема, можна виділити 5 моделей маркетингових стратегій виходу підприємства на глобальний ринок: експорт, ліцензування, підрядного виробництва, управління за контрактом, створення підприємств власного володіння.

Таким чином, міжнародний маркетинг являє собою самостійну сферу діяльності фірми при виході її на зовнішні ринки, яка є необхідною умовою, щоб кожний суб'єкт господарювання міг успішно конкурувати і задовольняти власні цілі на світовому ринку. Багатонаціональна конкуренція в епоху інформаційного суспільства позитивно впливає на якість продукції, її асортимент. В таких

умовах маркетингові дослідження стають ключовою фігурою діяльності будь-якої компанії, оскільки без розуміння ситуації на ринку, без проведення відповідної маркетингової політики не можливо бути успішним на глобальному ринку. З розвитком інтеграційних процесів, завдання маркетингу в істотній мірі змінилися, а його активне використання в умовах конкурентних і нестабільних ринків дозволяє фірмам не тільки підвищувати економічну ефективність своєї діяльності, а і взагалі існувати на ринку.

Література:

1. *Барановська М. І.* Міжнародний маркетинг: в питаннях та відповідях: навч. пос. / М. І. Барановська, Ю. Г. Козак. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 302 с.
2. *Вачевський М.В*. Маркетинг формування професійної компетенції: [підручник]. – К.: Професіонал, 2012. – 512 с.
3. *Вікарчук О. І. Проблеми та перспективи розвитку міжнародного маркетингу в умовах інтеграції //* Сталий розвиток економіки. – 2016. – №1 (30). – С. 61–67.
4. *Сазонець О. М.* Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки в концепції глобального маркетингу / О. М. Сазонець // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_101

Бєлокопитова Ю. О., (ф-т економіки та управління, ІІІ курс)

ІНДЕКС ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Реальним багатством країни є люди. Людський розвиток у сучасному світі є важливим індикатором розвитку держави. У XX ст. було доведено, що соціальні фактори мають визначальний вплив на економічне зростання, що спричинило низку нових досліджень у сфері людського розвитку.

Аналіз індексу людського розвитку дає можливість визначити проблемні місця національної економіки завдяки порівнянню основних показників зі значеннями попередніх періодів, а також інших країн, за рахунок чого є можливість використання успішного досвіду держав. Тому для будь-якої держави, яка має мету забезпечити конкурентоспроможність власної економіки, одним з основних завдань має бути розвиток людського капіталу.

Індекс людського розвитку (ІЛР) — інтегрована оцінка рівня цивілізованості країни, що ґрунтується на тривалості життя, рівнях освіти, бідності, безробіття та реального ВВП на душу населення [1].

ІЛР — це зведені показники для оцінки прогресу у трьох основних сферах людського розвитку: довге та здорове життя, доступ до знань і достойний рівень життя.

Довге та тривале життя вимірюється за допомогою показника очікуваної тривалості життя при народженні. Рівень знань вимірюється середньою кількістю років навчання серед людей віком понад 25 років.

Доступ до знань визначається очікуваною тривалістю навчання — кількістю років навчання, яке, як очікується, може отримати дитина з вступу до школи,

якщо протягом її життя зберігаються поточні тенденції залучення населення до освіти.

Рівень життя визначають за допомогою валового національного доходу (ВНД), конвертованого в міжнародні долари вартістю на 2011 рік, з використанням показників паритету купівельної спроможності (ПКС) на душу населення [2].

Розглядаючи динаміку ІЛР в Україні, а саме за 1990–2015 рр., можна спостерігати позитивну тенденцію збільшення значення ІЛР. Значення ІЛР України за 2015 рік склало 0.743 %, що визначає країну з високим рівнем людського розвитку, розташувавши її на 84-му місці з 188 країн і територій. Ранг спільний з Вірменією [3].

У період з 1990 по 2015 рік значення ІЛР України зросло з 0,706 до 0,743, збільшившись на 5,2 %. У період з 1990 по 2015 рік середня тривалість життя в Україні при народженні збільшилася на 1,3 року, середня тривалість навчання збільшилася на 2,2 року і очікувана тривалість навчання збільшилася на 2,9 року. ВНД України на душу населення скоротилося приблизно на 31,9 % у період між 1990 і 2015 роком [4].

Узагальнені статистичні дані свідчать про збільшення факторів, що впливають на індекс людського розвитку протягом усього періоду, за виключенням ВНД на душу населення. Цей показним має досить динамічний характер в аналізованому періоді. Упродовж 1995-2014 рр. він поступово зростав, що, спільно зі збільшенням значення інших факторами, впливало на рівень ІЛР. А у 2015 році він скоротився до 7,361 дол. США на душу населення, що викликало зменшення індексу, що в свою чергу призвело до втрати позицій у рейтингу.

Індекс в Україні нижче середнього 0,746 для країн у групі з високим рівнем розвитку людського потенціалу і нижче середнього 0,756 для країн Європи і Центральної Азії. У Європи і Центральної Азії, країни, які наближені до України в 2015 році за ІЛР і в деякій мірі за чисельністю населення є Казахстан і Росія, які займають 56 і 49 позиції відповідно, але рівень ВНД на душу населення яких перевищує значення в Україні у 3 рази, що знову підтверджує негативну тенденцію динаміки показника.

Розглядаючи індекс людського розвитку в контексті соціальної політики, варто відмітити, що політика є недостатньо ефективною для соціальних реаліїв. В Україні налічується 1,7 мільйона внутрішньо переміщених осіб, 2,8 мільйона людей з обмеженими можливостями, близько 60 % живуть за межею бідності, що визначається як фактичний прожитковий мінімум [3]. Визначена проблема потребує певних реформ, у тому числі в зниженні нерівності, забезпеченні гідного працевлаштування та доступності основних послуг.

Можна зробити висновок, що у порівнянні з іншими країнами майже всі показники є прийнятними. А основним проблемним значенням є показник рівня ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності. Підвищення цього показника дасть змогу покращити загальний стан розвитку людського капіталу. Вирішення основних проблем зростання ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності повинно бути закладено в перспективі соціального розвитку країни.

Для покращення стану людського розвитку в Україні необхідна повномасштабна зміна соціальних орієнтирів, які передбачають звернення до впровадження гідних соціальних стандартів життя для всіх громадян.

Література:

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / за ред. В.Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — 9-те вид., доповн. — К.: Знання, 2014.—710 с.
2. Індекс людського розвитку: Україна падає, що робити. – [Електронний ресурс] : / Програма розвитку ООН в Україні. – Режим доступу: http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/-home/ourperspective/ourperspectivearticles/2017/04/13/-.html
3. Human Development Report 2016. – [Електронний ресурс] : / Human Development Report. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf
4. Briefing note for countries on the 2016 Human Development Report [Електронний ресурс] : / Human Development Report. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_-theme/country-notes/UKR.pdf

Бик М. І., (ф-т маркетингу, ІІ курс)

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників є однією з найважливіших проблем української економіки. Саме від випуску конкурентоздатної продукції залежить її стабільний та ефективний розвиток.

Процес глобалізації не оминув і Україну. У рамках вступу до Світової організації торгівлі, Україна покращила умови торгівлі із більш ніж 150 країнами. Проте конкурентоспроможність української продукції залишається на дуже низькому рівні, незважаючи на високий експортний потенціал багатьох галузей економіки. Ситуація погіршується з кожним роком. Так за Індексом глобальної конкурентоспроможності у 2015–2016 рр. Україна посіла 79-е місце серед 140 країн світу, втративши за рік три позиції (рис. 1) [3].

У квітні 2014 року ЄС в односторонньому порядку відкрив свій ринок для українських товарів. Було запроваджено так звані «автономні торговельні преференції», за якими почалась реалізація зобов’язань в рамках Угоди про асоціацію (та її торговельних розділів) ще перед її підписанням [1]. Для України відкрилися великі можливості імпорту на ринку ЄС.

Минулого року торгівля з Європою принесла Україні 17 млрд доларів, склавши майже 36 % від усього експорту країни. І перспективи щодо виходу на один із найбільших світових ринків з понад 500 млн споживачів дійсно є. Про це свідчить досвід українських компаній, які вже присутні на ринку ЄС [2].

Проте це можливо лише за однієї умови – якщо якість вітчизняної продукції буде відповідати європейським стандартам. А з цим поки не все складається гладко.

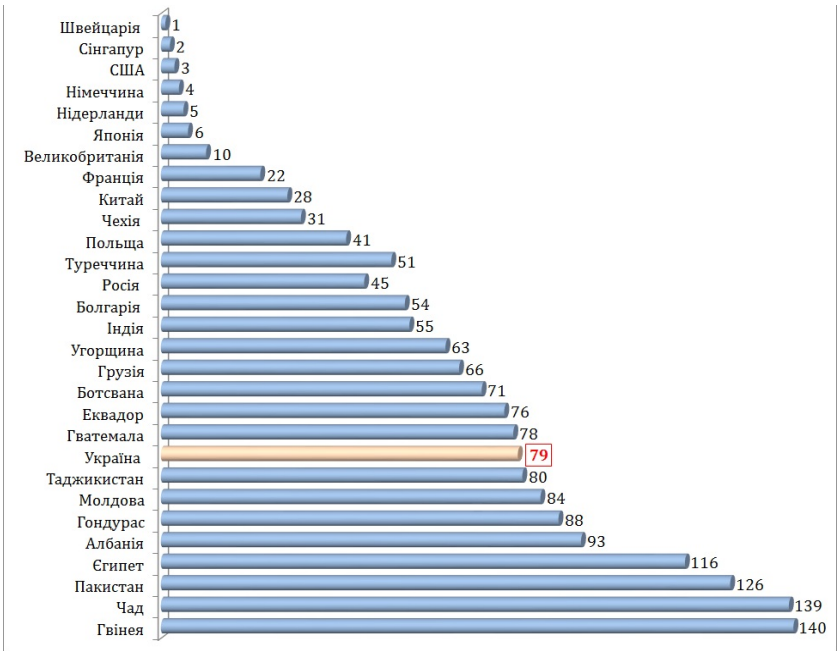


Рис. 1. Рейтинг країн за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 рр.

Наші державні стандарти настільки далекі від європейських вимог до якості, що українським підприємствам доводиться витрачати на отримання сертифікатів ЄС у середньому від двох до п’яти років.

Українські товари в основному представлені на ринках з ціновою конкуренцією, тоді як продукція іноземних виробників представлена високою якість. Насамперед, це пов’язано з застарілою технічною і технологічною базою, що знижує якість товарів.

В Україні дуже повільними темпами проходить етап переорієнтації з торгівлі сировиною і напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю, у той час як у світі швидко проходить період, коли виробники переходять від цінової конкуренції до нецінової [4].

Незважаючи на низьку конкурентоспроможність української продукції, шанси для поліпшення позицій на світовому ринку все ж є. Насамперед, цього можна досягнути розробивши стратегію просування національної експортної продукції на світовому ринку. Це означає не просто нарощувати обсяги експорту, а, в першу чергу, сприяти створенню довгострокових конкурентних переваг і стабільному розширенні і якісному поліпшенню на основі цих переваг позицій країни на світовому ринку.

По-друге, необхідно збільшення частки інвестицій з боку держави та інших інвесторів в основний капітал і частки витрат на інновації в загальному обсязі промислової продукції, нарощення науково-технічного потенціалу.

По-третє, необхідно вирішити проблему робочої сили. Державі необхідно розробити стимулюючі заходи для втримання спеціалістів на батьківщині та забезпечення значно кращих умов, ніж були раніше. Несприятливі умови праці призводять до міграції кваліфікованих кадрів до інших країн у пошуках кращого життя та можливості самореалізації. Натомість Україна залишається без розвитку власного потенціалу.

По-четверте, треба створити сприятливі внутрішні умови, що дозволять вітчизняним підприємствам досягти відповідного рівня міжнародної конкурентоспроможності. Необхідна виважена податкова політика, яка дасть змогу цим підприємствам працювати ефективноі виробляти продукцію на рівні світових стандартів.

Також, важливою є достатня поінформованість щодо ситуацій на зовнішньому ринку, тому необхідно постійно проводити їх моніторинг і йти в ногу з часом.

Отже, позиції України на європейських ринках свідчать про низьку конкурентоспроможність вітчизняних товарів. Для того щоб змінити ситуацію та підвищити рівень їх конкурентоспроможності, треба провести низку заходів, а саме: зміна технічної та технологічної бази, проведення інноваційної діяльності на підприємствах, запровадження новітніх технологій, підвищення кадрової кваліфікації, підвищення та дотримання стандартизації продукції, переорієнтація на продаж високо технологічних товарів. Насамперед, Україна має брати приклад з досвідчених високо розвинутих країн, де питання їх конкурентоспроможності постійно перебуває у центрі уваги.

Література:

1. *Алтухова И. Н.* Конкурентоспособность предприятий на внешнем рынке / И.Н. Алтухова // Вісник Донецького університету. – 2012. – Вип. 1. – С. 106–111.

2. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії. – [Електронний ресурс] // Автономні торговельні преференції – Режим доступу : http://goo.gl/h4judKЕкономічний форум 1/2016 53

3. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності. – [Електроний ресурс] // Інформаційне агентствоInterfax-Україна. – Режим доступу: http://ua.interfax.com.ua/news/general/166276.html

4. *Перелигін М.М.* Технічні бар'єри експортування промислової продукції вітчизняними підприємствами / М.М. Перелигін // Науковий вісник Херсонського державного уніерситету. – 2014. – Вип. 6. Частина 3 – С. 72.

5. *Жавнерчик О.В.* Напрями підвищення конкурентоспроможності органічної продукції в Україні / О.В. Жавнерчик // Вісник ОДЕУ: Випуск 1. – 2013. – С. 235–238.

6. *Майбук Ю.В.* Сертифікація органічної продукції – шлях України в майбутнє / Ю.В. Майбук, Г.С. Шестопал // Товарознавчий вісник: Випуск 5. – 2012. – С. 382–388.

Билима Ю.О., (Інститут ІТвЕ, магістрант)

ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ СЛУЖБИ SERVICE DESK

У процесі свого розвитку більшість компаній рано чи пізно зіштовхуються з проблемами підтримки і супроводу різноманітних ІТ-засобів, програмних продуктів і апаратного забезпечення. Для розв'язання цих проблем в ІТ-департаменті організовується служб Service Desk – диспетчерська служба, яка в повній мірі відповідальна перед клієнтами за надання погоджених з ними послуг, яка є центром приймання скарг і пропозицій, здійснює контроль поточного стану звернень клієнтів і має повноваження на розподілення робіт з усунення збоїв.

Service Desk є єдиною точкою контакту між клієнтами (користувачами) і ІТ-фахівцями, від приймання звернень до надання кваліфікованої технічної підтримки.

Основні задачі Service Desk:

1. Приймання і реєстрація звернень користувачів з питань IT.
2. Ідентифікація і обробка інцидентів і запитів на обслуговування.
3. Накопичення бази знань по вирішеним інцидентам.
4. Управління життєвим циклом інцидента.
5. Інформування користувачів про поточний статус звернень.
6. Контроль термінів вирішення інцидентів.
7. Передача інцидентів спеціалістам вищої кваліфікації в разі неможливості їх вирішення на попередньому рівні.
8. Інформування користувачів про проведення планових робіт і змін.

Технічна підтримка, як процес, може мати кілька рівнів, але зазвичай їх три:

1-ий рівень – центральна служба Service Desk, у яку звертаються всі користувачі. Спроби звернутися безпосередньо до інженерів присікаються, щоб не відволікати висококваліфікованих фахівців на розв'язання простих задач;

2-й рівень – фахівці технічної підтримки, які мають глибокі знання з певних напрямків, наприклад, по SQL-серверу або розуміються на роботі веб-серверів;

3-й рівень – група розробників та архітекторів, яка не просто займається підтримкою функціональності продукту, а й налаштуванням у відповідності зі змінами потреб бізнесу.

Для побудови «правильного» Service Desk знадобиться:

1. Зафіксувати зону відповідальності IT і довести її до кожного користувача.

2. Забезпечити прозорий зворотній зв'язок з користувачами.

3. Стандартизувати процес оброблення заявок, керувати термінами та якістю їх виконання.

4. Керувати якістю сервісів з урахуванням вимог користувачів.

5. Проактивно керувати IT-сервісами і пов'язаною з ними IT-інфраструктурою: від обліку IT-ресурсів до профілактичних заходів і моніторингу критичного обладнання.

Усі ці кроки виконуються з єдиною метою – забезпечити керованість IT-сервісів як з погляду фінансів, так і з погляду якості.

У результаті, Service Desk отримує повну інформацію для якісного і ефективного управління своєю діяльністю. Тобто, чітко знає:

1) перелік IT-сервісів;
2) користувачів IT-сервісів;
3) рівень якості та інші умови обслуговування різних користувачів по різних IT-сервісах;
4) IT-інфраструктуру, що забезпечує працездатність IT-сервісів: конфігурації, можливі проблеми, критичні місця;
5) ресурси в розпорядженні служби підтримки.

Для підтримки роботи служби Service Desk використовується спеціалізоване програмне забезпечення. Кількість програмних продуктів, що пропонує ринок для Service Desk, нараховує більше 200. На сайті http://www.capterra.com опубліковано їх рейтинг за 2016 рік. У Топ 10 увійшли: ManageEngine; UserVoice; ClickDesk; Freshdesk; Zendesk; Kayako; LiveHelpNow; Bomgar; Atlassian; SysAid.

Найпопулярнішою програмою, яка нараховувала більше 750 тисяч користувачів є ManageEngine. Він має повністю веб-інтерфейс програмного забезпечення. Він пропонує комплексний пакет управління інцидентами (проблеми з тікетами), відстеження закупівель, управління контрактами, порталу самообслуговування і бази знань за прийнятною ціною. ManageEngine Plus доступний у звичайному виданні, а також ITIL видання.

Отже, впровадження Service Desk підвищує рівень контролю за роботою спеціалістів, сприяє проникненню культури сервісного підходу в ряди співробітників IT і дозволяє чітко оцінити продуктивність і якість виконання робіт з підтримки.

Широкий вибір програмного забезпечення на ринку дозволяє обрати найкращий варіант для компанії та забезпечити найкраще функціонування Service Desk.

Білоконева В. В., (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

ПРОБЛЕМАТИКА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

За умов сьогодення функціонування успішної країни є неможливим без удосконалення фінансування соціально-економічної складової. Запорукою благополуччя й розвитку держави є соціальна підтримка населення. Для побудови дієвої системи соціального захисту громадян потрібен достатній обсяг фінансових ресурсів, що забезпечить ефективне функціонування соціальної сфери.

У сучасних умовах розвитку національної економіки, враховуючи прагнення України інтегруватись до Європейського економічного простору, актуальним стає дослідження проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери, розробка сучасного механізму її функціонування та пошук напрямків підвищення ефективності соціальних видатків [3].

Для дослідження сутності та особливостей фінансового забезпечення соціальної сфери, варто провести аналіз обсягів і динаміки фінансових ресурсів (наочно представлено в табл. 1).

Таблиця 1

Видатки Зведеного бюджету України на соціальну сферу у 2015 – 2016 рр.

Назва показників	**Млн грн**		**Абсолютна зміна, млн грн**	**Темпи росту 2016 року до 2015 року, у %**	**Темп приросту 2016 р. до 2015 року, у %**
	2015 р.	**2016 р.**			
Громадський порядок, безпека та судова влада	5 546,00	6 489,60	943,60	117,0	17,0
Охорона навколишнього природного середовища	319,2	452,9	133,70	141,9	41,9
Житлово-комунальне господарство	639,9	774,1	134,20	121,0	21,0
Охорона здоров’я	6 685,00	7 338,50	653,50	109,8	9,8
Духовний і фізичний розвиток	1 418,40	1 573,90	155,50	111,0	11,0
Освіта	13 604,90	14 118,40	513,50	103,8	3,8
Соціальний захист і соціальне забезпечення	22 151,80	26 783,10	4 631,30	120,9	20,9

Розглядаючи напрями державного фінансування соціальної сфери в Україні, слід зауважити, що за аналізований період найбільший обсяг коштів було спрямовано на соціальний захист і соціальне забезпечення населення – 22 151,8 млн грн у 2015 р. і 26 783,1 млн грн у 2016 р. [2]. Відповідно темп росту значення даного показника у 2016 р. у порівнянні з 2015 р. складає 120,9 % (або 20,9 % приросту). Також суттєвий обсяг фінансування виділено на освіту – 13 604,9 млн грн у 2015 р. і 14 118,4 млн грн у 2016 р., але темпи росту асигнувань на дану галузь є найнижчими серед усіх напрямків фінансування соціальної сфери – 103 %. У 2016 р. порівняно із 2015 р. збільшено видатки на фінансування громадського порядку, безпеки та судової влади: з 5 546,0 до 6 489,6 млн грн, збільшення на 17 % або на 943,60 млн грн.

На рис. 1 представлено склад і зміна видатків на фінансування галузей соціальної сфери в Україні.

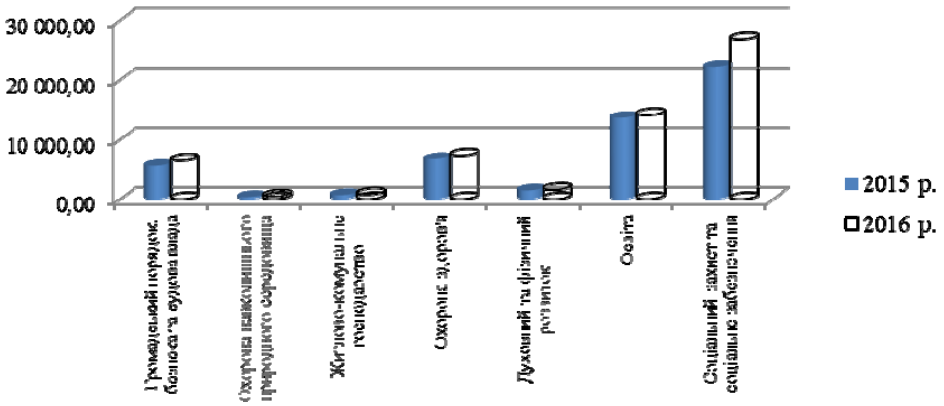


Рис. 1. Динаміка видатків Зведеного бюджету України
на соціальну сферу у 2015 – 2016 роках, млн грн

Як видно з рис. 1, найбільші обсяги фінансування у соціальній сфері, у першу чергу, спрямовуються на соціальний захист та соціальне забезпечення, у другу чергу, на освіту, далі – охорона здоров’я та громадський порядок. Інші галузі мають незначний обсяг фінансування.

Таким чином, основним завданням соціально-орієнтованої економіки є забезпечення соціальним захистом усіх верств населення через застосування ефективної соціальної політики, а формою її реалізації повинен виступати ефективний і якісний процес фінансування соціальної сфери [1].

Основними принципами ефективності механізму функціонування соціальної сфери мають бути: розмежування повноважень між державним і приватним секторами щодо виробництва і надання соціальних благ, раціоналізація державного фінансування соціальної сфери залежно від поставленої мети, підвищення платоспроможності населення як стимулюючого фактору щодо розширення доступу до товарів і послуг соціального призначення, які виробляються приватним сектором за рахунок соціальної політики.

Підвищення ефективності фінансування соціальних видатків в умовах обмеженості бюджетних ресурсів потребує впровадження нових підходів до планування соціальних видатків; вдосконалення міжбюджетних відносин; диверсифі-

кації системи надання соціальних послуг; завершення впровадження соціальних стандартів; визначення ступеня участі та повноважень інвесторів у фінансуванні та адмініструванні соціальних програм; впровадження системи критеріїв та індикаторів для моніторингу та оцінки досягнення визначених цілей.

Література:

1. Бюджетний щоденник на 2016 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/04/FEAO_Schodennyk_A 5_web.pdf.
2. Видатки Зведеного бюджету України // Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
3. *Пігуль Н., Люта О., Бойко А*. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні / Н. Пігуль, О. Люта, А. Бойко // Вісник Національного банку України. – 2015. – №1(227). – С. 30–35.

Білоус А.М., Камінська Л.В., Камсюк А.С., Мацюк М.В.
(ф-т міжнародної економіки та менеджменту, І курс)

ХРЕЩАТИЙ БАТЬКО МІЙ

У рамках вивчення дисципліни «Мистецтво презентації» було виконано відеопроект і підготовлено наукову статтю, у яких досліджуються історична еволюція, етимологія та розвиток головної вулиці Києва – Хрещатика.

Багатьом відома істина: «Хто не знає минулого, той не вартий майбутнього». Цей вислів стосується будь-яких аспектів у житті суспільства. Саме тому тема історичної еволюції головної вулиці Києва є досить актуальною в наш час.

Питання виникнення та розвитку Хрещатика розглядаються в наукових працях К. Амадея «Історія однієї вулиці», А. В. Кудрицького «Вулиці Києва. Довідник», А. Матушевича «Хрещатик». Вивченням окремих аспектів головної вулиці столиці займалися також: відомий український мистецтвознавець Костянтин Шероцький, дослідник Києва Микола Закревський, києвознавець Лідія Пономаренко та інші.

Метою статі є спроба розглянути історію головної вулиці Києва крізь призму сучасного бачення Хрещатика українцями на основі розгляду та аналізу наукових праць вітчизняних дослідників; дослідити історичну еволюцію, етимологію та розвиток Хрещатика як головної вулиці столиці.

У статті розглянуто:

• походження назви «Хрещатик»;
• історія Хрещатика як головної вулиці Києва;
• перебіг реконструкції Хрещатика протягом XVIII-XIX ст.;
• роль головної вулиці Києва у Другій світовій війні;
• хрещатик – центр революційних подій;
• хрещатик – візитка нашої столиці.

Хрещатик – справжнісіньке серце Києва, легендарний символ міста. Тут колись князь Володимир Великий хрестив свою родину, але згідно з іншою версією, назва походить від Хрещатого Яру (місця, що перехрещене ярами). Вулиця протягом свого існування мала кілька назв: Театральна, Хрещатицька, проте від 1869 року закріпилася назва Хрещатик.

Найактивніше всього вулиця реконструювалася у період з 1936–1941 рр. У результаті цих робіт Хрещатик перетворився у найкращу вулицю Києва. Найтрагічніший час для Хрещатика настає в роки Великої Вітчизняної Війни: у результаті вибухів і пожеж центр Києва вигорів практично повністю. Однак відразу ж після звільнення Києва в 1943 році, починаються відбудовні роботи. На місці зруйнованих дореволюційних будинків виросли будинки в стилі «сталінського ампіру». Хрещатик разом із Майданом Незалежності неодноразово ставав центром акцій протесту.

Сьогодні Хрещатик – візитка столиці України. Він продовжує залишатися улюбленим місцем відпочинку не тільки киян, але й гостей міста.

Сучасна поетеса Галя Костенко пише:

Ходили юними колись ми, Побачення біля метро, Гуляли на дніпрових схилах, «Київський» торт, «Дюшес» сітро… В кіно заходили в «Орбіту», У «Дружбу», в «Україну» теж, Хрещатик завжди був привітний, Цей колорит він береже.

Отже, в рамках вивчення дисципліни «Мистецтво презентації» було виконано відеопроект та підготовлено наукову статтю, в яких досліджуються історична еволюція, етимологія та розвиток головної вулиці Києва – Хрещатика. Стаття є актуальною у сучасний час змін і деформацій, пізнавальною для молоді.

Література:

1. Вулиці Києва. Довідник / Упор. А. М. Сигалов та ін. — К. : Реклама, 1975. — С. 175.
2. Вулиці Києва. Довідник / За ред. А. В. Кудрицького. — К. : «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 1995. — С. 240–241.
3. *Галайба В*. Фотоспомин. Київ, якого немає: Анотований альбом світлин 1977–1988 років / Автор світлин В. Галайба; Автори-упорядники: М. Виноградова та ін. — К.: Головкиївархітектура; НДІТІАМ, 2000. — 408 с.
4. Енциклопедія українознавства : Словникова частина : [в 11 т.] / Наукове товариство імені Шевченка; гол. ред. проф., д-р Володимир Кубійович. — Париж ; Нью-Йорк : Молоде життя ; Львів ; Київ : Глобус, 1955—2003.
5. Киев: энциклопедический справочник / под ред. А. В. Кудрицкого. — К. : Гл. ред. Украинской Советской Энциклопедии, 1982. — С. 296–298. (рос.) Матушевич А. Хрещатик. — К., 1950.
6. Хрещатик. Культурологічний путівник. — К.: Амадей, 1997. — 160 с. Серія «Історія однієї вулиці».
7. Хрещатик. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.kievtown.net/ukr/sights/kreschatik.htm.

Блоха В. І. (ф-т інформаційних технологій, І курс)

РОЗУМНИЙ ДІМ

Скажи мені, де ти живеш, і я скажу тобі, хто ти. Саме так можна перефразувати стародавній вислів. Адже будинок – це спосіб виразити себе.

Якщо ми хочемо собі не лише красивий і затишний будинок, а й такий, що б «відрізнявся розумом і кмітливістю», що б повністю підкорювався нам і нашим бажанням, слід детальніше дізнатися про поняття «розумний дім».

Розумний дім – будинок, дача або приміщення комерційного призначення, які мають якісні системи забезпечення та операційну multi-room.

Історія

Розумні будинки початково з'явилися на сторінках фантастичних оповідань. Перше повідомлення про віддалені прилади контролю можна віднести до розробки Ніколи Тесли. Це було дистанційне керування судами та транспортними засобами 1898 року. Електричні побутові прилади почали з'являтися між 1915 та 1920 рр. Ідеї більш близькі до понять сучасних систем автоматизації будинку були продемонстровані на ярмарках у Чикаго (1934) та Нью-Йорку. Зрештою, перший серйозний аналог розумного дому з'явився у 1966 році. Це була експериментальна система домашньої автоматизації – «домашній комп'ютер Эхо IV». Його винахідник – Джим Сазерленд.

Уперше термін «розумний будинок» був вигаданий Американською Асоціацією Housebuilders у 1984 році. Із винаходом мікроконтролерів, вартість на електроприлади швидко падала. Віддалені інтелектуальні технології керування були прийняті спочатку у бізнес установах, згодом у домашніх помешканнях. У 1995 році винахідники технологій Java оголосили одним із основних призначень даної технології – «збільшення інтелекту побутових приладів».

Що ж отримує господар «розумного» будинку? Насправді – фантастичні можливості:

1) єдина панель: керувати всіма ресурсами будинку можна з одного єдиної сенсорної панелі, що має зручний інтерфейс, зрозумілий навіть дитині;

2) усе обладнання і ресурси будинку працюють самостійно за заданими налаштуваннями;

3) життя вдома можна організувати за сценаріями: все буде працювати за прописаним вами сценарієм, у визначений час вмикаючись і вимикаючись тоді, коли ви цього забажаєте;

4) управляти системою можна на відстані з мобільного телефону або за допомогою Інтернету;

5) надійна і безпечна система, завдяки злагодженій роботі всіх елементів і ресурсів будинку.

Що контролює?

1. Світло. Один натиск кнопки на панелі – і можна запустити будь-який світловий сценарій. Наприклад, «Романтична вечеря»: у кімнаті запалиться м'яке інтимне світло, спалахне камін, штори опустяться, заграє приємна музика.

2. Електроприлади. Телевізор, праска, пральна і посудомийна машина, духова шафа, холодильник, електрообігрівач – усі електроприлади в будинку можуть підпорядковуватися одному натиску клавіші на панелі управління.

3. Клімат. Тепер вам зовсім байдуже, яка погода за вікном, бо погоду в будинку ви визначаєте самі. Система сама весь рік підтримує в кімнатах комфортну температуру.

4. Вентиляція. Розумний будинок завжди дихає свіжим і чистим повітрям, тому що в його системі передбачено управління вентиляцією.

5. Домофон. Навіть домофон у «розумному» будинку стає набагато розумнішим. Він фіксує всіх ваших відвідувачів, записує для вас повідомлення та фото гостей. Каже вам про візит вашою улюбленою мелодією, а відповісти на сигнал ви можете з будь-якого зручного місця в будинку.

6. Мультирум. Перебуваючи в будь-якій кімнаті, ви за бажанням можете слухати улюблені пісні, проглядати відео, причому не важливо, де знаходиться джерело сигналу.

7. Полив. Навіть система поливу сама визначить потрібну кількість вологи, час необхідність поливу.

8. Басейн. «Розумний» басейн сам себе обслуговує, сам підігріває воду, самоочищується, наповнюється. Лише одного разу налаштувавши систему управління басейном на потрібний лад, ви можете більше не турбуватися про те, що потрібно вчасно набрати воду, підігріти її, очистити. Послуги спеціальних служб з очищення та ремонту басейну більше не знадобляться. Робота вашого басейну – під суворим контролем системи «Розумний будинок».

9. Відеоспостереження. Тепер ви можете контролювати ситуацію цілодобово. Якщо на території хтось з'явиться, камери моментально зафіксують його присутність і повідомить про це вам.

10. Безпека. Безпека абсолютно всіх приміщень будинку, а також прибудинкових територій під найсуворішим контролем охоронної системи «Розумний Будинок».

11. Голосове управління. Достатньо голосом скомандувати системі завдання, і вона все виконає за вас.

Слід бути обачними й належно захиститися від нападів кіберзлочинців.

Висновок: Розумний будинок – це більше не будинок майбутнього. Це надійний помічник, який забезпечить затишок та допоможе контролювати увесь дім, використовуючи лише сенсорну панель.

Література:

1. Gerhart James Home Automation and Wiring//McGraw-Hill Professional, 31 March 1999. – ISBN 0-07-024674-2.
2. Mann William C. The state of the science // Smart technology for aging, disability and independence. – John Wiley and Sons, 7 July 2005. – ISBN 0-471-69694-3.
3. http://www.smarthouse.ua/ua/umnyj_dom.html.

Бобильова Катерина, Гуппал Микита, (студенти 4 курсу ФЕФ)

АКТУАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПУ «NOTAXATIONWITHOUTCONCERN» ЗА СУЧАСНИХ УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ

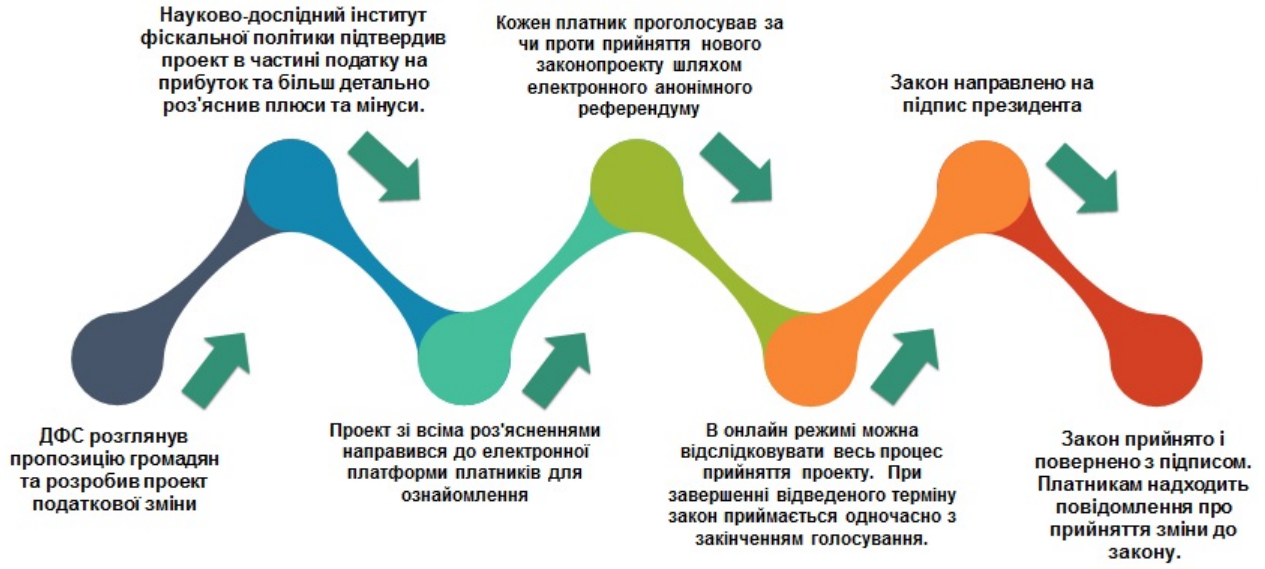
Позитивні економічні зрушення в Україні можливі за умови відкритості і прозорості демократичних процесів. Саме тому, останнім часом приділяється увага розширенню можливостей, у рамках законодавчих прав, для громадян країни – платників податків щодо участі в процесах обговорення та можливого

внесення змін у податкове законодавство. Принцип «Notaxation without concern», започаткований ще в 13 столітті, а саме в Великій Хартії Вольностей, в якій було сказано, що громадяни мають право встановлювати податки, погоджувати ставки та час сплати, а також слідкувати за їх стягненням. Уже через 5 століть ця ідея знову була висвітлена в Декларації прав людини і громадянина і виступила одним з рупорів Великої Французької Революції. Принцип набув свого розповсюдження в багатьох країнах Європи, Америки та Азії.

Однак, в Україні можливість запровадження та реалізації цього принципу уповільнюється низкою суб'єктивних факторів таких, як:

- відсутність законодавчої регламентації прав платників на відміну від таких країн, як Швейцарія, США, Грузія, Республіка Білорусь, Російська Федерація та Бельгія. В Конституції України прописано відповідно до ст. 69 «народне волевиявлення здійснюється через вибори, референдум та інші форми безпосередньої демократії.» А стаття 74 говорить, що «референдум *не допускається* щодо законопроектів з питань податків, бюджету та амністії». Тобто, в Україні цей принцип просто заборонений;
- мінливість податкового законодавства, пов'язана з великою кількістю змін, які вносяться до Податкового Кодексу України на протязі року, а тлумачення і роз'яснення по внесеним змінам подаються вже після їх прийняття і не мають широкого розповсюдження. Можливість отримання якісного роз'яснення зводиться до індивідуального запиту до фіскальних установ та очікування відповіді в період існування нововведення. Лише з 1991 по 2010 було внесені 40 змін до ЗУ «Про систему оподаткування» та 112 змін у Податковий Кодекс України з моменту прийняття по квітень 2017 року, що вказує на значний суб'єктивний фактор;
- неоднозначність тлумачення як податкових норм, так і податкових змін. Ситуація дещо пом'якшується, в зв'язку з канікулами для податкових перевірок, але це тимчасовий крок. Бухгалтери, які не мають бажання платити штраф за порушення нововведеного законодавства, повинні передплачувати бухгалтерські та аудиторські журнали або відвідувати платні семінари з незалежними аудиторами;
- низький рівень фінансової обізнаності та податкової культури населення, так як не кожен має змогу відвідувати податкові семінари та вивчати питання оподаткування самостійно;
- поєднання наукових досліджень у сфері податкової проблематики та податкової практики, тому що, на жаль, усі податкові зміни пов'язані з виключно фіскальною складовою та прагматичними цілями поповнення дохідної частини бюджету.

Враховуючи досвід провідних економічно розвинених країн світу, для яких характерні процеси прозорості та відкритості податкового законотворення, та в рамках можливості започаткування та реалізації принципу «Notaxation without concern» пропонується започаткування *електронної платформи* для всіх платників податку, яка б вплинула на процеси обговорення, сприйняття та адаптації запропонованих податкових змін для платника. Відповідно до такої схеми:



За діючим в Україні законодавством можна побачити, що Верховна рада приймає закон, а платник зобов'язаний виконувати всі нововведені законодавчі норми. Нова електрона платформа платників дозволить змінити цю схему, та направити ініційовані зміни від платників, безпосередніх виконавців законодавчих норм, – до держави, як головного отримувача та розпорядника податкових надходжень. Це дозволить витіснити такий фактор, як лобіювання, підвищити контроль за використанням коштів на місцях, зменшити обсяги корупції, підняти рівень податково-фінансової обізнаності платників, зменшити витрати на утримання фіскальної служби України та допоможе активному впровадженню реформи децентралізації та отримання суспільних благ кожним громадянином держави та підвищення державного добробуту населення.

Література:

1. Право: история, теория, практика: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июль 2015 г.). – СПб.: Свое издательство, 2015. – С. 12–14.
2. Оподаткування без згоди: Данило Гетманьцевю. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/business/opodatkuvannya-bez-zgodi-_.html
3. Оптимальний рівень податкового навантаження на фонд оплати праці: визначення та перспективи досягнення – Кудряков Ельдар Рушанович, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, здобувач освітнього ступеня «Магістр» спеціальності «Фінанси і кредит», Україна // Electronic scientific journal. – 2016. – № 3(8).
4. *Покатаєва О.В., Кучерова Г.Ю.* Фактори свідомої сплати податків: досвід країн ЄС // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 1(11).
5. «Нравственно ли не платить налоги» – Роберт У. МакГи, Университет Барри, Флорида, США // The Guardian, April 2015.
6. Конституція України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.-rada.gov.ua/laws/show/254 %D0 %BA/96- %D0 %B2 %D1 %80
7. Конституція Бельгії. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.urzona.-com/index.php?option=com_content&view=article&id=454:---17--1997-&catid=65:2010-07-22-19-48-30&Itemid=77
8. Конституція російської Федерації. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.constitution.ru/

9. Конституції інших вибраних країн. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.uznal.org/constitution.php
10. Велика Хартія Вольностей. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://lib.ru/INOOLD/ENGLAND/hartia.txt
11. Принципи оподаткування. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://stud.com.ua/20483/ekonomika/printsipi_opodatkuvannya
12. Поняття і ознаки демократії. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://readbookz.com/book/176/5768.html
13. Порівняння редакцій Податкових Кодексів України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://urist-ua.net/ %D0 %BA %D0 %BE %D0 %B4 %D0 %B5 %D0 %BA %D1 %81 %D0 %B8/ %D0 %BF %D0 %BE %D0 %B4 %D0 %B0 %D1 %82 %D0 %BA %D0 %BE %D0 %B2 %D0 %B8 %D0 %B9_ %D0 %BA %D0 %BE %D0 %B4 %D0 %B5 %D0 %BA %D1 %81_ %D1 %83 %D0 %BA %D1 %80 %D0 %B0 %D1 %97 %D0 %BD %D0 %B8/

Богинська К.В., (ф-т обліково-економічний, ІІ курс)

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИЙ І ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Демографічний чинник є одним з визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування.

Згідно з даними демографічних аналізів за останні 30 років, незважаючи на деякі коливання абсолютних і відносних показників, в усіх формах територіальної організації чітко проявляються сталі закономірності динаміки основних демографічних процесів, а також певні співвідношення параметрів відтворення чисельності населення та трудових ресурсів. Крім того, простежується і певна регіональна диференціація.

За останні 10 років чисельність населення України зменшилась майже на 4,5 млн. Аналітики вважають, що до 2026 року чисельність населення України може зменшитись ще на 5–8 млн.

Кількість населення України підраховується Державною службою статистики в країні. На сьогоднішній день дані враховують за всіма регіонами окрім окупованого Криму, та зони проведення антитерористичної операції. Динаміка останніх періодів свідчить про стрімке скорочення населення. Наприклад у період з грудня 2015 року по січень 2016 року населення країни зменшилося на 14,1 тисячу осіб. Кількість населення України на 2017 рік в Україні становить 42 584, 5 тис. осіб.

На території України населення розміщується нерівномірно. Найбільшу кількість населення мають Донецька, Київська (разом з м. Києвом) і Дніпропетровська області. У решті областей мешкає від 1 до 2 млн осіб у кожній і лише в Чернівецькій і Кіровоградській областях – менше 1 млн.

Ще одним показником, який характеризує соціально-демографічний потенціал України, є густота населення. Станом на 1 лютого 2017 року густота населення України становила 75,15 осіб на 1 км^2. Найвища густота населення

характерна для східних і західних областей, а також Київської області (разом з Києвом). Досить низька густота населення у поліських і степових областях України [1].

Упродовж 20 років смертність в Україні значно перевищує темпи народжуваності. Головною причиною негативної динаміки народжуваності є погіршення економічного становища в країні та відсутність фінансової стабільності в молодих родинах, що є важливим для прийняття рішення про народження дітей [2].

По Україні без Криму і Севастополя народжуваність зменшилась порівняно з 2015 р. з 475,1 до 465,9 тис. на 1,9 % (9,3 тис.). Найбільший коефіцієнт народжуваності зафіксований у Рівненській (14,8), Закарпатській (14,6) і Волинській (14,1) областях. Найменший коефіцієнт має Луганська (5,1), Донецька (8,2) та Чернігівська (9,0) області.

У 2016 році в Україні померло 583631 осіб. У регіонах показник смертності коливався від 10,4 на 1000 у Києві до 19,2 у Чернігівській області.

Природне скорочення у 2016 р. становило 186592осіб (у 2015 –183012). Лідером за природним скороченням є Чернігівська область (-10,2 ‰).

Наступним показником, який характеризує соціально-демографічний потенціал України, є статевовікова структура. В Україні спостерігаються відмінності у віковій структурі населення між різними регіонами. Станом на 1 січня 2017 року наймолодше населення було характерне для Рівненської (36,7) та Волинської (37,3) областей. Найстаріше населення — у Чернігівській області (середній вік 42,7 роки), Донецькій(41,7), Луганській (41,6).

Головною характеристикою демографічного потенціал є міграція населення. Найбільшу кількість вибулих нараховано в Львівській області (1631 ос.), Харківській і Київській області, найменшу – в Чернівецькій області (115 ос.). Найбільше осіб прибуло до м. Києва (2558 ос.), найменше – до Запорізької, лише 14 осіб [1].

Населення виконує дві важливі функції: з одного боку, воно є виробником матеріальних благ і послуг, творцем суспільного національного продукту, з іншого – їх споживачем.

Рівень зайнятості населення в Україні постійно знижується. Неоднакові темпи скорочення працівників у різних галузях господарства вплинули на структуру зайнятості. Частка працівників сфери матеріального виробництва зменшилась. За останні десятиліття збільшення працівників відбувалося тільки у сфері управління [3].

Так, за інформацією Державної служби статистики України, рівень економічної активності населення знизився з 65 % у 2013 році до 61,8 % на кінець 2015 року. У тому числі серед осіб працездатного віку цей показник знизився з 73,1 % до 71,0 %.

Найбільший рівень зайнятості населення у віці 15-70 років виявлено у Харківській області, найменший – у Донецькій і Волинській областях. Найбільше безробітних зафіксовано в Донецькій і Дніпропетровській областях, найменше – у Чернівецькій.

Отже, в даній роботі проведено аналіз існуючого стану демографічного потенціалу регіонів України та здійснено порівняльну характеристику трудового потенціалу областей України.

Література:

1. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА до проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України "Про державну допомогу сім'ям з дітьми" щодо розміру допомоги при народженні дитини та порядку її виплати з метою підвищення народжуваності в Україні» : за станом на 24 січня 2017 р. / Бахтеєва Т. Д. Шурма І. М. Біловол О. М. Шипко А. Ф. Чепинога В. М. Рибак І. П. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2017.
3. Соціальна і економічна географія України, 9 клас. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://ukrmap.su/uk-g9.

Бойко О.П., Мікуліч О.С.
(Науково-навчальний інститут інформаційних технологій в економіці, магістранти)

ЯК СТВОРИТИ ЕФЕКТИВНУ ВІЗУАЛІЗАЦІЮ: ГОЛОВНІ ПРИНЦИПИ ТА ТИПОВІ ПОМИЛКИ

Mikulich O.C., Boiko O.P.
(Institute of Information Systems and Technology, master degree)

HOW TO CREATE A GOOD VISUALIZATION: MAIN PRINCIPLES AND MISTAKES

Data visualization is playing major role in every field of business. No matter how great your data is, without proper presentation it has not much value. Presenting data depends on visualization – visual representation of data, information that has been abstracted in some schematic form. This work is aimed to describe key qualities that should good visuals contain, and, what's more important, which they shouldn't.

Framework for considering the qualities of an information graphic consists of 5 main qualities. The first quality of a good visual is that it's truthful. Truth could be considered subjective and it might be impossible to establish an absolute truth. But there are always ways of displaying data which are more truthful than others.

The second quality of visual is whether it is functional or not. The third quality of visual is whether it is beautiful or not. It requires knowing a great deal about your audience. There are different perceptions based on people's lived experiences and aspects about themselves. There's a lot to building a beautiful information visual experience, which depends on situational and contextual factors too.

The fourth quality of visual is that information graphics should be insightful. It shouldn't just replicate data in tables, it should draw the viewer in such that the viewer has an aha or eureka moment. A common issue that novice have in this area is inclusion of a figure for every piece of data they have. This is really unnecessary and adds bloat and contributes to reader fatigue.

The final quality of visualization is that information graphics should be enlightening. This is different than insightful. In fact this quality is composed of the previous four, truthful, functional, beautiful and insightful. But it separates and then adds a social responsibility dimension.

One more measure, that is important, is data-ink ratio. Data-ink ratio is the amount of data-ink divided by the total ink required to print the graphic. It actually doesn't mean we measure the amount of ink laid down on the page, but instead is suggesting that we remove those elements which don't add new information to the graphic.

Misleading visual is a graph that misrepresents data, constituting a misuse of statistics and with the result that an incorrect conclusion may be derived from it. Sometimes they are deliberately misleading and sometimes it's just a case of people not understanding the data behind the graph they create.

There are 3 main ways of "lying" in visuals:

1. Hiding relevant data to highlight what benefits you;
2. Displaying too much data to obscure reality;
3. Using graphic forms in inappropriate ways.

The firs one is Hiding Relevant Data to Highlight What Benefits Us. Any parameter can tell us something about a population, the same way that any properly obtained statistic can tell us something about a sample from that population. Most datasets are too complex to be scrutinized directly (try to extract meaning from a table with hundreds of numbers), so we use and manipulate statistics—mean, median, standard deviation, etc.—to analyze them. However, no parameter or statistic can reveal the entire truth of a dataset. Most visual liars are very aware of this fact, and they take advantage of it. News infographics are, or should be, subjected to professional standards also applied to news stories. Marketing and promotional infographics are not. Lies in this kind of so-called "infographics" usually come in the form of cherrypicked statistics. Many of them are made of isolated figures surrounded by cutesy illustrations and colorful special effects.

The next one is Displaying Too Much Data to Obscure Reality. If extreme simplification and biased data selection are reliable strategies to obfuscate data, extreme and unnecessary detail may also be effective

The last one is Using Graphic Forms in Inappropriate Ways (Distorting the Data). This is the most common one. Many lies in this category are grossly conspicuous, but may go unnoticed if shown quickly on a screen, or if the viewer is distracted by visual bells and whistles. One of popular directions here is wrong correlation. This is when we show correlation between variables but they actually don't have anything in common and they in any case don't mean causation.

So, there are lots of ways to mislead audience, and sometimes it can be accidently, as a result of ban understanding of your data. We should be careful, and remember to design visualizations that they are truthful, functional and actually necessary. That they will turn to a powerful instrument of emphasizing.

References:

1) Alberto Cairo. The Truthful Art: Data, Charts, and maps for Communication.
2) Edward Tufte. The visual display of quantitative information.
3) Joey Cherdarchuk. The visualization's twisted path.

Бойко О.П., Мікуліч О.С., (Науково-навчальний інститут інформаційних технологій в економіці, магістранти)

АЛГОРИТМ APRIORI. ОГЛЯД АЛГОРИТМУ ТА ПРИКЛАД ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

Сьогодні, заходячи в будь-який супермаркет, можна помітити, що він має більш-менш схоже планування з іншими: чай та кава знаходяться поруч з солодощами; паста – поряд з соусами, газовані напої (чи алкогольні) – поряд з чіпсами та подібними товарами. Це пов'язано з бажанням полегшити покупцям пошук товарів і для цього розмістити ближче один до одного «асоціативні товари», які покупець бере за один візит (за одну транзакцію). Для виявлення оптимального «сусідства» таких товарів використовуються асоціативні правила.

Асоціативні правила дозволяють знаходити закономірності між зв'язаними елементами (подіями або об'єктами). Вперше цей алгоритм був запропонований для пошуку асоціативних правил з метою знаходження типових шаблонів покупок, які здійснюються в супермаркетах, тому іноді цей алгоритм називають аналізом ринкової корзини. Сьогодні одним з популярних алгоритмів для пошуку асоціативних правил є алгоритм Apriori. Алгоритм Apriori – це масштабований алгоритм пошуку асоціативних правил, що базується на методах Data Mining. Він застосовується до баз даних, що містять велику кількість транзакцій, для того, щоб виявити ті знання, які вони містять, і які можуть бути використанні при прийнятті рішень.

Для того, щоб застосувати алгоритм Apriori, дані необхідно привести до такого вигляду:

TID	A	B	C	D	E	F	G	H	I	K	...
1001	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	...
1002	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	...
1003	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	...

Кожен рядок даної таблиці – це номер транзакції (наприклад, транзакції супермаркету), а кожен стовпчик представляє певний продукт. Якщо значення дорівнює 1, то це означає, що в транзакції з указаним номером був присутній даний продукт. Кількість стовпчиків дорівнює кількості елементів, що присутні в множині транзакцій.

Для застосування даного алгоритму необхідно визначити такі параметри для майбутніх правил:

- розмір правила. В правилі може бути від двох елементів (у правій частині правила завжди лише один товар, зліва – може бути кілька), тому перед тим, як шукати правила, слід визначити оптимальний розмір. Він обирається аналітиком на власний розсуд;

- підтримку – кількість транзакцій з елементами, що входять в правило, поділену на загальну кількість транзакцій;

- впевненість – кількість транзакцій з елементами, що входять в правило, поділену на загальну кількість транзакцій з елементом зліва в правилі.

Обираючи підтримку та впевненість слід дуже ретельно подумати, адже якщо підтримка чи впевненість буде дуже велика – згенеровані правила міститимуть лише такі тривіальні правила, як молоко – хліб, паста – соус, які і так є досить відомими і без застосування алгоритму. Проте, якщо ці показники будуть дуже малими, то ми матимемо дуже велику кількість правил, при тому що такі правила не завжди є правдоподібними. Тому слід враховувати загальний обсяг даних (чим більше даних, тим менша буде підтримка для правил), а також які саме правила шукаються: більш загальні, чи незвичайні та досі невідомі.

У загальному випадку алгоритм Apriori складається з таких етапів:

1) об'єднання – для даних визначається частота появи окремих товарів у транзакціях, які об'єднуються між собою в правила;

2) вибір – правила, що задовільнять задані параметри (мають мінімальну підтримку та впевненість, задані на початку розрахунку) переходять на наступну ітерацію;

3) повторення – попередні кроки повторюються для кожного розміру правила, що заданий на початку роботи алгоритму, доки не буде досягнуто максимального розміру правил. Отримані правила також мають ще один показник, розрахований алгоритмом – ліфт. Ліфт – це відношення частоти появи транзакцій з елементами в даному правилі до частоти появи правого елемента в правилі. Ліфт показує наскільки збільшується очікувана ймовірність придбання товарів у правилі разом у порівнянні з імовірностями придбання цих товарів окремо. Ліфт, більший за 1, вказує, що зв'язок між товарами є і він позитивний, менший за 1 – зв'язок негативний, а якщо ліфт 1 – зв'язок відсутній.

Існує велика кількість реалізацій алгоритму Apriori, одними з найпопулярніших є ARtool, Weka та Orange. В R-мові статистичного аналізу даних створено пакет arules, що також реалізує даний алгоритм.

Виділення асоціативних правил розглянемо на прикладі знаходження типових шаблонів покупок. Для цього використаємо дані транзакцій супермаркету за місяць (30 днів), що вбудовані разом з пакетом arules. Дані вже приведені до необхідного вигляду. Даний набір містить 9835 транзакцій з 169 товарами.

Застосуємо алгоритм пошуку правил з значеннями параметрів: підтримка = 0,01, впевненість = 0,5. Маємо 15 правил, проаналізувавши які, можна побачити, що виявлені правила є досить загальними і особливої новизни вони не несуть. Дослідивши результат при різних значеннях параметрів, зменшимо впевненість до 0,2. Отримаємо 232 правила, серед яких вже можна знайти цікавіші.

Звичайно, отримані правила необхідно переглядати вручну, адже не усі правила є цінними для супермаркету, також слід враховувати сезонність, наявність акцій, проте дана вибірка правил є гарним підґрунтям для виявлення нових користувацьких шаблонів.

Література:

1. Base Group Labs «Ассоциативные правила»: http://www.stgau.ru/company/personal/-user/7684/files/lib.
2. *Шахиди Акобир* «Apriori — масштабируемый алгоритм поиска ассоциативных правил»: https://basegroup.ru/community/articles/apriori.
3. *Nupur Gulalkari* «Implementing Apriori Algorithm in R»: https://datascienceplus.com/-implementing-apriori-algorithm-in-r.

Бондаренко А.В., (факультет економіки та управління, І курс)

ПЕРЕРОЗПОДІЛ ВВП ЧЕРЕЗ ПУБЛІЧНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

У країнах з високим рівнем розвитку економіки частина ВВП, що перерозподіляється через бюджет, є досить вагомою, а бюджетні доходи справляють значний вплив на вторинний перерозподіл ВВП і розширене відтворення [1]. Правила розподілу ВВП, які встановлює держава, повинні бути прозорі та зрозумілі для населення, а також перерозподіл ВВП має бути оптимальним та суспільно-ефективним. Рівень перерозподілу ВВП України через доходи та видатки публічного сектору економіки є необґрунтовано значним і створює потенційну загрозу для зростання національної економіки.

В аналітиці державних фінансів можна виділити два основних підходи до визначення рівня перерозподілу ВВП через бюджет за:

– доходами публічного сектору економіки;

– витратами публічного сектору економіки.

Оцінка перерозподілу ВВП за доходами може проводитися у двох напрямах:

1) доходи консолідованого бюджету;

2) сукупні доходи публічного сектору економіки (тобто доходи консолідованого бюджету разом з власними доходами державних цільових позабюджетних фондів)

Проаналізуємо перерозподіл ВВП через доходи публічного сектору економіки. Оцінка рівня перерозподілу ВВП за доходами може проводитися у двох напрямах:

1) доходи консолідованого бюджету;

2) сукупні доходи публічного сектору економіки (доходи консолідованого бюджету плюс власні доходи державних цільових позабюджетних фондів)

У разі вимірювання рівня перерозподілу ВВП через доходи для аналізу враховуються, як правило, лише доходи консолідованого бюджету. Рівень перерозподілу ВВП України через зведений бюджет без урахування доходів позабюджетних соціальних фондів у 2000–2011 рр. перебував на рівні граничного значення (30 %). Але якщо розрахувати цей показник, беручи до уваги доходи позабюджетних фондів, його значення значно перевищує допустиме – в аналізованому періоді він коливається на рівні 42 % з критичним значенням у 2009 році (47,9 % у зв’язку зі значним падінням ВВП). У 2012 році ситуація ще бі-

льше погіршилася. Так, через доходи зведеного бюджету було перерозподілено 31,6 % ВВП, а з урахуванням власних доходів соціальних фондів – 44,6 %.

Проаналізуємо перерозподіл ВВП через витрати суспільного сектору економіки. Показовим є розрахунок рівня перерозподілу ВВП через витрати публічного сектору економіки. До витрат публічного сектору ми відносимо витрати консолідованого бюджету, видатки соціальних фондів (без трансфертів з державного бюджету), втрати бюджету від надання податкових пільг. Розрахунок даного показника демонструє, наскільки залежною є економіка України від рівня втручання держави. У 2009–2010 рр. цей показник становить понад 51 %, а у 2011 році – майже 50 %. У 2012 році відповідний індикатор становитиме 52,8 %. В умовах недосконалості ринкових інститутів, значного рівня корупції та складного бюрократичного апарату така ситуація створює суттєві загрози неефективного використання бюджетних коштів, що позначається на економічній активності бізнесу та на морально-патріотичних настроях у суспільстві.

Динаміка рівня перерозподілу ВВП через доходи і витрати публічного сектору економіки практично не залежать від стану економіки (темпів економічного розвитку). Як показує рис. 1, зміна темпів росту ВВП (особливо у 2009 та 2012 рр.) не вплинула на динаміку доходів і видатків бюджету.

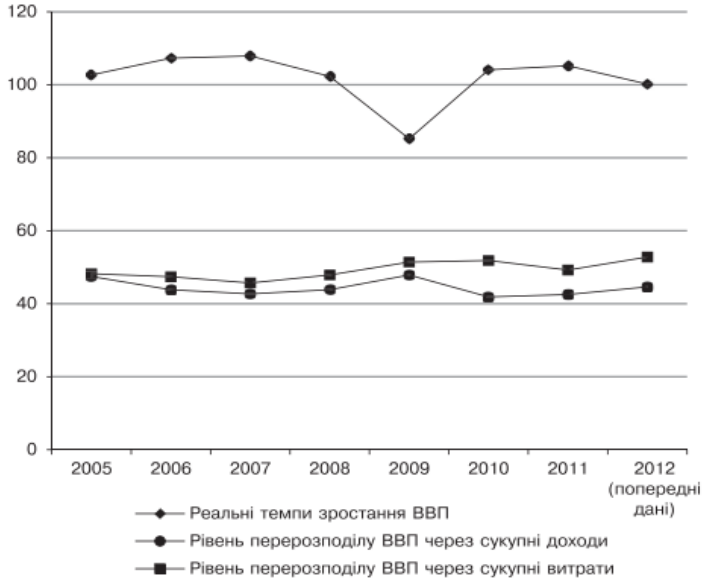


Рис. 1. Динаміка темпів росту ВВП і рівня перерозподілу ВВП через публічний сектор економіки [3]

Основним висновком проведеного дослідження є те, що механізм перерозподілу ВВП в Україні є досить серйозною проблемою (і, можливо, найголовнішою) у системі державних фінансів. Масштаби перерозподілу ВВП в Україні сягнули свого максимуму. Збільшення ролі держави в економіці при низькій ефективності уряду призводить до ще більшої неефективності в перерозподілі.

Література:

1. *Дорошенко О.О.* Особливості формування дохідної частини бюджету України/ О.О. Дорошенко // Ефективна економіка. –2015. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/66.pdf

2. Статистичний щорічник України за 2014 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Август Трейд, 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.twirpx.com/file/1825835/

3. Оцінювання рівня та ефективності перерозподілу ВВП через публічний сектор економіки України. – [Електронний ресурс] / Д. М. Серебрянський, А. М. Вдовиченко, А. І. Зубрицький // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 45–57. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2013_4_5

Бондаренко А. І., Бондаренко К. І., (ф-т маркетингу, магістранти)

СУЧАСНИЙ ПІДХІД У ЛІДОГЕНЕРУВАННІ В СЕКТОРІ B2B ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ SALES FUNNEL

У 21 столітті компаніям не достатньо лише вкладати кошти у певні маркетингові заходи і просто очікувати, що клієнти, результати з'являться самі по собі. Тільки ті компанії, які здійснюють свою діяльність на принципах всесторонього менеджменту та контролю, можуть забезпечити собі постійний ріст по ключових показниках діяльності: отримувати високі прибутки, високі об'єми продаж, мати сильний бренд і лояльних клієнтів.

Однією із систем, за якою працює більшість міжнародних компаній у секторі B2B, сьогодні є інтегрована система Sales Funnel Management.

Дана система Sales Funnel Management є комбінацією трьох ключових елементів:

1) кваліфіковані торгові представники;
2) система CRM;
3) та лідогенерація.

Лідогенерування є порівняно новим елементом для більшості ринків. Але саме процес лідогенерування, тобто пошуку та приведення до компанії нових потенційних клієнтів, є тим джерелом, який на постійні основі може приносити компанії додатковий ріст і додаткові прибутки.

Використання даного підходу дає можливість компанії подивитися на ринок і потенційних клієнтів у цілому, і в результаті, за допомогою встановлених «фільтрів», знайти потрібного клієнта, успішно укласти контракт і його розвивати. Саме тому важливим моментом є інтеграція функцій лідогенерування та системи CRM у рамках комерційної діяльності однієї компанії.

Слід зазначити, що використання Sales Funnel менеджменту є дуже сильним аналітичним інструментом, який дозволяє прослідкувати тенденції та зрозуміти індивідуальні для компанії коефіцієнти переведення потенційних клієнтів із одного етапу Sales Funnel на інший: від Universe до Prospect, від Prospect до Lead, від Lead до Opportunity, від Opportunity до Close та Develop. Це дає можливість компанії чіткіше розуміти і встановлювати цілі, планувати свою діяльність по вкладенню нових контрактів, знаходити «вузькі» місця в системі та шукати шляхи їх оптимізації.

Необхідно зазначити, що для сектору B2B є додаткова можливість використовувати Sales Funnel Management чіткіше, ефективніше і з меншими зусиллями

при соціальних продажах у соціальних медіа. Яскравим прикладом є мережа LinkedIn зі спеціальним додатковим інструментом SalesNavigator, який дозволяє таргетовано шукати потенційних клієнтів, і безпосередньо в самій мережі здійснювати контроль за процесом лідогенерування.

Загалом важливість лідогенерування в Sales Funnel менеджменті для бізнесу можна описати пунктами:

1) лідогенерування є своєрідним «пальним» для бізнесу, це джерело для росту діяльності будь-якої компанії, що працює у сфері B2B, інвестиції в цю систему швидко окуповуються;

2) лідогенерування прямо впливає на ефективність торгової команди, адже даний підхід відкидає роботу з неперспективними та нерелевантними клієнтами, робота відбувається з тими клієнтами, які матимуть користь для бізнесу та принесе відповідний ефект. Це зручний інструмент, який дозволяє використовувати менше зусиль для досягнення тих самих результатів;

3) лідогенерування покращує імідж компанії на ринку, оскільки правильно підібрані, лояльні клієнти прямо впливають на сприйняття компанії іншими гравцями на ринку, особливо у секторі B2B;

4) лідогенерування має великий вплив на мотивацію команди, оскільки гарні результати за рахунок ефективності методу, сприяють відчуттю задоволеності від результатів роботи, надихають торгових представників на нові звершення.

Отже, створити високоякісну базу клієнтів не так просто. Цей процес, у першу, чергу, вимагає глибоких знань про те, хто ваш потенційний клієнт, на якому етапі спілкування та співпраці ви знаходитеся. Усе це допомагає формувати стратегічно правильні кроки в подальшій діяльності і сприяє в перемозі в завоюванні клієнтів.

Даний висновок є підтвердженням того, що лідогенерування в секторі B2B за допомогою методу Sales Funnel є ефективним підходом в діяльності сучасних компаній.

Література:

1. Електронний ресурс: http://salesdrive.guru/sennost-i-geometriya/

2. Електронний ресурс: http://www.b2b-ray.com/resources/publications/ Sales_funnel_make_-it_as_simple_as_possible_but_not_simpler

3. Електронний ресурс: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary /marketing_terms_v/-sales_funnel/

Бондаренко О. А., (ф-т Міжнародної економіки та менеджменту, II курс, МБ-202)

ПРАВА ЛЮДИНИ ЯК ОСНОВНА ФОРМА ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ

Розвиток сучасних демократичних країн переконливо свідчить про те, що навіть для найрозвиненіших держав з тривалими правовими та політичними традиціями, достатньо високим рівнем політичної та правової культури, потре-

ба в існуванні громадянського суспільства як елементу системи захисту прав людини не лише не зменшується, а навпаки — підвищується. Причому цей феномен пояснюється не так тим фактом, що права держави та її повноваження є обмеженими, як загальним процесом об'єднання зусиль між державою та громадянським суспільством, задля захисту та відстоюванню (в разі такої необхідності) прав людини.

Громадянське суспільство — це суспільство, де громадянин виступає носієм прав і свобод, стає володарем персоніфікованої приватної власності, отримує надійні соціальні засоби забезпечення та захисту своїх прав та свого статусу автономної особистості і громадянина, що пришвидшує вирішення багатьох суспільних проблем.

Реалізація громадянським суспільством завдань щодо захисту прав і свобод людини і громадянина не є певною «штучною» функцією діяльності громадянського суспільства, яка в нього привноситься ззовні, а навпаки — є вихідною умовою його існування та способом самозбереження.

Об'єктивні дані засвідчують те, що громадянське суспільство веде захист прав людини не лише у відносно вузькому секторі економічних прав, а фактично на всьому фронті, що утворюється системою прав і свобод людини та громадянина.

У дотримані прав громадянина величезну роль грають засоби масової інформації.

Підводячи підсумки, можна констатувати, що українське населення не ідентифікує себе як активну громадянську спільноту, воно існує відокремлено від влади, хоча усвідомлює, що та, у своїй більшості, є породженням його низьким рівнем обізнаності та активності. Низький рівень самосвідомості та громадянськості на особистісному рівні є перепоною для створення умов виникнення потреб на вищому рівні, а отже розвитку суспільства, що виходить за межі простого виживання і відтворення. За сьогоднішніх умов причиною сплеску громадянської активності стає лише без посередня загроза життю та здоров'ю, але ніяк не прагнення досягнути вищих щаблів розвитку не так для себе, як для суспільства.

Ознаками сформованої громадянськості на особистісному рівні, які розкривають нові можливості для консолідації і розвитку зрілої нації, є:

− усвідомлення своєї громадянської ідентичності, толерантність;

− соціальна, правова та політична грамотність і культура кожного громадянина і спільноти;

− особистісна відповідальність за свій суспільно-політичний вибір і свою поведінку;

− усвідомлення власних юридичних і моральних зобов'язань перед суспільством і державою;

− здатність сприймати думку іншого, вести конструктивний діалог з іншими громадянами, громадськими об'єднаннями, з представниками влади.

Має поступово змінюватися визначальний для українського суспільства тип особистості, що передбачає збільшення серед населення частки «золотої сере-

дини» – культурних, розсудливих, усвідомлених, далекоглядних, відповідальних громадян, здатних чути й розуміти, стратегічно мислити, приймати рішення і відповідно до цього діяти. Такий людський тип – одне з найважливіших надбань культури, запорука спроможності нації надати гідні відповіді на виклики сучасності.

Підсумовуючи, варто зазначити, що кожна особа обирає собі власний шлях для досягнення цілей у житті, однак тільки в громадянському суспільстві особа може реалізувати власні цілі.

Література:

1. *Федоренко В. Л.* Інститути громадянського суспільства та інститут громадянських організацій в Україні: теоретико-методологічні та нормативні аспекти / В. Д. Федоренко, Я.О. Кагляк. – [Електронний ресурс]. − Режим доступу: hhtp://www.minjust.gov.ua/20126.

2. *Крюков О.* І. Громадянське суспільство як суспільно-політичне явище/ О. І. Крюков, Т. В. Бєльська. – [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/2/03.pdf

3. Організація громадянського суспільства в Україні та першочергові заходи щодо її реалізації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/documents/14621.html.

4. Організації громадянського суспільства в Україні: правда, брехня та державна статистика // Журнал «Громадянське суспільство». − №. 2(16)/2011.

Бондаренко Є., (обліково-економічного ф-т, І курс)

ПИТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У другій половині XX − на початку XXI століття світ зіштовхнувся з процесом глобалізації, який неминуче охопив усі сфери людського життя, з метою створення єдиної універсальної і глобальної за своїми масштаби системи взаємозалежності країн. У зв’язку з цим постала проблема національної ідентичності, яка й зараз є актуальною для більшості сучасних держав.

Мета роботи – проаналізувати вплив глобалізації на національну ідентичність і визначити особливості її розвитку в складних умовах глобалізації.

Є кілька трактувань поняття *ідентичність*. Цей не дивно, адже як об’єкт дослідження він є багатогранним і складним.

Етимологія слова *ідентичність* (від латинського identicus – однаковий, тотожний) поєднує у собі два значення: перше – тотожність особі самій собі; друге – виняткова однаковість з кимось або чимось.

У філософії визначають кілька підходів до визначення ідентичності: перший розглядає ідентичність як відкриття й утвердження внутрішньої сутності, яка детермінує суб’єкт як особистість; другий підхід наполягає на соціальному характері ідентичності, розглядаючи її як сукупність соціальних відносин, ролей, функцій. Для постмодернізму характерний власний підхід до проблеми іденти-

чності. Він ставить під сумнів саме поняття ідентичності, проголошуючи його міфічний та ілюзорний характер.

Варто зазначити, що сьогодні термін ідентичність навіть помітно витіснив такі звичні поняття, як самосвідомість і самовизначення завдяки ширшому і глибшому характеру позиціонування особистості в навколишньому світі.

У структурі ідентичностей одне з чільних місць посідає *національна ідентичність*. Традиційно під цим поняттям розуміють відчуття колективної належності до конкретної національної спільноти, її культури.

Американська дослідниця Лія Грінфелд визначає 5 найважливіших ознак національної ідентичності. По-перше, це людські переконання: нація існує доти, доки її члени визнають один одного як співвітчизників; по-друге, спільне історичне минуле, спільні обов'язки й уявлення про спільне майбутнє; по-третє, спільні дії, тобто дійова ідентичність, по-четверте, постійне проживання в одній країні і, по-п'яте, спільні характеристики, які об'єднані в поняття національний характер і формують загальнонародну культуру.

Що ж до *глобалізації*, то цей термін епізодично почав використовуватися з кінця 60-х років XX ст. Незважаючи на велике розмаїття думок щодо сутності такого феномену, як *глобалізація*, часу його утворення, перспектив розвитку та впливу на окремі країни, спільною ознакою всіх концепцій є ідея посилення взаємозалежності людства на всіх рівнях: локальному, національному, регіональному, глобальному й у всіх вимірах − економічному, політичному, соціокультурному. Цей процес характеризується швидкістю і динамічністю, а також масовим поширенням інформаційних технологій, що призводить до інтенсифікації спілкування між людьми, зникнення культурних кордонів і зростання міграційних потоків.

Дослідник Ентоні Гіденс зазначає, що в епоху глобалізації *ідентичність* людини усвідомлюється не як «*метафізична константа*», а як «*незавершений проект*». Саме тому людина може почуватися не впевною щодо власної ідентичності. Тому кардинально ускладнюється структура світового розвитку, трансформуються цінності та норми життєдіяльності людей, зазнає змін система взаємодії між ними (*глобальні відносини*).

Безумовно, *глобалізація* впливає на *національну ідентичність*. У світі відбувається трансформація зі стану ізольованих цивілізацій у глобальну внутрішньо пов'язану систему. Серед дослідників є думка про те, що національні держави не витримають натиску глобалізації і, як результат цього, відбудеться утворення так званого *глобального суспільства*. Однак ця гіпотеза є досить суперечливою. І навіть навпаки, *глобалізаційний процес* має супроводжуватися збереженням національної ідентичності людей. Лише глобальне суспільство, яке базується на основі саморозвитку і самозбагачення, може мати місце.

Тому можна сказати, що для національних держав *глобалізація* – це виклик, який перевіряє здатність людей виживати у світі невпинних інтеграційних процесів. Особливо небезпечним це є для молодих держав, які щойно стали на шлях незалежного розвитку. До таких можна віднести пострадянські держави в тому числі й Україну, де можна спостерігати процес *денаціоналізації*.

Література:

1. *Козловець М. А.* Феномен національної ідентичності: виклики глобалізації: Монографія. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 558 с.
2. *Погрібна В Л.* Криза ідентичності і глобалізація суспільства: питання чи відповіді? / В. Л. Погрібна // Вісник Національного університету "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". – 2014. – 1(20). – С. 240−248.
3. *Луцишин Г.* Проблема національної ідентичності в умовах глобалізації / Г. Луцишин. // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. – 2013. – 25. – С. 166−171.

Борищук А.В., (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах кризового стану економіки питома вага у джерелах формування майна підприємств належить кредиторській заборгованості. Це призводить до збільшення фінансової залежності підприємства від кредиторів, тим самим погіршуючи ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість. Саме тому під час аналізу фінансового стану будь-якого підприємства кредиторській заборгованості повинна приділятися належна увага.

Незважаючи на те, що кредиторська заборгованість є досить дешевою і гнучкою формою фінансування та для її використання відсутні жорсткі вимоги до показників фінансового стану, значний її розмір у загальній структурі капіталу пов'язаний із цілою низкою негативних аспектів, таких як: збільшення фінансової залежності від кредиторів, зменшення продуктивності праці та погіршення ділового іміджу підприємства, зменшення можливостей для маневру на випадок непередбачуваних обставин тощо.

Ефективність управління фінансовим станом підприємства визначається аналізом співвідношення його кредиторської та дебіторської заборгованості. У фінансовій літературі існують різні погляди щодо оптимального рівня кредиторської заборгованості, аналіз яких показав, що допустимий рівень коефіцієнта співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості без ризику втрати платоспроможності та значного погіршення фінансового стану підприємства варіюється від 1,0 до 1,1.

Розглядаючи питання впливу кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства, в тому числі визначення гранично допустимого її рівня, вважаємо за доцільне провести аналіз заборгованості на прикладі ПрАТ «МТС Україна».

Порівняльна оцінка дебіторської та кредиторської заборгованості ПрАТ «МТС Україна» за 2014−2016 рр. свідчить про значне перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською. Так, на кінець 2014 року на 1 грн дебіторської заборгованості припадало 2,75 грн кредиторської, у 2015 р. – 3,77 грн а у 2016 р. – 2,15 грн. Враховуючи зазначене, можна стверджувати, що таке спів-

відношення є нераціональним, оскільки кошти, залучені в оборот через розрахунки з кредиторами, є більшими від вилучених коштів у дебіторську заборгованість більше ніж на 10 %.

Якщо ж провести оцінку відповідності показників ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ПрАТ «МТС Україна» нормативним значенням, на які безпосередньо впливає розмір кредиторської заборгованості (коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт покриття, чистий оборотний капітал, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом та коефіцієнт маневреності власного капіталу) та деяким показникам ділової активності (коефіцієнт оборотності активів і коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості), можна зробити висновок, що у 2015−2016рр. спостерігається перевищення короткострокових зобов'язань над обіговими коштами. Це свідчить про дефіцит власного оборотного капіталу за аналізований період і наявність труднощів у підприємства щодо погашення своїх короткострокових пасивів. Крім того, через значні обсяги кредиторської заборгованості наразі відсутні резерви для розширення діяльності ПрАТ «МТС Україна».

Для детальнішого ознайомлення з впливом кредиторської заборгованості необхідно скласти прогнозний баланс ПрАТ «МТС Україна» на 2017 рік, у якому буде враховано оптимальний рівень кредиторської та дебіторської заборгованості і на основі нього провести повторний аналіз показників ліквідності та фінансової стійкості.

Слід зазначити, що даний механізм є досить складним і трудомістким, оскільки необхідно визначити такий рівень кредиторської заборгованості та джерело її погашення, який би позитивно вплинув на показники фінансового стану підприємства. Перш за все, ми пропонуємо погасити частину кредиторської заборгованості за рахунок наявних грошових коштів. При цьому ми визначаємо ту частину коштів, яка б не призвела до втрати ліквідності підприємства. Для досягнення запланованого співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості та приведення негативних показників фінансового стану у межі нормативних значень нам необхідно збільшити суму оборотних активів. В якості джерела поповнення оборотних активів пропонуємо обрати нерозподілений прибуток, частина якого використовуватиметься для скорочення обсягу короткострокової кредиторської заборгованості.

На основі усіх розрахунків ми складаємо прогнозний баланс на 2017 рік з рекомендованим рівнем грошових коштів, кредиторської та дебіторської заборгованостей, який би не створював для підприємства проблем із забезпеченням процесу надання послуг.

Якщо повторно здійснити розрахунок показників фінансового стану, то можна побачити, що усі показники знаходяться у межах норми. Це дозволяє нам зробити висновок про значний вплив кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства і, при дотриманні її оптимального рівня, підприємство є фінансово стійким і володіє високим рівнем ліквідності.

Отже, результати проведеного нами дослідження дозволяють стверджувати, що виникнення кредиторської заборгованості в певних межах є нормальною ознакою діяльності підприємства, але не в тих випадках, коли відбувається її безконтрольне зростання і систематичне несвоєчасне погашення. Тому підприємству необхідно постійно здійснювати аналіз кредиторської заборгованості, оскільки її розмір безпосередньо впливає на його фінансову стійкість, ліквідність, платоспроможність і ділову активність.

Література:

1. *Гринів Б.В.* **Економічний аналіз торговельної діяльності**: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Б. В. Гринів. − 2-ге вид., переробл. та допов. − К. : Центр учбової літератури, 2012. − 392 с.
2. Гнатенко Є. П. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства [Електронний ресурс] / Є. П. Гнатенко, В. В. Волошина // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : Економічні науки. − 2015. − № 1. – С. 38−42. − Режимдоступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2015_1_9
3. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: підручник / Р. А. Слав'юк. – К.: Знання, 2010. – 550 с.

Бородуха Є., Іващенко А., (Науково-навчальний інститут інформаційних технологій в економіці, магістранти)

СЕРВІС ПОБУДОВИ СУЧАСНОГО ЧАТБОТУ

EvgeniyBorodukha, Anastasiya Ivashchenko, (Institute of Information Systems and Technology, master degree)

MODERN CHATBOT BUILDING SERVICES

A chatbot is a service, powered by rules and sometimes artificial intelligence, that you interact with via a chat interface. The service could be any number of things, ranging from functional to fun, and it could live in any major chat product (Facebook Messenger, Slack, Telegram, Text Messages, etc.). People care about chatbots because for the first time ever they are using messenger apps more than they are using social networks. So if you want to build a business online, you want to build where the people are. That place is now inside messenger apps. This is why chatbots are such a big deal. It's potentially a huge business opportunity for anyone willing to jump headfirst and build something people want.

There are two types of chatbots, one functions based on a set of rules, and the other more advanced version uses machine learning. Chatbot that functions based on rules is very limited. It can only respond to very specific commands. If you say the wrong thing, it doesn't know what you mean. This chatbot is only as smart as it is

programmed to be. Chatbot that functions using machine learning has an artificial brain AKA artificial intelligence. You don't have to be ridiculously specific when you are talking to it. It understands language, not just commands. This chatbot continuously gets smarter as it learns from conversations it has with people.

Building a chatbot can sound daunting, but it's totally doable. You'll be creating an artificial intelligence powered chatting machine in no time (or, of course, you can always build a basic chatbot that doesn't have a fancy AI brain and strictly follows rules). You will need to figure out what problem you are going to solve with your chatbot, choose which platform your chatbot will live on (Facebook, Slack, etc), set up a server to run your chatbot from, and choose which service you will use to build your bot.

Today the most popular messengers favor the development of conversational services. To make the process easier they possess an extensive documentation and open application programming interfaces (APIs), which help to easily integrate chatbot application with the messenger platforms. Some of the messenger platforms also possess comprehensive guides on how to create chatbot with the functionality they provide within the platform. Also, most of them have blog sections, where you can find tutorials on chatbot building and updates on the new functionality. There are messengers that are of the most common use in our routine life and explore what they have for chatbot developers like Facebook, Telegram, Kik, Slack.

If you possess a solid background in programming you won't have any problems to build the basic functionality with the help of messenger's API documentation. At the same time, you may want to make it as quickly as possible. Or you may be pretty new in this area and face difficulties while trying to build a chatbot from scratch.

Whatever your issue is – saving time or lacking programming background – picking a chatbot creator may become your solution. In fact, chatbot creators are the platforms where you can build a bot. The platform itself assists you and guides through all the steps of chatbot building. Some of these "chatbot makers" require coding while the rest ones would never ask you to write even a tiny piece of code. Some of the chatbot creators also combine possibilities for making an intelligent chatbot, therefore, releasing you from connecting to the additional services. Great services you can use to build your chatbot: API, Wit, Microsoft Bot Framework, Chatfuel, Botsify.

If you are pursuing high customizability and you don't afraid of coding, there is a bunch of services that can offer you attractive functionality for creating intelligent chatbot systems. The most popular samples, which have a comprehensive documentation part for your quick start: Microsoft Cognitive Services, IBM Watson.

For a modern chatbot maker, there's a vast variety of possibilities to create chatbot with a few financial and time-expenses and you can chose the best chatbot building service for your business with your possibilities.

References

1. Oriol Vinyals, Quoc Le A Neural Conversational Model 2010. 221p.
2. Alan Turing and his Contemporaries. Simon Lavington. 2012. 111p.

3. Conversational Agents and Natural Language Interaction. Diana Perez-marin and Ismael Pascual-Nieto. 2011. 476p.
4. Online Communities and Social Computing. A. Ant Ozok and Panayiotis Zaphiris. 2011. 452p.
5. Sentiment Analysis and Opinion Mining. Bing Liu. 2012. 180 p.

Бородков О.О., (ФЕтаУ, магістрант)

АЛЬТЕРНАТИВНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах ринкової економіки зростає значення інноваційного розвитку, який впливає на ефективність діяльності всього підприємства, а також в умовах конкурентної боротьби інноваційність стає вирішальною передумовою існування та розвитку суб'єктів господарювання.

Актуальним лишається питання вибору ефективного напряму інноваційного розвитку із альтернативних варіантів і дотримання вірного курсу підприємством за допомогою ефективно налаштованої системи стратегічного управління.

Для того щоб обрати найдоцільніший для конкретного підприємства напрямок інноваційного розвитку та розробити відповідні індикатори для системи стратегічного управління, що вказуватимуть на досягнення цілей, основну увагу потрібно приділити таким ключовим аспектам:

✓ розкрити сутність напрямів інноваційного розвитку та надати їх видову характеристику;

✓ провести критичний аналіз класичних і сучасних методик оцінювання інноваційної діяльності та розвитку підприємств і вибору відповідної заданим критеріям стратегії;

✓ охарактеризувати новітні системи стратегічного управління підприємством.

Напрям інноваційного розвитку підприємства – це визначений вектор руху на основі впровадження і реалізації інновацій, які спричиняють поліпшення кількісних і якісних характеристик діяльності підприємства, забезпечують зміцнення його ринкових позицій і створюють умови для прогресивного розвитку.

Дані напрями можна класифікувати за різними критеріями: за масштабами розвитку, за функціональними ознаками, сферою застосування та ін. [1].

Проте, на нашу думку, слід зосередитись саме на довгострокових перспективах для забезпечення розвитку всієї компанії. Нами запропоновано такі види напрямів інноваційного розвитку в контексті саме стратегічного управління:

- сталого інноваційного розвитку (використовують в умовах безперервних і поступових технічних змін);
- проривного інноваційного розвитку (використовують, коли необхідне вміння подолання технологічних розривів, випередження конкурентів);
- послідовного інноваційного розвитку (є використанням результатів спостереження за діями підприємств-лідерів на ринку, що дозволятиме за короткий час відтворити досягнення цих фірм і вийти на ринок слідом за ними);

- абсорбуючого інноваційного розвитку (являє собою «поглинання» кращого досвіду лідерів-інноваторів та, на основі даних бенчмаркінгу, імітацію інноваційних перетворень і спрямування основних зусиль на забезпечення виробництва нової продукції). Яскравим прикладом є стратегії більшості компаній з Китаю.

Після ознайомлення із запропонованим набором альтернативних напрямів, для вибору найсприятливішого, доцільно провести оцінювання рівня інноваційного розвитку компанії. Для цього рекомендується використовувати комплексний підхід з узгодженням кількісних і якісних методів оцінювання між собою та в просторі і часі шляхом розробки системи відповідних показників (KPI).

Чергове завдання полягає у формалізації обраного напряму інноваційного розвитку підприємства через розробку відповідної стратегії та інтеграцію ключових показників щодо її виконання у систему стратегічного управління.

Щодо вибору однієї з існуючих систем стратегічного управління, то кожна компанія обирає найбільш підходящу залежно від сфери та специфіки діяльності, корпоративної культури, доступних ресурсів тощо. Найпоширенішими є Піраміда ефективності, Бортове табло, квантовий вимір досягнень, ECOGRAI, TOPPSystem, ENAPS, AMBITE та ін. [3, с. 111−119].

Найзручнішою сучасною системою показників оцінювання напрямів інноваційного розвитку та стратегічного управління діяльністю підприємства, яка поєднує фінансові та нефінансові індикатори, є збалансована система показників (Balanced ScoreCard – BSC), запропонована Нортоном Р. і Капланом Д.

Збалансована система показників визначає чотири стратегічні сфери, які відображають відповідні перспективи розвитку компанії:

- як оцінюють компанію акціонери (фінансова перспектива);
- як оцінюють компанію клієнти (клієнтська перспектива);
- які процеси забезпечують компанії конкурентні вимоги (перспектива внутрішніх бізнес-процесів);
- наявність программ розвитку, мотивації та зростання (перспектива навчання та розвитку) [2, с. 9−12].

Дана система показників є гнучкою, а для більшої деталізації показників досягнення цілей при переході на відповідний напрям інноваційного розвитку можна додати ще одну підгрупу до BSC – «Інноваційний розвиток» з подальшою імплементацією відповідних показників KPI.

Література:

1. *Ілляшенко С.М.* Управління інноваційним розвитком: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД ”Університетська книга”; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
2. *Каплан Р.* Збалансована система показників. Від стратегії до дії / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. З англ. – 2-е вид. – М.: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2011.– №4.– С. 9−12.
3. *Рыбак О. В.* Теоретические особенности определения контроллинго-вых показателей диагностики результативной деятельности предприятия / О. В. Рыбак // Управленческий учет. – М. : ОАО «Издательский дом «Красная звезда», 2013. – № 12. – С. 110–120.

В.В. Боярчук, (МЕіМ,1 курс)

ПРОТИСТОЯННЯ ЦИВІЛІЗАЦІЙ

Самуель Гантінгтон, американський політолог і соціолог, написав 17 книг політичного характеру (до яких входять «Політичний порядок у мінливих суспільствах», «Третя хвиля демократизації», «Протистояння цивілізацій» та інші).

Вперше теорія зіткнення цивілізацій була оприлюднена самим автором в Американському інституті підприємництва на лекції у 1992, надалі була опублікована у книзі «Зіткнення цивілізацій і перебудова світового порядку» у 1996 році.

Сама теорія полягає у описі моделі світових конфліктів у період після Холодної війни (1953−1985). Згідно з Гантінгтоном на зміну три- та дво-полярності (у вигляді конфлікту ідеологій) приходить багато полярність – що ґрунтується на конфлікті культур-цивілізацій.

Концепція розповідає про причини неминучого зіткнення цивілізацій,про перелік сторін даного конфлікту, характер конфліктів, наслідки цих протистоянь, а також шляхи уникнення конфліктів.

І так,чому ж конфлікт між цивілізаціями неминучий? Цьому питанню є кілька пояснень:

1) реальні відмінності з глибоким корінням у історичному досвіді, мові, культурі, традиціях, релігії,що заважають вести конструктивну взаємодію між цивілізаціями;

2) розвиток засобів комунікації лише підсилює усвідомлення даних відмінностей;

3) світова економічна та політична глобалізація (зокрема європеїзація) створює протидію та викликає відторгнення у окремих цивілізацій, спрямоване на повернення до власної самобутності (ісламський фундаменталізм, азіатизація в Японії);

4) культурні та релігійні особливості менш мінливі, аніж політичні чи економічні, а тому конфлікти на їх основі важко примирити;

5) посилення економічного регіоналізму та його кореляція з самосвідомістю цивілізацій(критерій – успішність).

На думку Гантінгтона, конфлікти відбуваються на двох рівнях – мікро- та макрорівень(глобальний рівень).

Перший випадок притаманний для конфліктів між державами-сусідами або групами всередині держав з різних цивілізацій. Найчастіше такі конфлікти виникають між мусульманами та не мусульманами (міграційні потоки біженців, розповсюдження расизму як наслідку).

У другому випадку проблеми виникають між ключовими країнами у межах цивілізацій. Відповідно масштаби у таких протистояннях більші та проявляються у класичних проблемах міжнародної політики (територіальні суперечки, вплив на дії міжнародних організацій).

Хантінгтон виділяє вісім основних цивілізацій: Західна (Американська), Православно-Слов'янська, Ісламська, Конфуціанська, Індуїстська, Японська, Латиноамериканська та Африканська.

Автор наголошує, що якщо Третя світова війна і буде відбуватися, то сторонами війни і стануть дані цивілізації.

Як уникнути даної ситуації? Гантінгтон пропонує такі методи:

- інтеграція в Західну цивілізацію культури східної Європи та Латинської Америки, тобто ті, які близькі до західної;
- тісні взаємовідносини Європи та США з Росією та Японією;
- запобігання локальних конфліктів що можуть перерости у війни;
- обмеження військової експансії у ісламські та конфуціанські країни;
- використовувати труднощі у взаємодії між ісламськими та конфуціанськими країнами;
- підтримувати групи, які орієнтуються на західні цінності та інтереси в інших країнах шляхом посилення міжнародних інститутів що є представниками даних інтересів.

З чого можна зробити підсумок.

Концепція Гантінгтона є цінною, оскільки він спромігся звернути увагу світу на проблему культур і цивілізацій як повноцінних учасників історичного процесу. Пророблена праця є неоціненним матеріалом для осмислення політичних процесів сучасності, а рекомендації вченого щодо уникнення конфліктів заслуговують на увагу і обговорення.

Дана тема є більш ніж актуальною на сьогоднішній день. Ми можемо спостерігати за ескалацією конфлікту на цивілізаційному рівні між Заходом та ісламським світом, що уже виправдовує цю теорію реаліями сучасності. Кожного ранку ми чуємо новини про етнічні, культурні та релігійні конфлікти та думаємо, чому дані проблеми з'явилися і як вони вплинуть на наше життя. Світ стає все тіснішим, взаємодія між різними культурами посилюється, майже усі країни формують певні агломерації в межах спільних цивілізацій за рахунок основних культурних рис, що пов'язують їх народи. Таким чином країни-одинаки логічно будуть знаходитися у менш оптимальному положенні, ніж ті, що будуть коаліціонерами. На даний момент перед нашою державою як раз і постала чергова (988, 1648) проблема такого вибору (західна та православно-слов'янська цивілізації). Саме від такого вибору та правильних дій у ході його виконання і залежить наше власне майбутнє та майбутнє України.

Література:

1. *Самуель Гантінгтон*. «Зіткнення цивілізацій і перебудова світового порядку» (TheClashofCivilizationsandtheRemakingofWorldOrder) 1996 рік // Журнали "Nation" "ForeignAffairs".

2. Критика Ємельянова у інтернет − ресурсах,опрацювання суті теорії: polityslovo.wordpress.com, http://www.academia.edu, uk.wikipedia.org, commons.com.ua

Бреус М.І. (обліково-економічний ф-т, магістрант)

КЛАСИФІКАЦІЯ МІЖБАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Модернізація вітчизняної облікової системи, запровадження в облікову практику банків Міжнародних стандартів фінансової звітності потребують розроблення науково обґрунтованих рекомендацій щодо застосування в обліковій політиці установи конкретних методів, способів, процедур. Для забезпечення формування достовірної облікової інформації щодо міжбанківських кредитних операцій дуже важливу роль відіграє їх класифікація.

Вітчизняні банки проводять операції із розміщення та залучення кредитних ресурсів з метою отримання прибутку та підтримки фінансової стабільності, а Національний банк здійснює надання кредитів для підтримання стабільності і відновлення фінансової стійкості банків-позичальників і банківського сектора загалом.

Міжбанківські кредитні операції за строками поділяються на коротко- і довгострокові. Короткострокові кредити надаються на термін до 1 року, довгострокові − на термін понад 1 рік.

За впливом на баланс міжбанківські кредити поділяються на активні (операції із надання кредитів Національному та іншим банкам) і пасивні (отримані (залучені) кредити від Національного та інших банків).

За забезпеченням досліджувані операції поділяються на забезпечені заставою (майном, майновими правами, цінними паперами), гарантовані (банками, урядами країн, міжнародними організаціями) та незабезпечені (бланкові). Кредити, які надаються Національному банку України, не мають забезпечення, оскільки НБУ безпосередньо є гарантом повернення отриманих кредитів. Усі кредити, які надаються Національним банком, повинні бути забезпечені цінними паперами або грошовими коштами.

За суб’єктами, між якими відбуваються міжбанківські кредитні відносини, кредити поділяються на операції, учасниками яких є банки та кредитні операції, які відбуваються між Національним банком України та іншими банками.

Міжбанківські кредиті операції, які відбуваються між банками, поділяються відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку банків на кредити овернайт, кредити за операціями РЕПО, короткострокові кредити та довгострокові кредити [1].

Кредитні операції, що проводяться між НБУ та іншими банками, представлені кредитами, що надаються НБУ іншим банкам для відновлення ліквідності і збереження функціонування на ринку банківських послуг. До короткострокових кредитів, що надаються Національним банком, відносяться операції рефінансування та стабілізаційні кредити.

Операції рефінансування через відкриття постійно діючої кредитної лінії рефінансування передбачають надання банкам кредитів овернайт, кредитів рефінансування через проведення кількісних і процентних тендерів, а також кредитів за операціями прямого РЕПО – кредитів, що ґрунтуються на двосторонньому дого-

ворі між НБУ і банком про купівлю Національним банком державних облігацій України з портфеля банку або банківських металів з подальшим зобов'язанням банку викупити ці облігації за обумовленою ціною на обумовлену дату [2].

Стабілізаційні кредити – це вид короткострокових міжбанківських кредитів, що надаються банкам для підтримки їх ліквідності на строк до 90 днів. За проханням банку термін надання стабілізаційного кредиту може бути продовжений за умови, що загальний строк користування кредитом з урахуванням усіх продовжень не повинен перевищувати 360 днів або 450 днів [3].

Довгострокові кредити НБУ надаються на термін понад один рік і включають довгострокові стабілізаційні кредити, довгострокові звичайні кредити, кредити, що отримані Національним банком від міжнародних фінансових організацій.

За методами надання міжбанківські кредитні операції поділяються на такі, що надаються на одну добу у вигляді кредитів овернайт, надаються через відкриття кредитної лінії та кредитування через проведення операцій прямого РЕПО.

Національний банк України на державному рівні регулює міжбанківські кредитні операції. Проте, значним недоліком законодавчого регулювання є відсутність єдиного нормативного документа, що комплексно регламентує механізми міжбанківських кредитних операцій (за винятком механізмів рефінансування банків НБУ). Отже, перед банками постає необхідність у врегулюванні питань здійснення, визнання в обліку і розкриття у звітності міжбанківських кредитних операцій у внутрішніх банківських організаційних регламентах, насамперед, в обліковій політиці банку.

Література:

1. План рахунків бухгалтерського обліку банків України: Затверджено постановою Правління НБУ 17.06.2004 № 280. – [Електронний ресурс]. − Режим доступу: //http://zakon.rada.gov.ua
2. Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи: Затверджено постановою Правління НБУ 17.09.2015 № 615. – [Електронний ресурс]. − Режим доступу:// http://zakon.rada.gov.ua
3. Положення про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України: Затверджено постановою Правління НБУ 13.07.2010 № 327. – [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

Буба М.М., (фінансово-економічний факультет, IV курс)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

В умовах сьогодення перед нашою країною стоїть стратегічне завдання − побудувати конкурентоспроможну ринкову економіку з подальшою інтеграцією в європейське співтовариство, включаючи в перспективі членство України в Європейському Союзі. Однак для практичної реалізації поставленого завдання

необхідно насамперед удосконалити вітчизняну податкову політику – перетворити її з суто фіскального інструмента на ефективній засіб соціально-економічної стратегії держави. Загально відомий світовій спільноті факт, що наша податкова система є однією з найзаплутаніших і найнеефективніших, тому що її ефективність залежить від того, наскільки якісно вона справляється з тими чи іншими викликами, що їй протидіють. А ними на сьогоднішній день, з нашої точки зору, виступають такі проблеми податкової політики України:

1) податкова система характеризується передусім фіскальною спрямованістю, водночас її регулююча функція не зорієнтована на стале економічне зростання;

2) недосконалість податкового законодавства;

3) застосування спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва призвело до використання тимчасово зареєстрованих підприємств великими компаніями для уникнення від оподаткування;

4) витрати на адміністрування окремих податків є значними порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння [1];

5) відсутність стратегічного планування податкової політики;

6) нерівномірний розподіл податкового навантаження між платниками податків;

7) надмірне податкове навантаження на фонд оплати праці, це спричиняє ріст тінізації економіки, рівень якої становить більше 50 % [2];

8) часті зміни у податковому законодавстві;

9) висока залежність від непрямого оподаткування та велика частка податкових пільг.

Податкова політика повинна забезпечити вирішення двоєдиного завдання. З одного боку, це встановлення оптимальних податків, які не стримуватимуть розвиток підприємництва, а з іншого, забезпечення надходження до бюджету коштів, достатніх для задоволення державних потреб. Тому головним завданням податкової політики є встановлення балансу між двома чинниками, якими визначається потреба в податках: необхідністю фінансового забезпечення виконання державою притаманних їй функцій і вирішенням соціально-економічних завдань.

Для розв'язання зазначених проблем доцільно вжити заходи, які могли б удосконалити систему оподаткування:

1) зменшення податку на прибуток підприємств, де доцільно використати досвід розвинених країн в оподаткуванні прибутку підприємств;

2) зменшення ставки ПДВ розширить базу оподаткування за умови скасування всіх пільг;

3) спрощення податкового адміністрування в Україні. Введення аналогу електронної системи сплати податків Великобританії «Єдиний рахунок» [3, с. 137];

4) формування стратегічного податкового планування на 3−5 років, закріплених законодавчо та захищених від змін діяльності Уряду;

5) пропорційне оподаткування населення, введення справедливого податку на розкіш;

6) підвищення податкової культури платників податків.

Література:

1. *Ісаченкова О.Г.* Шляхи удосконалення податкової системи України / О.Г. Ісаченкова, Г.О. Шунькіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 1(6). – С. 45−47.
2. *Удяк В. І.* Напрями подальшого реформування податкової політики України в контексті євроінтеграційних процесів / В. І. Удяк. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – №3. – С. 168–170.
3. Податкова система: навчальний посібник / В. Г. Баранова, О. Ю. Дубовик, В. П. Хомутенко [та ін.] / за ред. В. Г. Баранової. – Одеса: ВМВ, 2014. – 344 с.

Будько А. А., (факультет економіки та управління, магістрант)

ЕФЕКТИВНІСТЬ І РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ: ТОЧКИ ПЕРЕТИНУ

У статті розглянуто специфічні риси понять ефективність і результативність діяльності організації. Виявлено схожість і відмінність між результативністю та ефективністю.

Сучасні організації, не залежно від розміру та форми власності, прагнуть бути ефективнішими та результативнішими. Менеджмент організацій часто приймає важливі стратегічні та тактичні рішення, що дозволяють змінити ефективність і результативність діяльності. Але дуже часто плутають або ототожнюють такі два поняття, як ефективність і результативність, хоча кожен з термінів має різне змістовне навантаження.

Дослідження професора С. Мозас (Mouzas S., Lancaster University Management School), показали, що вхідна інформація для визначення ефективності різниться від інформації потрібної для визначення результативності (рис. 1) [3].

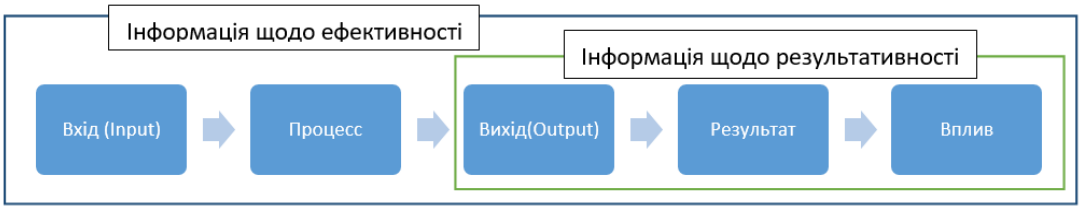


Рис. 1. Ланцюг ефектів

Діяльність організації, що орієнтована на результативність, робить акцент на вироблену продукцію (послуги), продажі, якість, створення доданої вартості, інновації та зниження витрат. Результативність визначає міру, у якій бізнес досягає свої цілі або як вихідна продукція (послуги) взаємодіють з економічним і соціальним середовищем [3]. Ефективність визначає взаємозв'язок між входами та виходами у виробництві, або наскільки успішно вхідні ресурси були трансформовані у вихідну продукцію.

Доктор економічних наук, професор О.І. Олексюк, досліджуючи ефективність діяльності підприємства, стверджує, що це співставлення отриманих результатів його діяльності та обсягів витрат ресурсів, що були понесені підпри-

ємством у процесі досягнення цих результатів [1]. Категорія результативності розглядається як базова, складовими якої у аналітичній залежності є: доцільність, інтенсивність, швидкість, своєчасність, ефективність і технологічність. О.І Олексюк сформував систему тернарних координат вимірювання результативності, яка дозволяє достовірно отримати економічний результат у системі аналітичних співвідношень ресурсів, інформації та часу.

Тобто, ефективність і результативність є різними, але взаємозалежними поняттями. Розглянемо приклади підвищення продуктивності підприємства за допомогою різних альтернатив(табл. 1) [5].

Таблиця 1

	Підвищення ефективності	Підвищення результативності
Дефініція	Дозволяє організації робити той самий обсяг робіт, але з меншою кількістю ресурсів	Дозволяє організаціям отримувати більше доходів, незалежних від вхідних ресурсів
Приклад	Автоматизація процесів. Зміна структури організації/ аутсорсинг	Розширення онлайн-присутності. Детальніше розуміння переваг або поведінки споживача

Організація, обираючи одну з альтернатив може функціонувати ефективно, але не результативно. Метью Карлафтіс аналізуючи це питання дійшов до висновку, що існують різні комбінації щодо ефективності та результативності діяльності, але якщо результативність не досягається, то компанія в довгостроковому періоді збанкротує [2]. Це показано в табл. 2.

Таблиця 2

	Результативно	Не результативно
Ефективно	Успіх за мінімальних витрат, компанія процвітає	Витрати оптимальні, але не вдається досягнути успіху. Компанія повільно банкрутує
Не ефективно	Успіх за великих витратах. Компанія існує	Значні витрати, успіх не досягається. Швидке банкрутство

Отже, фундаментальною різницею між організаційною оцінкою критеріїв ефективності та результативності полягає у тому, що результативність у довгостроковій перспективі має значніший ефект і досягається за допомогою якісної звітності, створення доданої вартості, задоволеності співробітників, взаємодії виробленого товару (послуги) з соціальними та економічними умовами. В той час ефективність визначає взаємозв'язок між входами та виходами у виробництві, або наскільки успішно вхідні ресурси були трансформовані у вихідну продукцію(послуги). Для того, щоб бути конкурентоспроможними, організації повинні прагнути балансу у підвищенні ефективності та результативності.

Література:

1. *Олексюк О. І.* Теоретичні основи оцінки результативності діяльності підприємств / О. І. Олексюк // Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – К. : КНЕУ, 2008. – Вип. 20. – С. 192–202.

2. Karlaftis G. Matthew (2014). A DEA approach for evaluating the efficiency and effectiveness of urban transit systems. European Journal of Operational Research.Volume 152, Issue 2, 16, Pages 354–364.
3. Mouzas S. (2016). Efficiency versus effectiveness in business networks. Journal of Business Research. Volume 59, Issues 10–11, pp. 1124–113
4. Pinprayong B. and Siengtai S. (2012). Restructuring for organizational efficiency in the banking sector in thailand: a case study of siam commercial bank // Far East Journal of Psychology and Business. Vol. 8 No. 2. P. 29-42.
5. Shiva M.S.A. and Suar D. (2010). Leadership, LMX, Commitment and NGO Effectiveness : Transformational Leadership, Leader-Member Exchange, Organizational Commitment, Organizational Effectiveness and Programme Outcomes in Non-Governmental organizations // International Journal of Rural Management. 6(1), 2010: 117–150. DOI: 10.1177/097300521100600106.

Булижко А.С., (Інститут інформаційних технологій в економіці, I курс)

МАТЕМАТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАХИСНИХ ЗАХОДІВ В АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМАХ

У сучасному суспільстві з підвищенням ролі інформації зростає небезпека несанкціонованих дій в автоматизованих системах, що обумовлює необхідність захисту інформації. Однак, застосування захисних заходів не завжди є вигідним та ефективним. Тому актуальним є проведення аналізу ефективності захисних заходів в автоматизованих системах.

Відомо, що головною функцією систем безпеки є протидія загрозам за допомогою людей і техніки. Кожна загроза тягне за собою збитки, а протидія покликана знизити їхню величину, в ідеалі – повністю анулювати збитки.

Для кількісної оцінки здатності системи безпеки до виконання своєї головної функції можна виміряти відносний збиток, якому запобігла система безпеки (рис. 1).

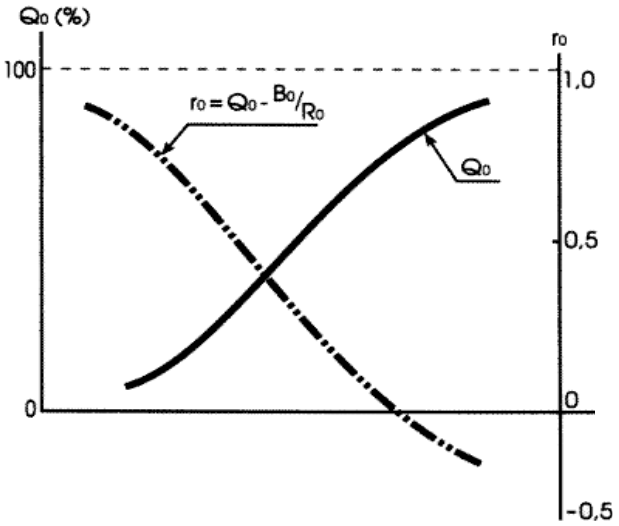


Рис. 1. Типова залежність ефективності Q_0 і рентабельності r_0 захисту від загальних ресурсів

Величина Q_0 − міра загальної ефективності захисту. Чим більше Q_0, тим менший збиток створюють загрози. Звідси мірою ризику є величина (1-Q_0).

Чим вищі витрати на ресурси (B_0), тим більша ефективність захисту.

Проте може виникнути ситуація, коли вартість захисту (B_0) перевищить рівень (R_0) максимального збитку від реалізації загроз.

Цей рівень можна оцінити величиною r_0 − різницею відносного «захищеного» збитку Q_0 і відносних витрат B_0 / R_0 на ресурси. Назвемо цю величину рентабельністю захисту. Якщо вона позитивна (тобто $B_0 <= R_0 Q_0$), то захист рентабельний.

На відміну від ефективності, чим більше витрати (B_0), тим менше рентабельність. Ця протилежність створює неоднозначну ситуацію у виборі стратегії захисту.

Розглянемо типову залежність ефективності захисту (Q_0) і її рентабельності (r_0) від максимального збитку R_0 (рис. 2).

Область рентабельного захисту (B_o □ Q_o R_o)

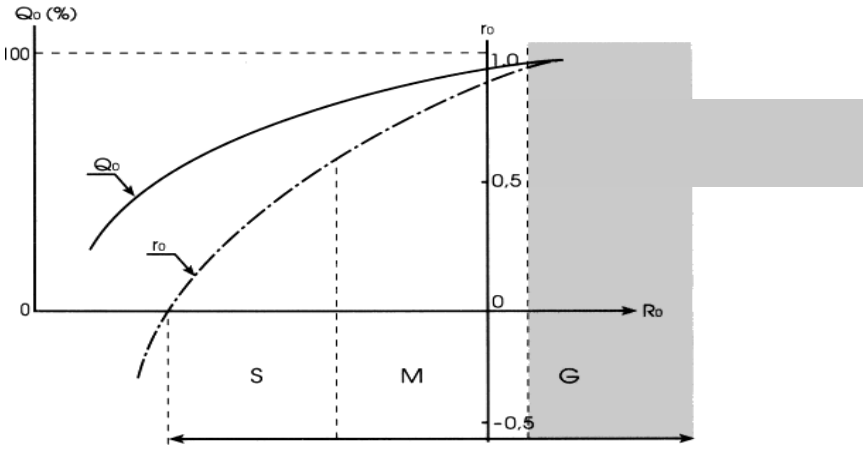


Рис. 2. Залежність ефективності та рентабельності захисту від максимального збитку R_0

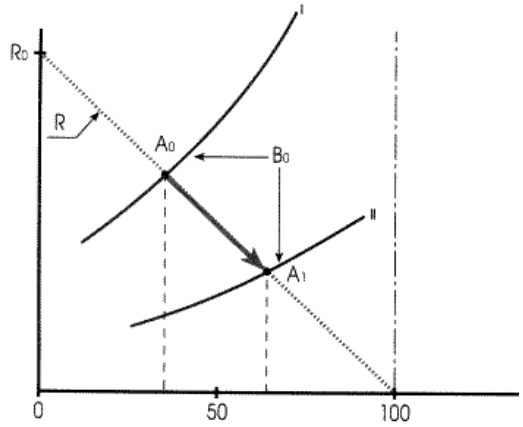
По суті, ця залежність є мірою масштабності бізнесу. Зробити захист одночасно і високоефективним, і високорентабельним під силу лише великим комерційним структурам (область *G*), для яких характерні великі величини максимального збитку. Досить, наприклад, щоб $B_0 = R_0(1-Q_0)$.Тоді якщо $r_0 \to 1$, то $Q_0 \to 1$.

У гіршому становищі опиняються інтереси середнього (область *M*) і малого (область *S*) бізнесу, оскільки через обмеженість ресурсів вибір стратегії захисту складніший.

З метою забезпечення якомога вищої ефективності захисту ідеологія системи безпеки об’єктів середнього та малого бізнесу повинна будуватися на рентабельному захисті лише від окремих видів загроз. При цьому слід економити ресурси, чому можуть сприяти кооперативні форми захисту.

Вигоду кооперативних форм протидії загрозам ілюструє рис. 3. На ньому представлені характерні залежності величини ризику $R = R_0$ (1-Q_0) і загальних витрат (B_0) на ресурси від ефективності автономного (I) і кооперативного(II) захисту.

Економія ресурсів виразиться в тому, що нова залежність (II) виявиться «нижче» вихідної залежності (I), а нова точка перетину кривих (A_1) виявиться правіше колишньої (A_0). Практично це означає, що при збереженні рентабельності захисту збільшується її ефективність. Причому виграш тим істотніше, чим більша економія.



Ефективність Q_0 (%)

Рис. 3. Характерні залежності ризику R і витрат на ресурси B_0 як функцій від ефективності захисту Q_0

Отже, на основі аналізу встановлено, що реалізація захисних заходів для кожного підприємства (об'єкта) різна, відповідно й ефективність таких заходів від несанкціонованого доступу для одних об'єктів буде вища (об'єкти великого бізнесу), а для інших нижча (об'єкти малого бізнесу).

Даний аналіз є дуже корисним для підприємств, адже перш ніж визначитися в питаннях тактики, треба пам'ятати, що вона повинна відповідати стратегії і спиратися на точний кількісний аналіз.

Література:

1. *Грибунин В.Г.* Комплексная система защиты информации на предприятии: уч. пособие / В.Г. Грибунин,Чудовский В.В. − М.: Академия, 2009. — 416 с.
2. *Домарев В.В.* Безпека інформаційних технологій. Системний підхід / В.В. Домарев. − К .: ТОВ ТД Діа Софт, 2004. − 992 с.

Бурма Ю.В., (ф-т економіки та управління, II курс)

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ

Україна – відносно молода держава. Проте протягом усіх років незалежності вона прагне розвивати міжнародні відносини та налагоджувати співробітництво з багатьма країнами. Однією з держав, які проводять активну економічну політику в інтересах України, є Німеччина. ФРН є членом НАТО, ООН, а також належить до країн «Великої сімки», що сприяє тісній взаємодії із країнами-сусідами для вирішення важливих питань. У 2016 році економіка Німеччини встановила рекордні показники по зростанню економіки. Таким чином, ВВП

ФРН у 2016 році досягнуло збільшення на 1,7 % [4]. Це свідчить про укріплення ФРН своїх лідерських позицій. Саме тому, на нашу думку, Україні варто налагоджувати економічне співробітництво із такою країною.

Зовнішньоекономічні відносини між Україною та Німеччиною розвиваються, базуючись на умовах, зазначених у документі «Спільна декларація про основи відносин між Україною та Федеративною Республікою Німеччина». У становленні дипломатичних відносин між двома країнами можна виділити три періоди. Під час **першого** − 1991−1993 рр., відбувалось встановлення зв'язків між державами. Відбувався розвиток співробітництва заради політичної стабільності та послідовних економічних реформ. 18 лютого 1992 року в Україні було відкрито посольство ФРН. Через певний час, а саме 27 травня цього ж року в ФРН з'явилось офіційне представництво України. Починаючи з 1993 року було підписано Угоду про співробітництво у сфері культури, Угоду про сприяння здійсненню і взаємний захист інвестицій тощо. Протягом 1991−1993 року ФРН надала кредити у розмірі 2,7 млрд німецьких марок для розбудови житла в Україні та на підтримку німецьких офіцерів, які на той час проживали на українській території. **Другий період**, 1993−1998 рр., охоплює час становлення партнерських відносин. Велику увагу ФРН приділила питанню приєднання України до Договору про нерозповсюдження ядерної зброї та покращення інвестиційного клімату України. Приватна німецька фірма «Гермес» надала кредитні гарантії, які сприяли розширенню торговельних зв'язків України та ФРН. У 1993 році товарообмін з ФРН склав лише 9 %, у той час як Росія посилювала свої позиції завдяки постачанню до ФРН значної кількості енергоресурсів. Та вже навіть на той час в Україні працювало 150 німецьких фірм і близько 10 спільних підприємств. **Третій період**, який почався у 1999 році зі становленням Берлінської республіки, характеризується поглибленням співробітництва двох країн в ООН, активізацією торговельних зв'язків між містами держав. У цей період можна виділити такі етапи:

− 1998−2004 рр. – було організовано міжгалузеві коопераційні біржі. Проведено науково-практичну конференцію «Проблеми активізації розвитку малого та середнього бізнесу;

− 2004−2014 рр. – у 2004 році відбулося значне розширення ЄС. Однією з пріоритетних країн для інвестування коштів усе ще залишається Україна через географічну близькість;

− 2014−2017 рр. – підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС відкриває нові можливості щодо залучення інвесторів у перспективні галузі (зокрема, пов'язаних із пошуком джерел альтернативної енергетики).

Розвиток економічних відносин між Україною та Німеччиною відбувається у таких формах, як торгівля товарами та послугами, міграція фінансового та людського капіталу, міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини [1]. Німеччина займає лідерські позиції у зовнішньоторговельному обороті України. Частка експорту товарів до ФРН у загальній структурі експорту України в останні роки становила 28−32 % [2]. У 2015 році Німеччина затвердила План дій, який передбачає економічну підтримку для України. Тому за 2015 рік Ук-

раїна отримала від ФРН фінансову підтримку та кредити, які сягають 700 млн євро. Ці кошти були витрачені на реформи децентралізації, перебудову енергетики та запровадження альтернативних джерел енергії. Німеччина є одним з найбільших інвесторів в економіку України [3]. Хоча у 2014 році відбулось різке падіння інвестицій в українську економіку, що пов'язано із корупцією, нестабільною ситуацією на Сході держави та глобальними тенденціями (відповідно до яких, найпривабливішими для вкладання коштів були азіатські країни), проте станом на жовтень 2015 року Німеччина посідала 3 місце за обсягом інвестицій, що надходять в Україну із 138 країн світу. Основні німецькі інвестиції були спрямовані на виробництво металу, каучукової продукції та розвиток оптового та роздрібного товарообороту. Посилюється зацікавленість німецьких інвесторів у фінансуванні проектів, що пов'язані із розробкою нових родовищ нафти (на шельфі Чорного моря), з розвитком транспортного комплексу та у впровадженні наукових розробок.

Проте розвиток економічних відносин між ФРН та Україною стримується через недосконалу законодавчу базу, проблеми із власністю на землю, низький рівень приватизації, високі податки та недостатньо розвинену банківську систему. Тому співробітництво між країнами має подальші перспективи. Для цього Україні потрібно впроваджувати реформи щодо законодавчої бази та боротися із корупцією, яка стримує будь-який розвиток. На нашу думку, Німеччина своїм прикладом може допомогти Україні вийти із кризового стану, а також завдяки фінансовій допомозі сприятиме реалізації інноваційних проектів у різних галузях економіки.

Література:

1. *Коломієць А*. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та Німеччиною. – С. 156.

2. Офіційний сайт статистичних даних по міжнародній торгівлі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tradingeconomics.com/germany/gdp

3. *Хільчевська І.Г*. Європейська інтеграція та Німеччина // Соціально- економічні дослідження в перехідний період: Зб. наук. праць. – Луцьк, 2009. – Вип. XV. – С. 286–291.

4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eurointegration.com.ua/news/-2017/01/12/7060015/

Бурма Ю.В., (факультет економіки та управління, ІІ курс)

ВПЛИВ НАЦІОНАЛЬНОГО МЕНТАЛІТЕТУ НА ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ БІЗНЕС-КУЛЬТУРИ

В сучасних умовах господарювання ефективність діяльності організації визначається не лише фінансовими ресурсами або ж наявністю новітнього технологічного оснащення. Одним з найважливіших чинників успішного функціонування підприємства є корпоративна культура. Дане поняття включає і стиль поведінки працівників, і особливості міжособистісного спілкування персоналу

та їхньої взаємодії з клієнтами, зацікавленість у розвитку підприємства, рівень активності та мотивації [1]. Тому потреба у підтриманні корпоративної бізнес-культури на високому рівні ще більше посилюється в сучасним умовах, за яких поряд із розвитком науково-технічного прогресу відбувається старіння професійних навичок. Саме корпоративна бізнес-культура є рушійною силою підвищення рівня прибутковості організації, що можливе завдяки створенню такої системи цінностей всередині організації, за якої між звичайними працівниками та керівниками панують довірчі відносини, які базуються на партнерстві та лояльності, а персонал ставиться до підприємства як до свого рідного дому. Тому корпоративна культура – це система колективних матеріальних і духовних цінностей, яких дотримується кожен працівник на особистісному рівні. Важливо, щоб корпоративна культура не була нав'язаним атрибутом, а формувалась завдяки думкам та ідеям кожного працівника. Лише за цієї умови можлива єдність між керівниками та звичайними працівниками, а також позитивний розвиток організації за рахунок максимальної самовіддачі та взаємодії заради вирішення складних завдань.

Так як корпоративна культура – це дух організації, то на її формування впливають національний менталітет і національний характер. Чим більшою є спільнота, тим стійкіша культура [2]. Під впливом історичних особливостей у кожної нації сформувався свій, відмінний від інших менталітет. Саме тому корпоративна культура кожної країни також відрізняється. Це проявляється і в стилі поведінки, і в особливостях міжособистісного спілкування працівників, і в системі мотивації. Важливим також залишається ставлення до праці. Відповідно до цієї категорії, працівників можна класифікувати за такими ознаками, як «працьовитість-утриманство», наполегливість, пильність-байдужість. Залежно від відношення до темпу роботи – систематичність або хаотичність; обачність чи схильність до ризику, авантюрність. Можна виділити наступні ознаки, які притаманні для різних ментальностей та характеризують особливості ставлення до праці.

Таблиця 1

Особливості ставленні до праці залежно від певної ментальності [3]

Ментальність	Ознака
Західна (загальна для країн Європи)	Виділення двох категорій: праця та творча діяльність; відмова від виробництва, перехід до ери автоматизації; розгляд праці як допоміжного, а не основного, процесу
Японська	Принципи довічного найму та сприяння у постійній перекваліфікації працівників; фірмовий патріотизм; системи сімейних зв'язків і зрівняльний принцип оплати праці
Американська	Індивідуалізм, формальні зв'язки працівника з фірмою, вузька спеціалізація працівника
Німецька	Почуття обов'язку та ідентифікації з державою
Скандинавська (Швеція, Норвегія, Данія)	Праця, яка вимагає багато часу, зусиль і терпіння; підприємці проводять свою діяльність, враховуючи інтереси державних інституцій
Центрально-Європейська (Польща, Чехія, Угорщина)	Нездатність до високопродуктивної праці (за Вебером), значний вплив державної власності

Тому можна виділити характерні особливості корпоративної бізнес-культури в Україні, які сформувались під впливом радянських ментальних засад. Для радянського працівника притаманні пасивність, хамство, патерналізм, безпорадність. Сучасна корпоративна бізнес-культура розвивається із часів набуття Україною незалежності і поєднує як і ознаки радянського менталітету, так і перейняті особливості європейських країн. Тому українські працівники досить терплячі, прагнуть до розвитку, проте все ще досить безпорадні у вирішенні складних завдань. Так, для українського ринку притаманні кілька мотивацій. Однією із найголовніших є рівень заробітної плати, бонусів і премій. У силу того, що в останні роки фінансовий стан українців погіршився, вони прагнуть знайти найбільш високооплачуване місце роботи з можливістю подальшого кар'єрного росту. Для працівників Заходу головною мотивацією є особистісний розвиток і можливість реалізувати себе у будь-якій сфері. Заробітна плата також досить важлива, але персонал готовий змиритися із її невисоким рівнем, знаючи, що через певний час вони матимуть кар'єрне просування вгору.

Менталітет відіграє одну із найважливіший ролей у розвитку корпоративної бізнес-культури. Проте змінити усталені звичаями особливості таки можна. Тому для того, аби підприємство розвивалось стабільно та зростала ефективність його діяльності, українським підприємцям варто вкладати ресурси в формування та вдосконалення корпоративної бізнес-культури. Це дозволить значно підвищити конкурентоспроможність підприємств загалом і їхньої продукції зокрема.

Література:

1. *Іванченко А.В.* Орієнтація на розвиток персоналу в системі корпоративних цінностей підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – № 4, Ч. 2, Т. 1. – С. 185–190.
2. *Капитонов Э.А.* Корпоративная культура: теория и практика / Э.А. Капитонов, Г.П. Зинченко, А.Э. Капитонов. – М. : Альфо-Пресс, 2005. – 351 с.
3. Корпоративна культура / за ред. Г.М. Захарчин / Навч. пос. – Львів, 2011. − 317 с.

Бучинчик І. О. (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, ІІ курс)

RESPONSIBLE CONSUMPTION ON THE PATH TO SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH

At the current stage of economic development there arises a need to provide a sustainable approach towards all economic activities, including consumption. This facet relies on all humans, rather than the government. However, the government still has a major impact on forming a demand for certain commodities submitted to the market. The goods we choose to purchase have an instant effect on the pattern of sustainable consumption. The outcomes it may lead to include: polluting the environment and effecting the sustainable economic growth. Thereby the decision making process of buying a certain product has a tremendous value for economy. The

primary task to be fulfilled by economy nowadays is sustainably meeting the needs of consumers. Sustainable approach to consumption stands for preservation of food, water and energy supplies for the future generations. Contribution to the sustainable development wasmade by A. A. Leiserowitz, R. W. Kates [1], J. H. Hulse [2], Lucia A. Reisch, Maurie J. Cohen, John B. Thøgersen, Arnold Tukker [3]. In Ukraine the issue is studied in scientific research by T. I. Lunkina [4], Vergun, Tarasenko [5], S. M. Didukh [6].

In an attempt to facilitate the process of better understanding and solving the problem of sustainable consumption, this paper proposes an analysis of people's perception of the issue and their willingness to undergo a certain transition in order to switch to responsible consumption.

The Global Goal №12 is to ensure sustainable consumption and production. Every purchasing decision we make has an impact on environment. In turn, environment is one of the three pillars of sustainability: society, economy and environment. Thereby, the link between economy and environment is crucial on the path to sustainable economic growth.

Nowadays, the question of raising awareness among consumers on the topic of the influence of food and other goods on human health and the environment is fundamental. Therefore, we conducted a survey of 100 respondents from Kyiv National Economic University and European University in Kyiv.

Results showed that 61 % of respondents agree to pay more for fruit and vegetables that have been grown without the use of chemical fertilizers and crop protection chemicals. But, unfortunately, only 18 % get enough information about food, they chose to purchase. 81 % of respondents understand the importance of conservation and careful attitude to natural resources such as drinking water, so they choose not to buy a product if they knew that its production affects the quality of drinking water in Ukraine. 37 % prefer products of local production, 24 % use canvas tote bags instead of plastic bags when they go shopping to the store. Just over half of the respondents (51 %) understand that the problem of sorting garbage is relevant, so they throw away batteries into designated disposal sites. At the same time about the same number of respondents (54 %) are not willing to give up the consumption of goods, which affect the ozone layer.

A necessity of implementing alternative sources and natural, organic materials is significant. We, as purchasers, have an immense power to regulate the situation on the market and we should use it properly. We should rather create demand for the products of companies with a social corporate responsible approach, which produce their goods without harm to the environment and are guided by fair trade principles. This will create a shift in supply pattern and provide a sustainable economic growth for engaged countries.

The emphasis of sustainable economic growth is mainly concentrated on the environmental aspects, alternative energy sources and responsible consumption. The perception of sustainable development and its dependence on the production of goods and services in Ukraine is low. The relevant areas for further research are combining responsible consumption and sustainable economic growth, as they rely on each

other. The government should implement the strategies of providing information to consumers, prompt close corporations to conscious production of goods and services and introduce mechanisms to attract manufacturers to the development of sustainable economic growth strategies.

References

1. Kates R.W., Parris T.M., Leiserowitz, A.A. "What is Sustainable Development? Goals, indicators, values, and practice", Science and Policy for Sustainable Development, 2005, 47(3): 8-21.

2. Hulse J. H. Sustainable Development at Risk: Ignoring the Past. / J. H. Hulse — New Delhi: Cambridge University Press India Pvt. Ltd. Ottawa: International Development Research Centre, 2007, 390.

3. Lucia A. Reisch, Maurie J. Cohen, John B. Thogersen, Arnold Tukker, Sustainable Consumption: Research Challenges, available at: http://www.mistra.org/download/-18.1b871821571aeed5fd4122/1474388727171/Background+paper+Sustainable+Consumption.pdf

4. Lunkina T. I. Sustainable economic growth in Ukraine: essentiality and value, Visnuk of Agricultural Science in Black Sea region (in Ukrainian), 2013, 35-41, available at: http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/VANP-2013-2-72/visnik_2013-2-72_35-41.pdf

5. Vergun A. M., Tarasenko I. A. Concept of sustainable development in the globalization, Economic Questions and Enterprise Management, Visnyk of Kyiv National University of Technologies and Design №2, 2014, 207-218.

6. S. M. Didukh, The strategy of the sustainable development of enterprises for the production food and beverages, 2015, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/115.pdf

Васільєва Д.С. (ф-т маркетингу, II курс)
Vasilieva Daryna

THEROLEOFMOBILEAPPLICATIONS IN INNOVATIVE MARKETING
РОЛЬ МОБІЛЬНИХ ДОДАТКІВ В ІННОВАЦІЙНОМУ МАРКЕТИНГУ

What is responsible for the future of the company? – Marketing. What is thfuture of marketing in the XXI century? – Mobile space.

As the target of every company is to sell its product or service, and this deals with marketing, innovative processes in this department are obligatory to implement.

In our days mobile applications have becomevery powerful tools of innovative marketing. Because the mobile phone is often more available than other electronic device.

Mobile application is a software designed for working with smartphones, laptops and other mobile devices that can be downloaded from the Internet.

For companies mobile application is the ability to send messages offering various promotions and interesting proposals, the application is a constant contact with the client (chat, comments, etc.), a questionnairethat can be analyzed and serves as informationalbase of the tastes and interests of buyers, it is also a bonus program (10 bonus if you buy smth and so on), it is possible to perform all operationsvirtually (selection, ordering, payment), it can become a way of advertisment of your new products or services. The most important attribute of mobile applications is a direct relationship between client and company that enables personal approach to each.

According to the online project " Marketing Encyclopedia, 1998-2017" at the end of 2016 the share of mobile requests in Ukraine was 40 %, this means that 40 % of customers use mobile devices to find goods in Internet before buying. So this is the part of buyers stays for you only potential, not real. Therefore it is necessary to invest in the development of a mobile application. However, the implementation of mobile application can be relevant only for the B2C market participants (companies that sell clothing, cosmetics, books, accessories, food, service providers: hairdressers, taxi service, catering, telephone operators, banks).

According to AppStore, among the most popular Ukrainian mobile applications in the AppStore are just shoppingapplications and organizations which distribute goods. Such as OLX, AliExpress, Lamoda, Rosetka, All sales, Nova Pochta and so on. Now then, that's a good provement of popularity and frequent using of this marketing tool.

How to promote a mobile app?

You may tell your client about that in every convenient moment, but if the opportunity does not appear, mobile app advertising must also be placed in a "mobile", in social networks that are so often used by Ukrainians . Facebook, Instagram are the most popular networks in Ukraine. Each network can advertise and promote your own product. Each social network fits to a certain target audience (age, status, payment capacity and interests). However, Instagram is winner in race "productivity of advertising", which can improve downloads of your mobile app up to 60 %. The big advantage of advertising on social networks is the ability of sharing informationimmediately (likes and reposts). It's also possible to place app's advertisement in the download resources such as App Store and Play Market.

So, creating an advertising in social networks, it's important to remember, that a picture should be bright and followed by catch-phrases that will attract attention. Your ad will remain in memory in this case.

You should also make the right decision, choosing community groups, where you will place your promotion. For example, if your business is restaurant, café, foodshop or smth like that, it will be useful to set publicity in groups, which make posts of cooking, beautifully made dishes, events and so on.

According to statistics published by Tune in Summer 2016,37.3 % of downloaded applications were preceding coustomers'choice, namely, customers were in the same theme-area with mobile applications (it could be requests to Google, seen promotion in social networks' groups). 31 % – downloaded applications by friend's recommendation (by word of mouth transmitting, sharing in social networks by reposts). 20,2 % of app were downloaded because permanent customers of the companies wanted to get services on mobile. 6.5 % were downloaded because app looked interesting. 5 % of app were downloaded for other reasons. We can see advertisment plays the key role.

So, the last important issue is appearance of the mobile application. In the technical part the information about the developer, the price must be specified. Let us pay attention to designer partof app. There are some rules:

• Avoid transparency and small items on your app icon;

• Add video describing app. It should contain the most important information in the first 5 seconds of video.

• The optimal frequency of usekeywords is 4-5 for 4000 characters.

• The presence of bright colors in the design of icons, usually the logo of the company is used.

Mobile application will be a major step towards the development of innovative marketing activitiesin your company.

References:

1. Интернет-проект «Энциклопедия маркетинга», 1998−2017.
2. https://uk.wikipedia.org
3. http://www.marketing.spb.ru
4. «300 ключевых вопросов маркетинга», Филип Котлер.
5. https://itunes.apple.com
6. https://play.google.com

Василенко М.В. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Життя – це найцінніше, що є у людини. Страхування життя – це фінансова підтримка, захист, що гарантує громадянам довгострокову матеріальну підтримку, дає можливість вберегтися від наслідків небезпечних подій, уникнути значних фінансових витрат і зберегти життя. Досвід розвинених країн світу свідчить, що страхування життя – один із важливих елементів соціального захисту населення. Воно гарантує отримання коштів незалежно від допомоги, що надається згідно з системою державного пенсійного та соціального страхування.

В Україні обсяги валових страхових премій зі страхування життя щорічно збільшуються. Так, у 2016 р. розмір премій становив 2756,1 млн грн, що на 26,0 % більше, ніж у 2015 р. Це означає, що страхування життя набуває популярності у населення, проте не швидкими темпами. У структурі надходжень валових страхових премій у 2016 р. найбільшу частку (95,7 %) становили премії, сплачені страхувальниками − фізичними особами; частка премій, сплачених страхувальниками – юридичними особами становила 4,3 %. Лідерами за обсягами надходжень страхових премій у цьому сегменті є страхові компанії «МетЛайф», «ТАС», «ПЗУ Україна страхування життя», «АСКА-ЖИТТЯ» (табл. 1).

Таблиця 1

Страхові премії зі страхування життя в Україні у 2014−2016 рр., тис. грн

Назва компанії	2014	2015	2016
ПрАТ «МетЛайф»	319 320,00	416 540,00	621 024,00
АТ СК «ТАС» (приватне)	209 464,00	257 637,00	285 857,00
ПрАТ СК «ПЗУ Україна страхування життя»	-	177 819,40	239 520,90
ПрАТ УАСК «АСКА-ЖИТТЯ2	183 442,00	140 358,00	180 837,00
ПрАТ СК «КД Життя»	18716	24 248,00	24 442,00
ПрАТ СК «Теком-Життя»	1833,5	1 708,90	1 841,20
Разом	732 775,50	1 018 311,30	1 353 522,10

Джерело: складено за даними [1].

Страхування життя є одним з основних інструментів системи соціального захисту та соціального забезпечення населення. У більшості країн світу відмовилися від ідеї тотального соціального забезпечення населення за рахунок суттєвого перерозподілу національного продукту через державний бюджет. Держава гарантує лише мінімальний соціальний стандарт, а решту соціального забезпечення перекладено на населення та недержавну соціальну інфраструктуру. Важливо було б, щоб в Україні підприємства виділяли кошти на створення соціальних гарантій для своїх працівників і додаткового пенсійного забезпечення через недержавну соціальну інфраструктуру на базі страхових компаній, тому що переважна більшість населення має незначні доходи, і не має можливості виділяти кошти страхування.

Зауважимо, що в Україні частка премій зі страхування життя у загальному обсязі премій є незначною. Якщо в загальносвітовому масштабі майже 3/5 загального обсягу зібраних страхових премій припадає на страхування життя, то в Україні – лише 1/30 (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика різних країн світу
за обсягом зібраних страхових премій, млн дол. США

Країна	Загальні види страхування	Страхування життя	Валові зібрані премії	
			Всього	Частка у світі, %
Україна	3276	310	3586	0,08
Аргентина	13,957	3,359	17,317	0,37
Польща	9,729	8,355	18,084	0,39
Фінляндія	5,243	22,363	27,606	0,59
Південна Африка	9,565	44,556	54,121	1,17
Австралія	32,667	45,641	78,309	1,69
Нідерланди	75,135	26,005	101,14	2,18
Канада	52,334	73,010	125,344	2,70
Південна Корея	91,204	54,223	145,427	3,13
Німеччина	132,813	114,349	247,162	5,33
Франція	94,598	160,156	254,754	5,49
Китай	125,844	152,121	277,965	5,99
Великобританія	106,75	222,893	329,643	7,10
Японія	108,773	422,733	531,506	11,45
Сполучені штати	726,397	532,858	1259,26	27,13
Всього у світі	2032850	2608091	4640941	100

Джерело: складено за даними [2].

Дані табл. 2 свідчать, що за розміром валових страхових премій Україна набагато відстає від провідних країн світу і знаходиться приблизно на одному рівні з Перу, Угорщиною, Мальтою. Таким чином, Україна має можливість досягнути тих успіхів, що і зарубіжні країни у сегменті страхування життя, але для цього необхідно врахувати ряд негативних чинників, які потребують вирішення, як страховими компаніями, так і державою в цілому.

Отже, держава повинна бути зацікавлена у розвитку страхування життя, адже воно є джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів, а також доповнює систему захисту та підтримки рівня життя громадян за рахунок самих громадян, тим самим, тягар соціального забезпечення населення перерозподіляється між державою та страховим ринком.

Література:

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. – Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.
2. International Insurance Fact Book 2015 – Internatiolan Institute – 2015. – 110 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/international_insurance.

Вацюк А. В. (ф-т економіки та управління, I курс)
Vatsiuk Alina

CURRENT CONDITION OF INVESTMENT IN UKRAINE AND ITS DEVELOPMENT ASPECTS

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Today Ukraine is on the verge of the important changes and before the questions requiring solutions. An important factor in making decisions about the future of our country independently is the economic stability and lack of pressure from other countiers. Absence of pressure from the donor-countries, and the politically interested countries, directly depends on the economic level of the country and stability in all spheres of life. Investment activity is an essential part of the economic growth and independence, foreign investment is also considered to be this necessary part.

An important contribution to the research and development of theoretical knowledge and practical recommendations for investments and investment activities was made by foreign and Ukrainian scientists: John. Hitman, J. Blank, P. Massa, M. Karkovych and R. Levine, S. Savydes A. Ang and Knut N. Kjaer, Eugene F. Fama and Michael C. Dzheksen, A. Muzichenko, J. P., O. Prodius, but I have processed the latest data on investment activity in Ukraine and decided to represent them in this article.

Investment activity is the basis of social production and progress of the country, so researching the problems of investment activity, reasonable use and application of investments can help to solve the economic crisis in Ukraine.

Having processed data of the State statistics service of Ukraine on investment activity for the 2016 year, we can trace the following tendency of the distribution of capital investments between sectors of economic activities. The main part of capital investments falls on the industry (33,4 %), agriculture, fisheries and forestry are on the second place (14.5 %), and construction is the third (13.7 %). Ukraine has a strong industrial base that requires development and improvement. It is therefore necessary to invest in the sphere of economic activity. Undoubtedly, the driving force of the development of the economy of our country is industry. Therefore, it is not surprising that the country's leadership is focused on this sphere of economic activity, which takes away the major part of capital investments (over 30 %).

The great part of capital investments in the processing industry belongs to metallurgy, food industry, chemical industry and machine-building complex. But at the same time, the general part of capital investments in machinery is low enough.

So, in 2010-2014, it was 6.9 % and in 2014 – 7.4 %. Comparing these numbers with France in the same period, where it is 20 % we can say that Ukraine should invest more in machinery. The engineering sector is the main driving force for scientific and technical progress. This branch provides the technical modernization of production in all other sectors: the creation of new types of equipment, machinery, tools, appliances and tools. Therefore, investment in the industrial sector, and particularly in the engineering sector contributes to the progressive movement in other sectors of the economy, which in turn increases the economic level of the country. Sectoral distribution of investments in fixed capital is not the best: investment in industry does not reach even the half of investment, at the time, when industry is the main economic sector; agriculture has a huge potential, but investment does not allow this industry to evolve effectively.

In the ranking of ease of doing business compiled by the World Bank, Ukraine ranked 83rd, which is 4 positions higher comparing to the previous year. In the Doing Business report 2016 notes that the major reform that has helped the promotion of Ukraine in the rating, is the simplification of business registration. Therefore, in the field of business registration Ukraine took 30 place, 40 positions higher compared to the previous year. This reform reduced the time for registration of companies and cancelled the fee for state registration of business. To improve the investment climate in Ukraine it is necessary to develope the legislative and institutional base to attract both domestic and foreign investors, which will help to stimulate the investment activity, accelerate economic development and improve the competitiveness of the domestic economy.

According to the reports of the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine, there were created a number of measures to increase investment attractiveness of Ukraine and to improve the investment climate of the country. Among these are:

• national regime of investment activities was created for foreign investors, that is, they receive equal rights with the Ukrainian investors, and foreign investments are not subject to nationalization;

• if foreign investors terminate their activities in Ukraine, the country guarantees the return of their investments with certain features. Transfer of profits abroad, which are the result of investment activity on the territory of Ukraine, is also guaranteed to be unhindered and immediate,;

• to improve the protection of foreign investments by the Law of Ukraine from 16.03.2000 № 1547 ratified the Washington Convention 1965 on the procedure of the resolution of investment conflicts between countries and foreign subjects;

• the signing and ratification of the Verkhovna Rada of Ukraine the intergovernmental agreement about facilitation of development, attraction and mutual protection of investments with more than 70 countries;

• cooperation with the international market, facilitation of Ukrainian exporters, attraction of direct foreign investments into the economy of Ukraine.

These activities should result in the improving the investment climate of Ukraine and positive influence on increasing foreign investments and capital investments in country's economy. Ukraine has all the resources to perform these tasks, the main

obstacle is the reluctance of the authorities to create a country for people, to give up their privileges and to reduce the level of corruption depending only on them. The economically active population will begin doing steps, in my opinion, only when they see real changes among the authorities. Therefore, the cooperation with foreign investors depends on the political situation in Ukraine.

References:

1. Звіт Міністерства закордонних справ України про «Інвестиційний клімат в Україні». – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat
2. Офіційний сайт державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

Вдовиченко А. В. (ф-т маркетингу, ІІІ курс)

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВПЛИВУ POS-МАТЕРІАЛІВ НА КУПІВЕЛЬНУ ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ

Завданням проведеного дослідження булопроаналізувати обсяги збуту до та після проведення реклами товару у місці продажу із застосуванням POS-матеріалів; розкрити особливості ставлення до них споживачів; визначити їх вплив на імпульсивність купівельних рішень та охарактеризувати їх дію щодо привертання уваги споживачів.

Для досягнення поставленої мети та завдань проведено кабінетні та польові дослідження. Збір первинної інформації здійснювався методами опитування та спостереження.

Нами були висунуті 11 гіпотез стосовно аналізу даних щодо обсягів збуту, опитування покупців і спостереження за ними.

Вибірка: чоловіки та жінки від підлітків до осіб похилого віку, відвідувачі відділу молочної продукції супермаркету «ЕКОмаркет».

POS-матеріал, який ми досліджували – це ай-стоппер «Шопінг на десерт» від ТМ «Дольче».

Результати нашого дослідження стосовно завдань і висунутих гіпотез.

Гіпотеза №1. Обсяги збуту молочних десертів ТМ «Дольче» протягом одного тижня, коли був наявний ай-стоппер, більші ніж за такий же час, коли він був відсутній.

Отримавши дані про обсяги продажу, з’ясували, що за тиждень, коли застосовувався POS-матеріал, обсяг продажу був більшим на 56,6 %.

Таким чином наша перша гіпотеза була підтверджена.

Гіпотеза №2. Більшості покупців невідома суть поняття «POS-матеріали».

Далі ми провели опитування 52 осіб протягом 2 тижнів, тобто в період наявності POS-матеріалу ТМ «Дольче».

Отже, 73 % респондентів визнали, що їм невідома суть поняття «POS-матеріали». Тож наша друга гіпотеза була підтверджена. І нами були надані роз’яснення задля адекватного рівня відповідей на такі питання.

Гіпотеза №3. Більшість покупців завжди звертають увагу на POS-матеріали.

Наша третя гіпотеза про те, що більшість покупців завжди звертають увагу на POS-матеріали була спростована, так як 63 % респондентів вказали, що лише іноді звертають увагу на POS-матеріали, а 14 % респондентів ніколи не звертають на них увагу.

Гіпотеза №4. Більшість покупців сприймають активне використання POS-матеріалів компаніями позитивно.

Вона була спростована, оскільки 50 % респондентів зазначили, що сприймають активне використання POS-матеріалів компаніями нейтрально.

Гіпотеза №5. Застосування ТМ «Дольче» яскравих POS-матеріалів впливає на її виділення ними серед інших ТМ, позитивніше її сприйняття більшістю покупців.

65 % респондентів визнали, що застосування яскравих матеріалів впливає на її виділення ними серед інших ТМ, позитивніше її сприйняття, тож наша п'ята гіпотеза була підтверджена.

Гіпотеза №6. Для більшості покупців придбання молочного десерту ТМ «Дольче» було імпульсивною покупкою.

Гіпотеза підтвердилася, оскільки 71 % респондентів визнали, що молочний десерт ТМ «Дольче» не входив до запланованих для покупки товарних категорій.

Гіпотеза №7. Визначальним фактором імпульсивної покупки десерту ТМ «Дольче» став POS-матеріал – ай-стоппер «Шопінг на десерт».

Серед покупців, для яких молочний десерт ТМ «Дольче» не входив до запланованих для покупки товарних категорій, 70 % опитаних зізналися, що основним фактором цієї покупки стала наявність ай-стоппера, тому наша сьома гіпотеза була підтверджена.

Гіпотеза №8. Протягом одного тижня, коли був наявний ай-стоппер, в середньому більша кількість людей зупинилася біля полиці молочних десертів ТМ «Дольче», ніж протягом одного тижня, коли він був відсутній.

Спостереження проводилося кожного дня з 17.00 до 19.00 протягом одного тижня, коли був наявний ай-стоппер, та коли він був відсутній.

Середня кількість людей, що зупинилися біля полиці молочних десертів ТМ «Дольче» без ай-стоппера становила 4 особи, а протягом тижня з ай-стопером − 9 осіб. Тож наша восьма гіпотеза була підтверджена.

Гіпотеза №9. Протягом одного тижня, коли був наявний ай-стоппер, в середньому більша частка людей, які проходили через відділ молочної продукції, зупинилася біля полиці молочних десертів ТМ «Дольче», ніж протягом одного тижня, коли він був відсутній.

Відповідні частки становили 18 і 39%. Тому дев'ята гіпотеза також підтвердилася.

Гіпотеза №10. Протягом одного тижня, коли був наявний ай-стоппер, в середньому більша кількість людей поклали в корзину молочний десерт, ніж протягом одного тижня, коли він був відсутній.

Відповідна кількість людей становила 3 та 5 осіб. Десята гіпотеза була підтверджена.

Гіпотеза №11. Протягом одного тижня, коли був наявний ай-стоппер, в середньому більша частка людей, які проходили через відділ молочної продукції,

поклали десерт ТМ «Дольче» в корзину, ніж протягом одного тижня, коли він був відсутній.

Відповідні частки становили 13 та 21 %. Тож наша остання гіпотеза також була підтверджена.

Отже, оскільки попит серед населення на молочні десерти загалом, і зокрема на ТМ «Дольче», в нинішніх економічних умовах є не таким високим, яким міг би бути, то ширше застосування POS-матеріалів виробниками молочних десертів є перспективним напрямком. Недарма у нашому дослідженні виявилося, що 65 % із загальної кількості опитаних визнали, що застосування ТМ «Дольче» яскравих POS-матеріалів впливає на її виділення ними серед інших ТМ, позитивніше її сприйняття.

Центральне завдання POS-матеріалів – підвищити обсяги продажу конкретної марки, товару (групи товарів) у конкретному магазині. І справді, як ми виявили, за рахунок застосування ай-стопперу обсяг продажу молочних десертів зріс. Це пов'язано з тим, що молочні десерти рідко є запланованими покупками, а скоріше імпульсивними.

Крім того, ай-стоппер сприяв тому, що в середньому більша кількість людей зупинялася біля полиці молочних десертів «Дольче», а також більша частка людей, з тих, які проходили через відділ молочної продукції, клали десерт ТМ «Дольче» в корзину.

На нашу думку, і враховуючи результати дослідження, наразі виробникам молочних десертів слід використовувати POS-матеріали, які інформують покупців щодо можливостей вигоди або економії. Тому, навіть нестандартний цінник, воблер чи стікер матимуть ефект підвищення обсягів продаж.

Література:

1. *Ананьева Н.В*. Влияние POS-материалов на повышение объема продаж. – [Електронний ресурс] / Н.В. Ананьева // Перспективы науки. – 2015. − № 5(68). – С. 78–81. – Режим доступу: http://elibrary.ru/download/17979867.pdf

2. *Голубцова Е.А*. POS-материалы: реклама в местах продаж. – [Електронний ресурс] / Е.А. Голубцова, Е.А. Дуева // Постулат. – 2016. − №11. − Режим доступу: http://e-postulat.ru/index.php/Postulat/article/view/222/236

3. *Денисова В. В*. Роль POS-материалов в продвижении продаж. – [Електронний ресурс] / В.В. Денисова // Огарев-online. – 2014. – №17. – Режим доступу: http://journal.mrsu.ru/wp-content/uploads/2014/06/2Denisova-V.-statya-1.pdf

4. *Діброва Т. Г.* Принципи організації маркетингових комунікацій у місцях продажів. – [Електронний ресурс] / Т. Г. Діброва // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2009. – № 6. – С. 270–273. – Режим доступу: http://ela.kpi.ua/bitstream/-123456789/6340/3/270-273.pdf

5. Оформление места продаж. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://podstavki.ru/pos-materialy-sredstva-oformleniya-mest-prodazh-pos-ili-pos-materials.pdf

6. Рынок молочных десертов. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.marketing.spb.ru/mr/food/milk_dessert.htm

7. Что такое POS-материалы и как с их помощью увеличить продажи? − [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.azconsult.ru/chto-takoe-pos-materialy-i-kak-s-ix-pomoshhyu-uvelichit-prodazhi/

Вдовиченко А.В. (ф-т маркетингу, 4 курс)

ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Венчурний капітал слугує джерелом фінансування передусім нового бізнесу та інноваційних проектів з відносно високим ступенем ризику. Водночас венчурне інвестування відображає економічні відносини, що виникають між венчурним інвестором як джерелом формування венчурного капіталу, венчурним фондом як формою його накопичення, венчурним капіталістом як елементом управління, і об'єктом інвестування (інноваційним підприємством-реципієнтом, що залучає грошові ресурси).

Венчурний капітал почав застосовуватись у США з середини 1950-х рр., у Європі він з`явився дещо пізніше, наприкінці 70-х, а в Україні розвиток венчурного бізнесу почався в 1992 р. після підписання угоди про створення Фонду «Україна», який став першим венчурним фондом у нашій державі. Однак, і досі венчурне інвестування в українських реаліях знаходиться на стадії раннього розвитку [1, с. 191].

Тож, венчурне інвестування в Україні здійснюється за допомогою інститутів спільного інвестування (ІСІ). Однак створена українським законодавством модель венчурного ІСІ (венчурного фонду) являється нераціональною, в тому числі і для інноваційного інвестування, в силу таких причин: високий ступень звітності, фінансового моніторингу та ліцензійних умов; об'ємна структура суб'єктів управління ІСІ, які, зазвичай, не спеціалізуються на інноваційній сфері; значні витрати на управління; відсутність чітких і прозорих механізмів контролю за діяльністю компанії з управління активами, або венчурного капіталіста з боку учасників ІСІ; порівняно високі бар'єри для входження (зокрема, мінімальний розмір активів ІСІ має становити 1250 мінімальних заробітних плат); недосконалість існуючої методики оцінки активів тощо [3]. Динаміку кількості венчурних ІСІ та вартості їхніх чистих активів за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу наведено на рис. 1.

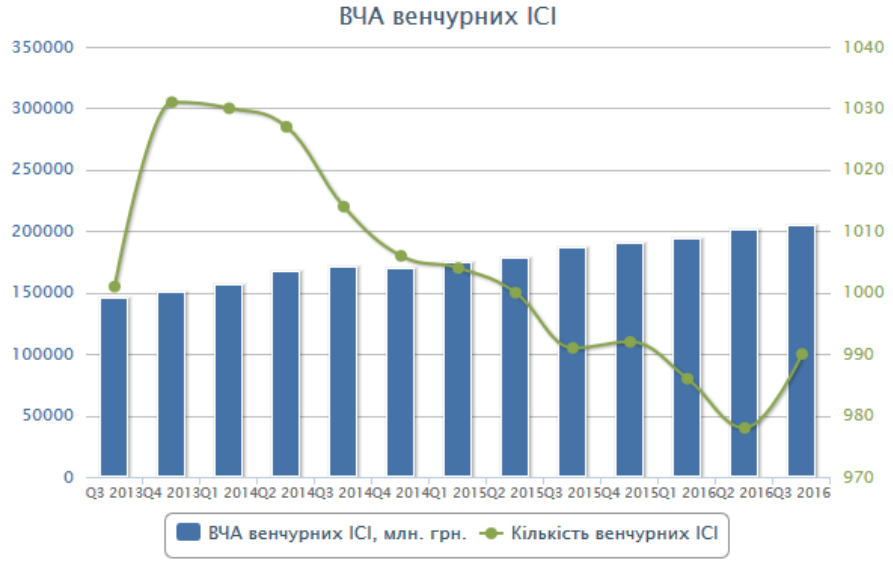


Рис. 1. Динаміка кількості та ВЧА венчурних фондів у 2013-2016 рр. [4]

Тобто, спостерігається тенденція до зростання вартості чистих активів (ВЧА) венчурних ІСІ (більша на 40,49 % у 3-му кварталі 2016 р. у порівнянні з 3-ім кварталом 2013 р.) та поступового скорочення їх кількості (990 од. у 3-му кварталі 2016 р. у порівнянні з 1031 од. у 4-му кварталі 2013 р.).

Венчурні фонди України здебільшого використовуються для зниження податкового навантаження та якелемент внутрішньокорпоративної системи управління власністю і фінансовими потоками у фінансово-промислових холдингах, тоді як венчурне інвестування у світі залишається одним із найважливіших джерел капіталу для компаній, швидке збільшення та розвиток яких постійно потребує додаткових зовнішніх інвестицій особливо підприємств малого та середнього бізнесу [3]. В Україні вітчизняні венчурні фонди уникають високоризикових проектів та інноваційні сектори економіки для них не є пріоритетними об'єктами інвестування, оскільки основними сферами для цього являються будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, страхування, переробка сільськогосподарської продукції, та проекти, що мають низьку або середню ризикованість і швидку віддачу [2, с. 250].

Активність на вітчизняному ринку венчурного інвестування останнім часом зменшилася у зв'язку з негативним впливом макроекономічних факторів, проте вітчизняні стартапи все ще становлять значну зацікавленість для іноземних венчурних інвесторів. Показовими в цьому плані є залучення українським стартапом GitLab 4 млн дол. США від фонду Khosla Ventures і 1,5 млн дол. США від фонду Sound Ventures, а також інвестиції TMT Investments (1 млн дол. США) в український фотобанк Depositphotos. Найбільшу зацікавленість іноземних інвесторів викликає сегмент інформаційно-комунікаційних технологій, інфраструктура, агропромисловий сектор [5].

Отже, реформування української економіки на інноваційних засадах може бути забезпечене розвитком державою ефективного механізму венчурного інвестування через: запровадження мережі регіональних державних венчурних фондів; створення нових об'єктів інноваційної інфраструктури через державно-приватне партнерство; розробку гарантійної програми венчурного інвестування пріоритетних сфер; удосконалення захисту інтелектуальної власності тощо.

Література:

1. *Бачевська І. П.* Венчурні компанії та фонди в Україні / І. П. Бачевська // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. − 2014. − Вип. 2. − С. 185−202.

2. *Довгалюк В. В.* Венчурний фонд як фінансовий посередник на ринку фінансових послуг / В. В. Довгалюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. − 2014. − № 2. − С. 248−253.

3. Prostobank.ua. Путеводитель в мире личных финансов: Венчурний інвестиційний фонд − феномен вітчизняного спільного інвестування чи правова фікція? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobank.ua

4. Офіційний сайт Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uaib.com.ua

5. Інвестиційний портал «InVenture» − [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://inventure.com.ua/

Винницька Л.І. (Ін-т інформаційних технологій в економіці, магістрант)

РИЗИК ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Промисловість України є одним із основних джерел ВВП України. В умовах сучасності та постійних криз виникає потреба проаналізувати ризик діяльності підприємств галузі. Метою даної роботи є аналіз ризику діяльності підприємств добувної промисловості на основі моделі динаміки підприємства та з використанням даних Державної служби статистики України.

Для оцінювання ризику підприємств використовувалась модель, яка ґрунтується на таких гіпотезах: вважається, що весь обсяг виробленої продукції X_t реалізується на ринку за ціною $P_t = P_o \times \pi_t$, яка визначається ринковою кон'юнктурою, π_t – рівень ціни на продукцію підприємств галузі. Виручка від реалізації: $V_t = P_t \times X_t$. Припускається, що структура витрат незмінна, а ціни на ресурси змінюються в часі: $P_t^{res} = P_0^{res} * \pi_t^{res}$, де π_t^{res} – рівень ціни на ресурси. Чистий прибуток підприємств є різницею між загальним прибутком $F_t = (1 - c_t) * V_t$ та обсягом сплачених податків $N_t = (\gamma - c_0 * \beta) \times V_t$ і визначається за формулою: $F_t = \left(\pi_t - c_0 * \frac{1-\beta}{1-\gamma}\right) * (1 - \gamma) * P_0 * X_t$, де c_0 – коефіцієнт реінвестування, β, γ – коефіцієнти, що залежать від структури витрат і податкового навантаження [1]. Звідси отримуємо модель прибутковості на одиницю товару по відношенню до цін початкового періоду:

$$\text{Приб} = \left(\pi_t - \pi_t^{res} * c_0 * \frac{1 - \beta_t}{1 - \gamma_t}\right) * (1 - \gamma_t). \qquad (1)$$

Джерелом невизначеності і фактором ризику в моделі є випадкові ціни на продукцію підприємства та використовувані ресурси: $\pi_t = h_t + \varepsilon_t$, $\pi_t^{res} = h_t^{res} + \varepsilon_t^{res}$, де h_t і ε_t – відповідно детермінована та випадкова складові, що визначаються на основі статистичних даних Державної служби статистики України щодо підприємств добувної промисловості.

Розглянуто два підходи щодо оцінювання ризику. У першому випадку використано показник ризику, запропонований у [2]:

$$R_t = \frac{\text{Приб}_t^{max} - \text{Приб}_t^{min}}{\frac{1}{2} * \left(\text{Приб}_t^{max} + \text{Приб}_t^{min}\right)} \qquad (2)$$

де Приб_t^{max} і Приб_t^{min} – відповідно верхній і нижній пороги довірчого інтервалу прибутковості в періоді t.

У другому випадку в якості показника ризику розглянуто ймовірність того, що прибутковість підприємства виявиться від'ємною. Визначимо імовірність того, що в момент часу t підприємство зазнає збитків:

$$RP_t\{\varepsilon_t < c^* - h_t\} = \frac{1}{2} + \Phi\left(\frac{c^* - h_t}{\varepsilon_t}\right), \qquad (3)$$

де $c^* = c_0 * \frac{1-\beta_t}{1-\gamma_t}$; $\Phi\left(\frac{c^*-h_t}{\varepsilon_t}\right)$– функція Лапласа.

Результати розрахунків за формулами (2) і (3) наведено відповідно на рис. 1 і 2.

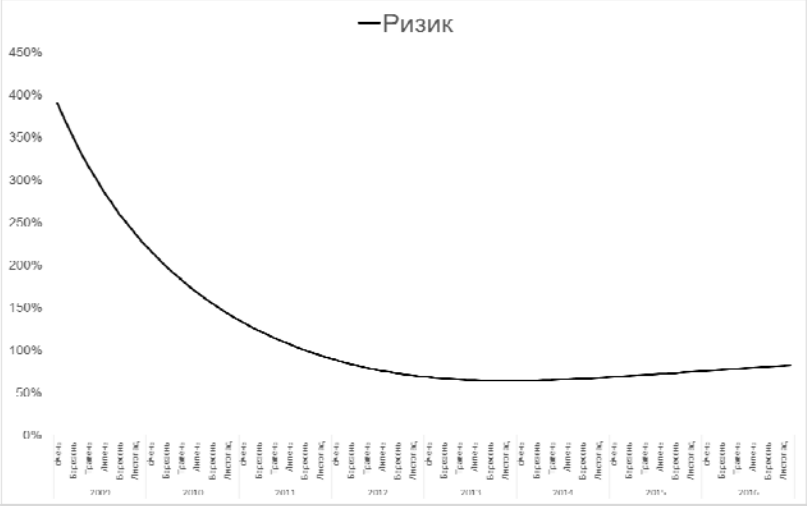


Рис. 1. Ризик діяльності підприємств добувної промисловості

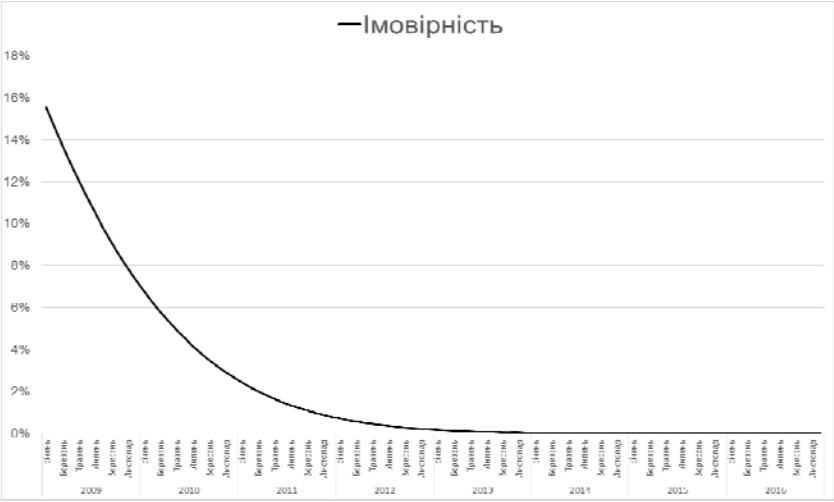


Рис. 2. Імовірність збитковості підприємств добувної промисловості

З графіків видно, що значення двох показників ризику для підприємств добувної промисловості України відрізняються, проте вони мають схожу динаміку: зі зростанням прибутку протягом останніх років зменшується показник ризиковості діяльності підприємств. Перший показник характеризує варіабельність щодо отримання прибутку, другий – оцінює імовірність неотримання прибутку. В умовах нестійкості ринку та економіки загалом, можна сказати, що імовірність збитковості є більш релевантним показником для українських підприємств добувної промисловості.

Література:

1. *Піскунова О.В*. Моделювання управлінських рішень щодо розвитку малого підприємництва : монографія / О. В. Піскунова. – К. : КНЕУ, 2010.
2. Оцінювання амплітуди динамічної траєкторії ризикостійкості маркетингової стратегії / Ю. В. Коляда, І. Ф. Шатарська. // Економіко-математичне моделювання: зб. мат. Першої нац. наук.-метод. конф., 30 вересня – 1 жовтня 2016, м. Київ. − К.: КНЕУ, 2016. – 405 с. – С. 188–192.
3. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Державна фіскальна служба України, 2017. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/

Власенко В. В. (ф-т маркетингу, 4 курс)

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВ

У ринкових умовах в останні роки діяльність підприємства все частіше супроводжується нестабільністю фінансового стану, причиною якого є ірраціональність організаційної структури управління. Неефективний менеджмент стає наслідком погіршення промислових, економічних, соціальних, психологічних та організаційних процесів. Вивчення досвіду галузевої промисловості дозволяє стверджувати, що наявна організаційна структура більшості компаній характеризується недосконалістю, нечіткою побудовою організаційної структури, дублюванням функцій підрозділів і посадових осіб тощо. Це вимагає ретельного вивчення проблематики організаційної структури управління, виявлення факторів, що впливають на процес розвитку і вдосконалення підприємства.

Жорстка конкуренція на ринку ускладнює шляхи досягнення успіху підприємств у середовищі, що швидко змінюється. Створити складний дієвий механізм регулювання промислового виробництва та об’єктивні умови для забезпечення ефективного функціонування його в сучасних трансформаціях складно. Тому вирішення питання сталого розвитку підприємств вимагає постійного регулювання організаційної структури підприємств [1]. Удосконалення системи і методів управління − одне з найважливіших умов для життєздатності компанії та її прибуткової діяльності. Зазначимо також, що ринкові відносини безпосередньо впливають на структуру управління в компанії. При виборі правильної організаційної структури управління, та її ефективної побудові, компанія здатна забезпечити максимум прибутковості за рахунок підвищення продуктивності всіх елементів системи [2]. Постановка цілей є основним і важливим аспектом на початковому етапі запуску і подальшому процесі розвитку компанії. Цілі підприємства залежать від характеру діяльності компанії і завжди повинні бути конкретними, взаємовигідними, забезпечуючи ми її розвиток. Завдання генеруються протягом усього періоду, який може бути коротко-, середньо- та довгостроковим.

Аналіз існуючих організаційних структур певних компаній показали непрямий зв’язок науково обґрунтованої організаційної структури зі зростанням економічних показників підприємства. супроводжуються з вирішенням ктих проблем.

1) організаційна структура компанії є важливою частиною успішних цілей обраної стратегії. Вибір організаційної структури відповідає внутрішнім і зовнішнім чинникам, що визначають бізнес важливим завданням його подальшого розвитку;

2) необхідність розробки стратегії удосконалення системи управління і їх організаційних структур для стабілізації економічної і фінансової діяльності. Доведено, що в сучасному суспільстві для розвитку підприємств необхідні раціональна організація управління виробництвом, чітка і злагоджена робота всіх

відділів і служб, керівників і виконавців відповідно до науково обґрунтованих принципів, норм та стандартів;

3) через відсутність чіткої методології заходів щодо реорганізації компанії завдяки ефективному організаційному управлінню визначено і передбачено майбутні проблеми і можливості, розроблені стратегії дій. Принципи діагностики, враховуючи складність і динамізм внутрішнього середовища, створюють можливість швидкої і гнучкої адаптації до їх змін;

4) структура — стійкий елемент, який завжди повинен відповідати цілям підприємства. Ця вимога повністю відкидає всі можливі зв'язки, які ставляться перед організацію, і які не можуть бути виконані, оскільки організаційна структура не підходить для вирішення таких проблем;

5) запобігання банкрутства підприємств на основі аналізу техніко-економічних показників організаційних структур і керуючих компаній є головним принципом у формуванні нової організаційної структури в рамках підприємств, а також принципом складності, що всі елементи управління пов'язані взаємовідносинами – виробничі одиниці, блоки управління з чітким розмежуванням, компетенція відділів, підготовка нових продуктів, для створення високого попиту на ринку;

6) процес удосконалення організаційної структури включає в себе формулювання цілей і задач, визначення складу і місця підрозділів, їх ресурсне забезпечення, розробку регламентуючих процедур, документів, положень, що закріплюють регулюючі форми, методи, процеси, які здійснюються в організаційній системі управління [3].

Удосконалення організаційної структури підприємства, насамперед, передбачає процес внесення корективів в організаційну структуру управління. Як уже перевірено на практиці багатьох підприємств, введення незначних змін має більше шансів на успіх, ніж зміна глобального характеру. Заохочення співробітників до виконання поставлених цілей дозволить їм краще оцінити свою значущість і посилить їх відповідальність назміни у майбутньому.

Література:

1. Організаційні знання підприємства: структуризація, технології управління, культура спільного використання. – [Електронний ресурс] / Е. Е. Ібрагімов // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. − 2012. − Вып. 33. − С. 217−221.

2. *Мошек Г.Є., Гомба Л.А., Піддубна Л.П.* Менеджмент підприємства: Підруч. − К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. − 371 с.

3. Організаційні структури управління у менеджменті зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Т. Г. Остапенко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. − 2013. − Вип. 23−24. − С. 253−261.

Власенко М.М. (факультет економіки та управління, IV курс)

Е-ВРЯДУВАННЯ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ: КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ЕСТОНІЇ

В Україні сьогодні ми спостерігаємо підвищення рівня інформатизації населення, наприклад якщо лише у 2010 році рівень проникнення інтернету в цілому по країні дорівнював 23,3 %, то вже у 2016 році цей показник сягнув 62 % [1]. А це, в свою чергу, приводить до того, що більшість процесів, які пов'язані із наданням адміністративних послуг, проведенням фінансових трансакцій, ухваленням рішень тощо, стають прозорими, публічними та гласними.

Для здійснення якісного компаративного аналізу, на наш погляд, необхідно порівняти базові показники, які пов'язані із використанням онлайн-сервісів і в загальному із інтернет-культурою та рівнем розвитку е-врядування двох країн: України та Естонії. Результати аналізу подано в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння індикаторів соціального, економічного, електронного розвитку України та Естонії у 2016 році

Індикатор	Рівень показника	
	Естонія[7]	Україна
Населення, млн осіб	1,3	42,76
Соціальні індикатори		
Відсоток людей, що використовують ID-карти на регулярній основі, %	50	дані відсутні
Частка домогосподарств, що використовують комп'ютери, %	87,9	дані відсутні
Відсоток людей, що користуються Інтернетом регулярно, %	88,4	62
Фінансові індикатори		
ВВП, млрд.дол.США	25,9	339,481
Відсоток банківських операцій онлайн, %	98	
Відсоток податкових декларацій онлайн, %	95	
Поточна ставка податку, %	20	20
Середній час, щоб оплатити податки онлайн	3 хв.	3 хв.
Індикатори е-врядування		
Економія за рахунок безпаперового уряду, %	2	
Відсоток Використання інтернет-голосування, %	30,1 (на 2015 рік)	не запроваджено
Кількість повних електронних послуг	2500+	23
Світовий рейтинг		
Конкурентоспроможність податків	№1	не увійшла в рейтинг
Індекс цифрової економіки ЄС	№1	не увійшла в рейтинг
Індекс е-врядування	№15	№87
Індекс готовності підключення до мережі Інтернет	№22	№64
Інтернет-свобода	№6	№38
Індекс економічно свободи	№6	№166
Індекс легкості ведення бізнесу	№12	№80

**Складено автором*

[7] Facts [Електронний ресурс] / Офіційний сайт e-Estonia. – Режим доступу: https://e-estonia.com/facts/

Отже, із загального огляду спостерігаємо, що Україна суттєво відстає від Естонії за такими показниками, як індекс легкості ведення бізнесу, індекс економічно свободи, індекс інтернет-свободи, індекс готовності підключення до мережі інтернет, Індекс е-врядування та інші. Наприклад, до таких списків, як рейтинг цифрової економіки та конкурентоспроможності податків Україна ще досі не увійшла. Позитивним зрушенням лише є однакова кількість часу, яку затрачають громадяни на сплату податків онлайн, що сягає приблизно 3 хв. В Україні сьогодні запроваджено електронний кабінет, який може створити кожен громадянин та оплатити будь-який вид податків онлайн.

На сьогоднішній день громадяни Естонії можуть проголосувати на виборах прямо із своєї домівки, заплатити податки за 5 хвилин, підписати контракт із іноземними партнерами через Інтернет-доступ або мобільний телефон, підприємці за 18 хвилин можуть зареєструвати бізнес, перевірити стан майна компанії, правові документи, і навіть інтегрувати свої безпечні послуги з тими, що пропонуються державою [3]. Ми вирішили порівняти ці показники із Україною (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняння витрат часу на отримання адміністративних послуг в Україні та Естонії

Вид послуги	**Естонія**	**Україна**
Право голосу на виборах	Миттєво із свого будинку	1 день (враховуючи великі черги)
Підписання контракту	10 хвилин	кілька днів (враховуючи пересилки поштою між країнами)
Реєстрація бізнесу	18 хвилин	1-3 робочі дні
Перевірка стану майна компанії, правових документів	10 хвилин	10 хвилин за допомогою онлайн-доступу до ЄДРПОУ

**Складено автором*

Отже, в Україні дійсно існують проблеми із тим, щоб отримати основні послуги, адже на це доводиться витрачати багато часу та зусиль. Основною перевагою Естонії у вирішенні даного питання стало застосування цифрових технологій електронного підпису, що дозволяє за допомогою формальних математичних методів підписати документ, перевірити діяльність певних суб’єктів тощо.

Проаналізувавши досвід запровадження е-врядування у публічному управлінні Прибалтійських країн, до основних переваг, які сьогодні може отримати Україна, варто віднести:

- розширення прав і свобод громадян – кожен громадянин має можливість перевірити цілісність своїх записів у державних базах даних на свій розсуд, незалежно від держави або будь-якої третьої сторони, що призводить до збільшення довіри;
- ефективність витрат – е-врядування усуває необхідність періодично заново підписувати документи, витрачати фінансові ресурси на друкування тощо;
- підвищення авторитету держави – в очах громадян держава матиме статус не просто утворення, яке хоче збагатитися на податках населення, а устрою, який навпаки прагне їх ефективно використовувати, дбаючи про добробут своїх громадян.

Отже, опираючись на досвід Естонії, варто сказати, що в Україні існують усі передумови для повноцінного розвитку е-врядування. Тим більше на сьогодні велика частина робота вже реалізована. За українським урядом залишається лише продовжувати розширювати спектр послуг, які надаються онлайн, і проводити соціальну роботу, направлену на ознайомлення громадян із можливістю отримання адміністративних послуг онлайн і створення іміджу е-врядування на національному рівні серед усіх верств населення.

Література:

1. World Development Indicators. – [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Світового банку. – Режим доступу: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=IT.-NET.USER.P2&country=UKR#
2. Facts. – [Електронний ресурс] / Офіційний сайт e-Estonia. – Режим доступу: https://e-estonia.com/facts/
3. National Cyber Security. – [Електронний ресурс] / Офіційний сайт e-Estonia. – Режим доступу: https://e-estonia.com/case_studie/national-cyber-security/

Вовкодав І.С. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ФІСКАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ, ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Одним із бюджетоформуючих податків при наповненні місцевих бюджетів в Україні є податок на доходи фізичних осіб. Серед усієї сукупності податкових платежів саме податок на доходи фізичних осіб характеризується перерозподільчими процесами, які найефективніше проявляються через його функціональне призначення.

За період існування незалежності України оподаткування доходів громадян зазнало численних трансформацій і перетворень методом апробації як прогресивної, так і пропорційної системи оподаткування особистих доходів. При цьому, в різні періоди податок на доходи фізичних осіб (прибутковий податок з громадян) з точки зору його фіскальної достатності і економічної ефективності сприймався неоднозначно. Його другорядність у порівнянні із непрямими податками в України була обумовлена недосконалістю механізму справляння, низьким рівнем доходів громадян, низьким рівнем довіри громадян до держави та невідповідністю критерію «податки – блага». Саме тому виникла необхідність реформування системи прибуткового оподаткування фізичних осіб, що було зроблено спочатку шляхом затвердження Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» у 2003 р., а пізніше – у Податковому кодексі України 2010 р. Проте, і сьогодні існує чимало недоліків щодо механізму справляння податку на доходи фізичних осіб як у контексті його відповідності як умовам фіску, так і соціальної справедливості [1].

В сучасних ринкових умовах стратегічними завданнями фінансової політики є реалізація фіскального і регулюючого потенціалу особистого прибуткового

оподаткування. Це означає, що із ростом добробуту платників податків – фізичних осіб, розширенням бази оподаткування буде відбуватись збільшення надходжень до бюджетів різних рівнів, що дасть змогу проводити активну соціальну політику. Зважаючи на те, що податок на доходи фізичних осіб виступає базовим джерелом наповнення місцевих бюджетів в Україні, виникає питання щодо розширення бази оподаткування цим податком. Саме тому сьогодні важливого значення набуває теоретичне обґрунтування і практична реалізація фіскального потенціалу оподаткування доходів фізичних осіб, який є складовою податкового потенціалу регіону в цілому і характеризує його податкові можливості.

Фіскальний потенціал оподаткування доходів фізичних осіб – це комплекс правових, організаційних та економічних заходів щодо повного використання наявних і прихованих можливостей справляння податків з особистих доходів і нарощування податкових надходжень з усіх джерел доходів з метою фінансового забезпечення діяльності органів місцевого самоврядуванняє прямим податком, який безпосередньо залежить від виду і рівня доходів громадян [3]. Даний податок виступає також регулятивним важелем за допомогою якого держава оптимізує рівень податкового навантаження фізичних осіб і диференціацію доходів населення. База оподатковування і відповідно сума податкового надходження залежать від циклічності коливань економіки, а також розвитку регіонів. До цього додамо і те, що податок на доходи фізичних осіб є одним з ефективних «убудованих стабілізаторів» економічного циклу, оскільки специфіка його бази оподатковування сприяє тому, що він порівняно плавно реагує на швидкі економічні підйоми і спади [3]. Цей податок в Україні відносять до загальнодержавних податків і зборів, проте більше 95 % цього податку надходить до місцевих бюджетів за місцем реєстрації фізичної особи. А до державного бюджету надходить лише 50 % податку на доходи фізичних осіб, мобілізованого на території міста Києва.

Що стосується динаміки надходжень ПДФО, то за період 2007−2016 рр спостерігається стійке зростання доходів більш як у 3 рази (2007 − 34,7 млн грн; 2016 − 128,9 млн грн) [2].

У розрізі оподаткування окремих видів доходів фізичних осіб більше 90 % становить податок на доходи найманих працівників. З 2012 р. до платників податку на доходи фізичних осіб включено податкового агента, який зобов’язаний нараховувати, утримувати та сплачувати податок до бюджету від імені та за рахунок фізичної особи, вести податковий облік, подавати податкову звітність податковим органам і нести відповідальність за порушення встановлених норм. Таке положення звільняє фізичних осіб, які отримують протягом року доходи винятково від податкових агентів, від подання річної декларації. Відтак даний платіж визначено як податок, сплачений податковими агентами із заробітної плати, він у динаміці. має тенденцію до зростання. Незначну частку у структурі податку на доходи фізичних осіб займають платежі з доходів від наступних видів діяльності: від продажу і оренди рухомого і нерухомого майна, спадщини, виграшів і призів та ін.

Базовою проблемою справляння податку на доходи фізичних осіб в Україні є масове ухилення від сплати цього платежу шляхом виплати заробітної плати «у конвертах», що оцінюється вітчизняними експертами на рівні близько 45−50 %, а відтак фіскальний потенціал ПДФО є значно вищим. У вітчизняному законодавстві з 2012 р. відсутня кримінальна відповідальність за ухилення від сплати податків і, в першу чергу, в особливо великих розмірах. Для цього тепер достатньо компенсувати збитки державі «в повному обсязі». Легальна мінімізація податкових зобов'язань по сплаті податку на доходи фізичних осіб обумовлена недоліками самого механізму справляння податку та прогалинами вітчизняного податкового законодавства. Шляхом штучної маніпуляції податковим статусом джерела доходу найбагатші громадяни країни здійснюють мінімізацію своїх податкових зобов'язань.

Саме тому, сьогодні на порядку денному стоїть боротьба із тіньовим сектором економіки, задля забезпечення поступального соціально-економічного розвитку країни та виходу із економічної та політичної кризи. Під регулюючим потенціалом оподаткування особистих доходів слід розуміти здатність впливати на рівень життя громадян шляхом застосування податкової соціальної пільги та прогресивного оподаткування, що забезпечує, з одного боку, зниження податкового навантаження на малозабезпечені верстви населення, а з іншого – його поступове підвищення для заможних громадян.

Література:

1. Податковий кодекс України. – [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon2.-rada.gov.ua.

2. Річні звіти про виконання Державного і місцевих бюджетів України у 2007–2016 рр. Електронний архів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://treasury.gov.ua.

3. *Омелянович Л.О.* Податкове регулювання доходів фізичних осіб / Омелянович Л.О., Гордієнко Є.С. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/-konfer32/503.pdf

Волошин І.П. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: МОЖЛИВІ НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ ЗА РАХУНОК ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

У 2016 році у тіні опинилося приблизно 40 % ВВП України. Значну частку закупівель державні та комунальні підприємства проводили без застосування тендерних процедур. За даними СБУ від 50 до 75 % бюджетних асигнувань під час процедури держзакупівель освоюється з численними порушеннями. Через корупційні оборудки у сфері держзакупівель збитки становлять 10−15 % (35−53 млрд грн) видаткової частини держбюджету щорічно [1]. Обсяги виведення коштів, отриманих у результаті корупційних та економічних злочинів, за оцінками міжнародних експертів, перевищують 10 млрд дол. США на рік [1].

Існування чинників тінізації унеможливлює подолання явища тіньової економіки, тому на початковому етапі, постає нагальна потреба в їх виокремлені,

задля подальшої боротьби з ними. Чинником, який завжди стимулював зростання тіньової діяльності в Україні, було надмірне податкове навантаження на фонд оплати праці. Важливою передумовою детінізації ринку праці є реформування пенсійного забезпечення, адже відрахування до пенсійного фонду в проаналізований період (розмір ставок від 33,2 % до 49,7 %) [4, 5] були занадто високими на фоні низького рівня пенсійного забезпечення [5]. Слід зазначити, що в період 2015–2016 рр. український уряд неодноразово реформував ставки ЄСВ. У 2016 році було проведено податкову реформу, згідно якої ставка ЄСВ знизилася до 22 %. Проте це також несе досить серйозні ризики, адже виведення значного фонду оплати праці з тіні займе кілька років, протягом яких існуватиме значний обсяг дефіциту Пенсійного Фонду. Ми пропонуємо запровадити поступове зниження ставки ЄСВ.

Також Україні в майбутньому слід розглянути можливість часткової або повної заміни неефективної вітчизняної пенсійної системи, побудованої на радянських принципах, на систему приватного пенсійного забезпечення.

Також, до основоположних чинників відноситься корупція, яка завжди була актуальною проблемою для нашої держави . На боротьбу з корупцією ми витрачаємо більше 1,1 млрд грн. При цьому у нас є дві основні структури в цьому: Національне бюро з питань Запобігання корупції та Національне антикорупційне бюро з приблизно однаковім бюджетами 486 млн. Навіщо нам ці дві структури? НАБУ входить в 10-ку найвитратніших бюрократичних апаратів. Якщо скоротити витрати на бюрократичний апарат на 15 %, то пенсії можна підняти на 11 % [3].

Третім чинником тінізації економіки України є недосконалість і нестабільність вітчизняного податкового законодавства.

Надмірна частота та непередбачуваність змін у податковому законодавстві не дозволяє суб’єктам господарювання вибудувати власну стратегію розвитку, яка була б сумісною з державною податковою політикою, а також сприяє збільшенню кількості помилок економічних суб’єктів при нарахуванні та сплаті податків і зборів. Раптові та ретельно непродумані податкові реформи досить часто виявляються неефективними та створюють велику кількість лазівок для ухилення від оподаткування, що ж звичайно не можна зарахувати до позитивних наслідків. Для вирішення даної проблеми, на нашу думку, державі необхідно просто дотримуватися прописаних же нею норм, які передбачають, що зміни до будь-яких елементів податків і зборів не можуть вноситися пізніш як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. У контексті даної проблеми можливим є використання зарубіжного досвіду. Так, вітчизняні податкові норми повинні мати ретроспективний характер, тобто надання їм зворотної сили. У разі виявлення податкових «лазівок», які дозволяють ухилятися від оподаткування, державні органи заздалегідь повинні повідомляти платників податків за допомогою опублікування пресрелізів про можливі зміни у податковому законодавстві. Подібна практика б дозволила істотно скоротити число суб’єктів господарювання, які бажали б ризикнути і скористатися відповідною «лазівкою» для ухилення від сплати податків.

Література:

1. *Бочі А., Поворозник В*. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання.// А. Бочі, В. Поворозник − Міжнародний центр перспективних досліджень, 2014. – [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/ doccatalog/list?currDir=14647
3. *О. Почкун*. Бюджет України-2016: інфографіка, що розповість все про фінплан країни. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bakertilly.ua/news/id983
4. Офіційний сайт Пенсійного фонду України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/categor
5. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». – [Електронний ресурс]: редакції від 19.04.2014 р. та від 07.01.2016 р. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17/ed20160107

Ворошилова К.Ю. (юридичний ін-т, ІІІ курс)

ПАТЕНТНИЙ ТРОЛІНГ ЯК ПРАВОПОРУШЕННЯ

З розвитком технологій та інновацій у діяльності суб'єктів господарювання усе більше компаній звертаються за захистом своїх інтелектуальних прав шляхом подання позовів до суду.

Поняття «патентний тролінг» уперше ввів Пітер Деткін, який на той час перебував корпоративним юристом компанії Intel. Патентний троль (з англ. patent troll) — це компанія або підприємець, чий бізнес полягає виключно в отриманні з добросовісного виробника товарів (який їх своєчасно не запатентував), ліцензійних послуг або інших платежів за використання належних йому (тролеві) патентів [5].

Зазвичай, патентний троль тільки володіє одним ключовим патентом або портфелем з кількох патентів, але не виробляє ніяких товарів, не надає жодних послуг і не веде конкретних досліджень, пов'язаних зі своїми патентами. Але при цьому троль, після проведення відповідних маркетингових досліджень, активно захищає свій патент, судячись з фірмами, які використовують належні йому винаходи чи корисні моделі.

Першим патентним тролем можна назвати Джорджа Селдена, який жив у США у XIX столітті. У 1879 р. він подав патентну заявку на бензиновий автомобільний двигун, але зумів відтягнути момент остаточної реєстрації на 16 років. Тим часом автомобільна галузь зросла, і в 1895 р. пастка закрилася; Селден уклав ряд ліцензійних угод з автомобільними компаніями. Другий окружний суд США в 1911 р. підтримав його, вказавши, що Селден «всього лише скористався затримками, які допускав закон». За одним важливим винятком — Генрі Форд, який вирішив не піддаватися шантажу, виграв процес у Селдена [6].

В Україні ця діяльність має інший зміст. Відомий випадок – реєстрація торговельної марки «Гоу Огле», яка дозволила тролю зареєструвати домен UA (google.ua). Все закінчилося тим, що компанія Google змогла довести, що реєстрація торгової марки не є добросовісною і її скасували в судовому порядку [3].

Під відповідальність заявника в Україні видаються патенти на промисловий зразок і корисну модель, при цьому новизна не перевіряється експертною установою. Умовою отримання охорони для таких інтелектуальних прав є правильно складена заявка на отримання патенту та сплата всіх зборів, передбачених законодавством. Тобто в жодний спосіб відомість технічного рішення (чи дизайну) не перевіряється.

Після отримання патенту на корисну модель або промисловий зразок його власник має право використовувати його, дозволяти та забороняти його використання іншим особам. Крім того, правовласник може захищати свої права інтелектуальної власності засобами адміністративного, цивільного та кримінального судочинства, а також, що найбільше цікавить українських тролей, в адміністративному порядку на митному кордоні [1, 2].

Згідно з чинним законодавством, незважаючи на очевидність використання заявлених на охорону прав інтелектуальної власності та їх відомість на ринку протягом років чи десятиліть, патентне відомство України не має повноважень відмовити заявнику у видачі патенту, а митні органи — відмовити у внесенні права, на який виданий охоронний документ, до митного реєстру на цій підставі.

Як з цим боротися? Звернемося до зарубіжного досвіду вирішення цієї проблеми. У США 16 березня 2013 року набрали чинності положення The Leahy–Smith America Invents Act, які спрямовані, в першу чергу, на ускладнення процедури патентування, адже чим важче патентним тролям отримати патент, тим складніше їм вступити в судові суперечки з реальними виробниками [3].

У Європейському Союзі також вирішується це питання за допомогою Єдиного патентного суду (Unified Patent Court) (ЄПС), який має запрацювати у грудні 2017 року. ЄПС буде розглядати спори, що стосуються єдиних патентів – нової форми патентного захисту, що буде діяти в усіх країнах ЄС. Філії суду відкриються у всіх країнах ЄС з основними підрозділами в Парижі, Німеччині та Великобританії. Суди повинні будуть дотримуватися законодавства ЄС і відповідатимуть перед Судом Європейського Союзу [10].

У зв’язку із наведеним, підтримую пропозиції, які висловлюються в юридичних публікаціях [11], і приєднуюся до думки, що для України можливі такі шляхи вирішення цієї проблеми:

1. Запровадити відповідальність недобросовісних патентовласників за зловживання правами інтелектуальної власності та відшкодування збитків добросовісного бізнесу від дій тролів, якщо буде доведено безпідставність їх вимог.

2. Встановити відповідальність осіб, які свідомо сприяють недобросовісному отриманні правової охорони на промислові зразки і корисні моделі, починаючи з експертів патентного відомства й закінчуючи патентними повіреними.

3. Після проходження заявкою на патент стадії формальної експертизи передбачити її електронну публікацію, що дасть змогу заінтересованим особам протягом двох місяців надати заперечення проти реєстрації прав на заявлений зразок.

4. Передбачити механізм в адміністративному порядку (без судового розгляду) визнання недійсним виданого патенту, якщо будуть подані достовірні відомості

(докази) невідповідності запатентованого об'єкта умові новизні, залишивши можливість оскарження такого рішення в судовому порядку.

Отже, на мою думку, патентний тролінг — це правопорушення, яке базується на недобросовісній поведінці особи, задля збагачення за рахунок отримання безпідставних відшкодувань від інших компаній. Без заперечень, таке явище не повинно існувати в правовій державі і його потрібно викорінювати правовими засобами та створенням ефективнішої системи патентування.

Література:

1. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» – Редакція від 16.10.2012, № 5460-VI (5460-17) // ВВР. – 2014. − № 2-3. − Ст. 41.
2. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» – Редакція від 16.10.2012, № 5460-VI (5460-17). – ВВР. – 2014. − № 2-3. − Ст. 41.
3. *Кидалов І.* «Патентні війни і патентний тролінг в Україні: юридичні аспекти». – Режим доступу: https://kydalov-partners.com/uk/патентні-війни-і-патентний-тролінг-в-у/.
4. *Колосов О.Є.* «Патентні тролі – хто вони?»//Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Сікорського». – Режим доступу: http://kpi.ua/troll.
5. *Куц А.* «Патентный тролль-миллионер, или Как заработать на одной бумажке 5,4 миллиона гривен». – Режим доступу: http://jurliga.ligazakon.ua/blogs_article/686.htm.
6. *Лохуті Н.* «Краткий гид по патентному троллингу». – 2013. – Режим доступу: https://pravo.ru/interpravo/practice/view/89645/.
7. *Охромєєв Ю.* «Патентний тролінг – ахіллесова п'ята системи охорони інтелектуальної власності в Украні». – 2015. – Режим доступу: http://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/patentniy-troling--ahillesova-pyata-sistemi-ohoroni-intelektualnoyi-vlasnosti-v-ukrayini.html.
8. *Савчук В.* «Знешкодити патентного троля: як це вдалося ЄС та що треба перейняти Україні». – 2016. – Режим доступу: http://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/09/12/7054371/.
9. *Черкашин І.В.* «Зловживання право інтелектуальної власності(патентний тролінг) // Патентний повірений України. − № 385. – 2016. – Режим доступу: http://ukrainepravo.com/cientific-thought/pravova-pozytsiya/zlovzhivannya-pravom-ntelektualno-vlasnost-patentniy-trol-ng-/.
10. Сайт Єдиного патентного суду – https://www.unified-patent-court.org/.
11. *Черниш Р.Ф., Назарчук Б.Ю.* «Патентний тролінг» як передумова загострення суспільно-політичної ситуації в державі та формування негативного іміджу України на міжнародній арені (За прикладом Житомирської області) // Проблеми права інтелектуальної власності. – 2016. − №2. − С. 263.

Воскобойник Тетяна (ФЕтаУ, 2 курс)

ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

Успішна банківська система дає поштовх для розвитку економіки, крім того процвітаючий банківський сектор є надійним тилом для розвитку країни. Важливою особливістю України є те, що реформування банківського сектору було одним з найперших, як наслідок банківська система мала б вважатися однією з найрозвинутіших механізмів. Але банки не виконують свої функції і не відповідають вимогами конкурентоздатності. Тож варто розглянути проблеми та шляхи їх вирішення.

Банківська система є одною із складових фінансового ринку, високий рівень функціонування є умовою розвитку економіки країни. Лише розвинений бан-

ківський сектор є механізмом економічних зрушень. В Україні після світової кризи в 2008 році та кризи 2014 року дуже слабкий банківський сектор, тому необхідно виявити проблеми, для подальшого їх вирішення. Проблем дуже багато від малих і до великих і їх кількість безмежна, причому з кожним роком зростає.

Щоб на фінансовому ринку діяльність була успішною, банки оперують трьома видами капіталу: власним, залученим і позиченим. При недостатньому рівні капіталу відбувається зниження ліквідності. Розрізнять три нормативи ліквідності: миттєву, поточну та короткострокову. У 2016 році ліквідність платоспроможних банків покращилася, а це, в свою чергу, повернуло кредити НБУ, але дана ситуація демонструє значне накопичення коштів, які не приносять прибутку. Станом на 01.01.17 миттєва ліквідність становить 73,27 %. Чим більша ліквідність банківської системи, тим більші відсоткові ставки та менші обсяги кредитування, що у свою чергу викликає відтік депозитних коштів фізичних осіб [3].

Статутний капітал − сума, яку повинен мати банк для виконання зобов'язань перед кредиторами, включає вартість випущених акцій, суму вкладень, права на користування природними ресурсами, матеріальні цінності, будинки передані на баланс банку. За постановою НБУ від 04.02.2016 №58 банки мають нарости-ти статутний капітал на 11 січня 2017 року до 300 млн грн [1]. Але 07.04.2016 року постанова НБУ №242 зменшила статутний капітал до 200 млн грн на 11 липня 2017 року; 300 млн грн – до 11 липня 2018 року; 400 млн гривень – до 11 липня 2019 року; 450 млн грн – до 11 липня 2020 року; 500 млн грн – до 11 липня 2024 року" [2]. За порталом Мінфіну на 01.01.2017 «Приватбанк» має статутний капітал у 50 694 751 тис. грн, «Промінвестбанк» – 40 615 448 тис. грн, «Правекс-банк» -1 038 007 тис грн. «Південний» − 956 894 тис. грн, «Мотор Банк» − 80 759 тис. грн [6]. За даними НБУ кількість банків обсяг статутного капіталу менший за 200 млн грн складає 44. Збільшення статутного капіталу банку підсилює позиції банку на ринку, позитивно впливає на його діяльність, ресурсний потенціал та інтерес вкладників, збільшення ліквідності банку в цілому, скорочення витрат і підвищення платоспроможності банків за зобов'язаннями.

Сума зобов'язань банку свідчить про його депозитну базу. Чим вища частка зобов'язань, тим вища стабільна частина ресурсів банку, що позитивно впливає на ліквідність і зменшує залежність від міжбанківських позик. Станом на 01.01.2017 ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» становить 209 875 млн грн зобов'язань, АТ "Райффайзен Банк Аваль"− 45 618 млн грн, Альфа Банк – 37 678 млн грн, Укрсоцбанк – 27 976 млн грн [7]. У 2016 році сукупний обсяг зобов'язань скоротився на 1,6 % до 1,133 млрд [8].

Занадто високий рівень іноземної валюти. Доларизація вкладів зросла на 1.4 в.п. через ефект послаблення гривні на кінець 2016 року в порівнянні з 2015 [3]. Виникають загрози: конфлікту між зарубіжними та вітчизняними банками, дисбаланс між кредитами та депозитами, урядовий вплив інших країн, високий рівень доларизації що у свою чергу призводить до нестабільності гривні, відплив

капіталу за кордон та найголовніша загроза – банківська система України може втратити контроль над усією банківською сферою.

Проблема, яка в Україні дуже поширена, − махінації банківських установ: змова великих банків між собою, виведення капіталу за кордон і оголошення банком банкрутства. Через це вічною проблемою є недовіра людей до банківського сектору: станом на 01.01.2017 обсяг вкладів становить 411,59 млрд грн, це 48,2 % портфелю коштів, але це короткострокові депозити, які тільки підтримують ліквідність банків. Що ж до довгострокових депозитів, то протягом 2016 року вони скоротилися на 19,6 % [8]. Причинами недовіри є: за 2016 рік 169,3 млрд збитків, основні збитки принесли великі банки «Приватбанк» − 135 млрд грн, «Ощадбанк» − майже 3 млрд грн, «Укрексімбанк» − трохи більше 1 млрд грн [4], також за 2016 рік 80 банків прийняли рішення про ліквідацію [8] та багато інших причин.

Також можливість виникнення проблеми монопольного захоплення дуже висока. Монополія в банківському секторі зводить до нуля нормальне кредитування. Нині в Україні державні банки складають 52 % (після націоналізації «Приватбанку») [8]. Це створює певні ризики: перетворення банків на фінансові інститути; гостра необхідність мінімізації конфлікту інтересів банку; подолання корупції та неефективного управління державних банків; необхідність у врегулюванні взаємовідносин із приватними банками; відтік валютних вкладів.

Ще одна проблема – регіональної конкуренції на сьогодні не існує. Оскільки найбільша концентрація підрозділів банків у Києві 1270 од., тоді як в інших регіонах банківський сектор не набув такого розвитку. Також станом на 01.01.17 відбулося скорочення підрозділів банків до 10,3 тис. одиниць [3]. Наведені дані демонструють відсутність регіональної конкурентоспроможності.

Журнал «Forbes» виділив 7 банківських ризиків у 2016 році: кредитні ризики (70 %); девальвація та жорстока валютна політика (62 %); гостра потреба у капіталі (54 %); складність реформування і відновлення банківської системи (50 %); падіння довіри та паніка серед вкладників (46 %); військові, внутрішньо- і зовнішньо- політичні ризики (46 %); макроекономічні шоки (38 %) [5].

Отже, на сучасному етапі проблем багато у банківській сфері. На стан банківського сектору впливають зовнішні, внутрішні, економічні, політичні, соціальні та інші чинники. Важливим є взаємодія банків, населення та держави для подальшого удосконалення банківського сектору, виходу на новий рівень розвитку. Потреба у нових механізмах, вдосконалення банківських послуг і поліпшення їх якості стоїть перед кожним банком. У перспективі необхідно застерегти банківський сектор від наслідків кризи та використати її для реорганізації, за рахунок чого ще й виграти. Також державі та банкам варто взяти до уваги досвід інших високорозвинених країн з метою уникнення економічних потрясінь та прогнозованої другої хвилі фінансової кризи.

Література:

1. Постанова 04 лютого 2016 року № 58, м. Київ. Про збільшення капіталу банків України https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=27072754

2. Постанова 07 квітня 2016 року № 242, м. Київ. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України https://bank.gov.ua/document/-download?docId=29651981
3. Національний Банк України: Огляд банківського сектору. – Вип. 2 лютий 2017.
4. Економічна правда https://www.epravda.com.ua/news/2017/02/9/620307/
5. Журнал «Forbes» №02 (60) лютий 2016р.
6. Фінансовий портал Мінфіну, − Статутний капітал банків http://index.minfin.-com.ua/bank/?capital
7. Асоціація Українських Банків http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=-view&id=13142&menu=104&Itemid=112
8. Національне рейтингове агентство «Рюрік» Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_-4_kv_2016.pdf

Воскобойник Т. (факультет економіки та управління, ІІ курс)

ПОДАТКОВИЙ ТЯГАР І ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ: КАТЕГОРІАЛЬНЕ ПОРІВНЯННЯ

Важливе значення у публічній сфері є те, за допомогою яких інструментів держава впливає на суспільство. За сучасних умов податки є тим інструментом, який виправдано вважається одним з найважливіших факторів державного впливу на економічний розвиток у цілому та наповнення бюджетів зокрема.

Важливе значення має дослідження категорії податкового навантаження та податкового тягаря, оскільки саме ними оперують державні управлінці, оцінюючи ефективність державного впливу на структурні трансформації економіки, які, в свою чергу, впливають на рівень добробуту нації.

Сучасні дослідники чітко не розмежовують зміст понять «податковий тягар» і «податкове навантаження». Вони їх доволі часто ототожнюються і використовують як синоніми, до яких ще додається категорія «податковий тиск». Це обумовлено тим, що до слова «вантаж» наводитися синонімічний ряд: «вага, вантаж, навантаження, ноша, тягар» [6]. Разом з тим, деякі учені вважають за необхідне розрізняти ці поняття.

Термін «податкове навантаження» почав вживатися одразу після перших досліджень податку. Одним з перших його використав Уільям Петті. Англійський статистик та економіст досліджував податкове навантаження та приділяв увагу перерозподілу податкового тягаря у своїй роботі «Трактат про податки та збори». Саме у його працях розритий фінансовий аспект податкового тягаря та його вплив на платника. Адам Сміт, шотландський економіст, пов’язуючи податковий тягар з бюджетними доходами, розглядав податкове навантаження [7].

Згідно сучасного трактування податковий тягар – це сукупний обсяг сплачених податків [1]. Він вимірюється як співвідношення суми відрахувань до доходів за певний період, як правило фінансовий рік [3].

На відміну від податкового тягаря, податкове навантаження – визначається на макроекономічному рівні і його прийнято розраховувати як відношення суми податків до величини валового внутрішнього продукту, іншими словами, це

показник того, яка частина ВВП країни відходить у сферу податків [1]. Як кількісна характеристика податкове навантаження визначає рівень оподаткування країни або суб'єктів господарювання, як якісна — вплив податку на економіку загалом [5].

Податкове навантаження пов'язане з використання валового й чистого внутрішнього продуктів. Таке навантаження може формуватися за рахунок державної монополії на податки й суспільні блага, а може бути формою прояву державної бюджетно-податкової політики [4].

Прийнято розрізняти кілька методів оцінки рівня податкового навантаження: співвідношення суми податків до доходів, різниця між доходами та видатки й трансфертами, частка податкових надходженнях [2].

У публічному управління податкове навантаження є одним з показників, який проявляє державний напрямок у проведенні соціальної та економічної політики.

Варто зазначити, що реакція економічних суб'єктів на податковий тягар та податкове навантаження однакова, проте вони мають різні форми. Так, високе податкове навантаження є негативним проявом податкової політики держави, гальмує ділову активність, занижує доходи населення, збільшує соціальну напруженість і тіньову економіку. Занизьке податкове навантаження призводить до «збідніння» держави, оскільки вона недотримує коштів у державний бюджет і не може ефективно виконувати свої функції. Що ж до податкового тягаря, то при його надмірних розмірах відбувається зменшення індивідуальних доходів, а, отже, і сукупного попиту і, як наслідок, сукупної пропозиції. Разом з тим, скорочуються заощадження, що призводить до значного обмеження інвестиційних джерел, а, отже, і гальмує ділову активність. Тож найважливіше завдання держави щодо податкової системи — урівноваження податкового тягаря, який у свою чергу призведе до стабілізації податкового навантаження.

Висновки. Розглянувши такі поняття, як «податковий тягар» і «податкове навантаження», можна дійти згоди про їх однаковий характер, але відмінність у значенні та на рівні прояву. Податкове навантаження ширше поняття, яке вживається на рівні національної економіки. Податковий тягар використовується більше для опису саме «важкого» рівня оподаткування, яке використовують економічні агенти для опису нашої податкової системи.

Література:

1. *П. В. Савченко, І. А. Погосов, Є. Н. Жильцов*. Економіка громадського сектору: Підручник / Под ред. П. В. Савченко, І. А. Погосова, Е. Н. Жильцова. – М .: ИНФРА-М, 2010. – 763 с.
2. *Цимбалюк І., Вишневська Н*. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/ portal/soc_gum/evu/2012_19_1/Tsymbaly.pdf
3. Податковий тягар в економіці. Розподіл податкового тягаря. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://poradi.ru/ekonomika-ta-finansi/39770-podatkovij-tjagar-v-ekonomici-rozpodil-podatkovogo.html

4. *Вецепура Н.В*. До питання оптимізації податкового навантаження // Экономические науки. − №12. – 14 с.
5. *Ярова Н.В*. Податкове навантаження та його оцінка / автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.
6. *Джуринська О.С*. Податкове навантаження: сутність та напрями зміщення.
7. *Цимбалюк І.О., Міщанчук О.О*. Особливості визначення податкового навантаження на рівні держави та регіону // Вісник Хмельницького національного університету. − №3. – Том 2. − 2014. − 212 с. – С. 101−106.

Гавловська В.І. (факультет економіки та управління, 5 курс)

ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНУ БЕЗПЕКУ

Сучасний етап розвитку світової економічної системи характеризується збільшенням ролі інновацій та інвестицій у забезпеченні національної безпеки будь-якої країни. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку економіки забезпечує підвищення ефективності суспільного виробництва за рахунок зростання знань, при цьому інноваційна діяльність тісно пов’язується з інвестиційною.

Основними показниками, що характеризують рівень інвестиційно-інноваційної безпеки в країні є: прямі іноземні інвестиції, динаміка питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі реалізованої промислової продукції. Прямі іноземні інвестиції в Україну і з України за 2012−2017 роки наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в Україну (2012−2017 рр.)[8]

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн дол. США	Приріст (скорочення), %	Прямі іноземні інвестиції з України, млн дол. США	Приріст (скорочення), %	Сальдо
2012	49 362,30	-	688,00	-	42464,3
2013	54 462,40	10,3	6481,90	-6,0	47980,5
2014	58 156,90	6,8	6575,30	1,4	51581,6
2015	45 916,00	-21,0	6352,20	-3,4	39563,8
2016	43 371,40	-5,5	6210,00	-2,2	37161,4
01.01.2017	4405,80	-89,8	20,70	-99,7	4385,1

Дані таблиці свідчать, про постійне скорочення прямих іноземних інвестицій в Україну протягом 2012−2016 р. Найнегативніша тенденція спостерігалася у 2015 році – скорочення становило 21 %. Окрім того, вкрай несприятлива ситуація спостерігається станом на 01.01.2017 року, й у разі збереження такої тенденції, обсяг прямих іноземних інвестицій буде критично низьким за підсумками 2017 року. Динаміку питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі реалізованої промислової продукції, 2005−2016 рр. наведено на рис. 1.

[8] Джерело: складено на основі Держаної служби статистики.

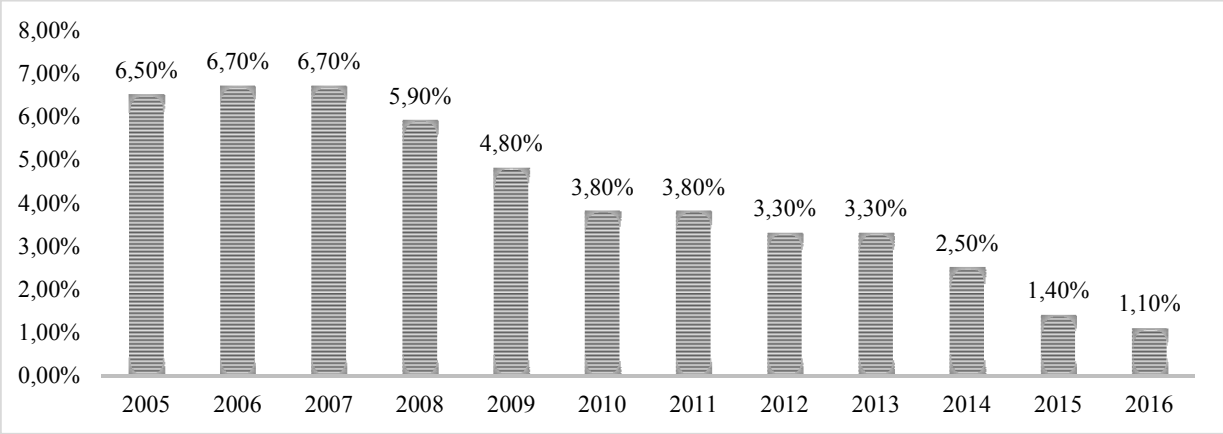


Рис. 1. Динаміка питомої ваги реалізованої інноваційної продукції
в обсязі реалізованої промислової продукції, 2005−2016 рр. [2]

Дані рис. 1. свідчать, що протягом 2007−2016 рр. спостерігається скорочення частки реалізованої інноваційної продукції в обсязі виготовленої промислової продукції, найнегативніша тенденція спостерігається у 2015−2016 рр.

Отже, проведений аналіз упевнено свідчить про негативні тенденції, що набирали обертів у 2014 році і значно активізувалися у 2015−2016 роках. Фактично, останніми роками скоротились обсяги інвестицій та інноваційна діяльність країни. Це є свідченням негативних процесів у вітчизняній економіці й може призвести до циклічного її погіршення, що негативно вплине на національну економічну безпеку. Тому активізація інноваційно-інвестиційної діяльності представляє безпосередній інтерес для національної економіки в цілому.

Варто зазначити, що негативні фактори, які формуються на макрорівні для України, провокують реакцію суб'єктів мікрорівня, і на сьогодні активних процесів відновлення в українській економіці не спостерігається. Основні фактори негативного впливу на макрорівні представлені на (рис. 3).

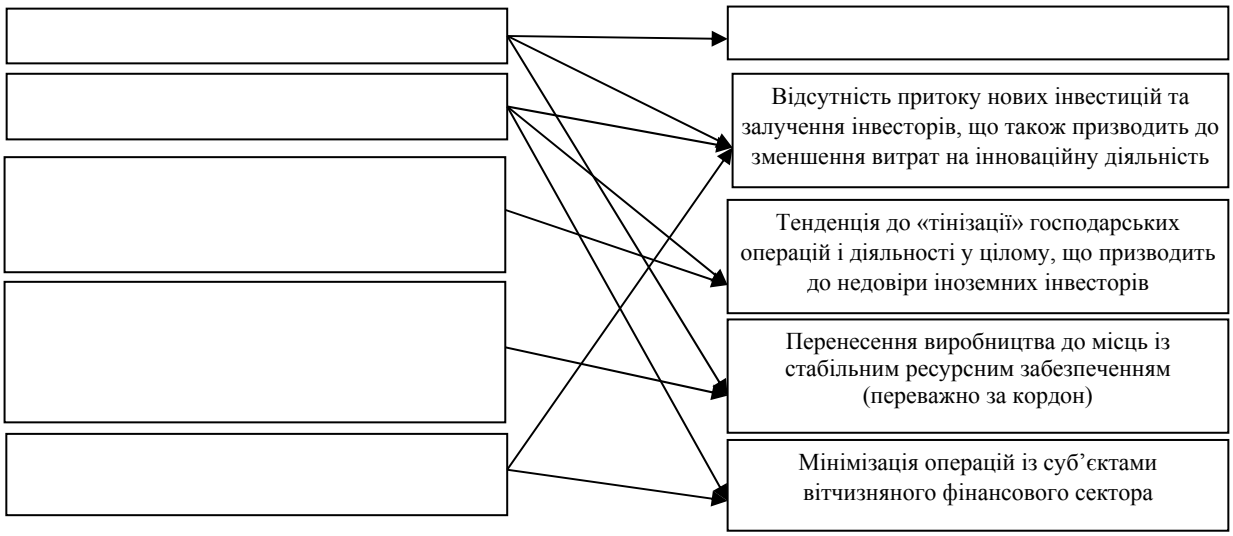


Рис. 3. Склад факторів макрорівня, які здійснюють негативний вплив
на інноваційно-інвестиційну безпеку України [3].

Зазначені наслідки негативного впливу виділених факторів на макрорівні призводять до ще більшого загострення проблем у вітчизняній економіці і формування довготривалого негативного тренду її розвитку. Відповідно, актуалізується питання інноваційно – інвестиційної економічної безпеки.

Література:

1. Держана служба статистики. Електронний доступ: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. *Тарасюк М. В*. Сучасний стан реалізації інноваційної політики України та її фінансове забезпечення / М. В. Тарасюк, О. В. Малярчук // Економіка та держава. − 2017. − № 1. − С. 19−24.
3. *Гавловська Н. І*. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств: оцінювання, моделювання, механізм забезпечення : монографія / Н. І. Гавловська. – Хмельницький : ФОП Мельник А. А., 2016. – 480 с.

Гаєвська К.Р. (ф-т економіки АПК, ІІІ курс)

МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ, ЇХ РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У період активного впровадження реформи фінансової децентралізації гостро постають питання організації і вдосконалення міжбюджетних відносин в Україні. Забезпечення високого соціально-економічного розвитку регіонів нерозривно пов’язано з формуванням достатньої дохідної бази місцевих бюджетів, у якій значну роль відіграють міжбюджетні трансферти. Тому актуальним є вивчення їх обсягів і порядку надання та шляхів зменшення.

Міжбюджетні трансферти в Україні є основною формою прояву міжбюджетних відносин і спрямовані вони, в першу чергу, на збалансування фінансової спроможності відповідних бюджетів. Варто зазначити, що існує значний вплив державної бюджетної політики на реалізацію місцевої соціальної бюджетної політики, оскільки субвенції на соціальний захист займають найбільшу частку у структурі міжбюджетних трансфертів. Тому метою даної роботи є вивчення їх структури та обсягів, місця у реалізації соціальної політики в країні.

Загальний обсяг трансфертів на 2017 рік, встановлений Законом України, становить 224,4 млрд грн [1]. У 2016 році ця сума була меншою і склала 196 млрд грн [2]. Варто зазначити, що у загальній сумі видатків з державного бюджету у 2017 р. трансферти становлять 28,1 %, у 2016 році ця частка складала 28,8 %.

Доходи місцевих бюджетів у 2015 році на 59 % складались із офіційних трансфертів, у 2016 році ця частка зменшилась до 53 %. У першу чергу це пов’язано з введенням у дію положень фінансової децентралізації, а саме:

- 100 % місцевого акцизу залишається у місцевому бюджеті;
- розширення повноважень місцевих рад щодо встановлення податків і зборів;
- 100 % зарахування єдиного податку до бюджетів місцевого рівня.

Такі дії з боку влади дають змогу формувати місцеві бюджети за рахунок власних коштів і допомагають ефективніше розпоряджатися ними.

У розрізі територій України, найзабезпеченішим власними коштами є м. Київ – на 76 %. Більше 50 % власних доходів мають Дніпропетровська, Київська, Одеська та Запорізька області. Менше 35 % − Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська, Івано-Франківська, Рівненська та Волинська області [3].

Якщо розглядати структуру міжбюджетних трансфертів у 2016 році, то майже половину всіх коштів, а саме 94,2 млрд грн було виділено на субвенції на соціальний захист. 22,7 % коштів було виділено на освітню субвенцію та таку ж частку на медичну субвенцію. Інші субвенції та дотації займали незначну частину трансфертів [2].

Якщо розглядати детальніше субвенцію на соціальний захист, то в 2016 році помітно зріс обсяг субвенцій на надання пільг і житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скропленого газу, та відбулося зменшення субвенції на оплату електроенергії, послуг тепло-, водопостачання, квартирної плати (утримання будинків і споруд), вивезення побутового сміття [4]. Такий стан справ пов'язаний з підвищенням тарифів на газ у 2016 році і неспроможністю населення сплачувати у повному обсязі «платіжки».

Тенденція останніх років щодо збільшення власних надходжень у доходах місцевих бюджетів і надалі набуватиме свого розвитку. Хоча вагомість і важливість міжбюджетних трансфертів усе ще залишається значною. Без їх надання місцевим бюджетам більше 500 тис. сімей не зможуть скористатися субсидіями на газове опалення, що за низького рівня доходів населення веде до негативних наслідків.

У перспективі до міжбюджетних трансфертів варто додати субвенцію на виконання інвестиційних проектів на розвиток тих галузей, які б дозволяли регіону, чи території виходити із ряду слаборозвинених. Дотаційна політика державних органів влади має бути спрямована на поступове зниження.

Література:

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19

2. Міністерство фінансів України «Виконання доходів місцевих бюджетів за січень-грудень 2016 року». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/-news/view/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhetiv-za--rik?category=bjudzhet&-subcategory=zatverdezhnnnia-mistsevykh-biudzhetiv

3. Financial and economic analysis of ficeinthe VRU «Доходи місцевих бюджетів у 2016 році». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.feao.org.ua

4. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 9 листопада 2016 року №823-р «Про перерозподіл обсягів субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення державних програм соціального захисту у 2016 році». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249482082

Гайденко Тетяна

«ЗЕЛЕНА» ЕКОНОМІКА ТА ВАЖЛИВІСТЬ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ «ЗЕЛЕНОГО» ЗРОСТАННЯ В МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Існують численні вітчизняні і зарубіжні дослідження, пов'язані із проблемою «зеленої» економіки та екологізації індустріальних галузей господарства. Серед науковців, які досліджують проблеми «зеленої економіки», виділяються праці М. Букчина, Дж. Джекобса, Р. Карсона, Л. Маргуліса, Д. Медоуза. З 2006 року видається Міжнародний журнал «Зелена економіка». В українській науці даним напрямом займаються науковці Б. Буркинський, Т. Галушкіна, Б. Данилишин, Б. Степаненко, М. Хвесик, О. Чмир та ін. З точки зору обґрунтування моделі імплементації «зеленого» курсу в модель економічного розвитку України дана проблематика недостатньо вивчена. Разом з тим, неузгодженість темпів економічного розвитку і вимог екологічної безпеки, домінування ресурсномістких галузей, висока питома вага застарілих технологій, сировинна орієнтація експорту приводять до поглиблення кризового стану в економіці, погіршенню стану довкілля, що створює реальну загрозу якості життя сучасних і майбутніх поколінь.

Модель «зеленої» економіки передбачає : а) зменшення забруднення; б) зменшення використання ресурсів; в) виробництво екологічно чистої продукції.

Теорія зеленої економіки базується на 3 аксіомах:

- неможливо без негативних наслідків безмежно розширювати антропогенний вплив на біосферу;
- неможливо вимагати задоволення нескінченно зростаючих потреб в умовах обмеженості ресурсів;
- всі екосистеми Землі є взаємопов'язаними.

«Зелена економіка» – це економіка, яка підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, а також істотно знижує ризики для довкілля. У світовій практиці поряд із «зеленою економікою» існують концепції «зеленого зростання» та «сталого розвитку». Концепції «зеленого зростання» і «зеленої економіки» узгоджуються між собою і передбачають сталий розвиток як кінцеву мету. Ключова відмінність «зеленої економіки» від «зеленого зростання» вбачається у рівнях реалізації: перша містить стратегічну реалізацію, спрямовану на системні виклики на вищому рівні − макрорегіону чи країни в цілому, а друга передбачає екологізацію продуктів, процесів, послуг, технологій – на локальному рівні – підприємства чи організації. Кожна з проаналізованих концепцій передбачає гармонізацію трьох складових: економічної, екологічної та соціальної.

ЮНЕП визначає «зелену» економіку як таку, що підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, при цьому істотно знижує ризики для навколишнього середовища та збільшення бідності населення. Зростання доходів і зайнятості забезпечується державними і приватними інвестиціями, що змен-

шують викиди вуглецю та забруднення середовища, підвищують ефективність використання енергії. Такий шлях розвитку повинен зберігати, збільшувати і, де це необхідно, відновлювати природний капітал як найважливіший економічний актив і джерело суспільних благ, особливо для бідних верств населення, джерела доходу і захищеність яких багато в чому залежать від природи.

Зарубіжний досвід інвестування в «зелені» сектора є об'єктами для зростання фінансового добробуту та зайнятості. Однак для переходу до «зеленої» економіки необхідна політика, яка базується на принципах:

- гармонізація відносин у системі «природа – людина – виробництво», належна узгодженість економічних, соціальних та екологічних пріоритетів;
- захист як людини, так і природи від руйнівного впливу виробничої діяльності суспільства;
- забезпечення сприятливих умов життєдіяльності для нинішнього й майбутнього поколінь;
- гарантування зростання економічного потенціалу суспільства та його соціально-культурного розвитку в умовах екологічної безпеки.

У зарубіжних країнах використовують різні інструменти «зеленої економіки» в своїй національній політиці і стратегії розвитку. Помітно збільшується частка Бразилії, Китаю та Індії в світові інвестиції у відновлювану енергетику ; Південна Африка ввела податок на поліетиленові пакети. У Бразилії утилізуються 95 % усіх алюмінієвих банок і 55 % усіх пластикових пляшок, повторно використовуються половина всього паперу і половина всього скла. У Німеччині в майбутні роки очікується чотирикратне збільшення інвестицій в екологічні технології: до 2030 року на них буде припадати 16 % продукції, що випускається і більше робочих місць, ніж в автомобільній галузі промисловості.

У 2012 році Україна приєдналась до «зеленої платформи» ЮНІДО . Основні кроки з розбудови даної моделі визначені в Державній програмі виробництва до 2015 року та Законом України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року».

В умовах ресурсної та енергетичної залежності України, яка сформована ситуацією, коли екологічно шкідливі технології використовуються на застарілих енергоємних підприємствах, саме поступова заміна «коричневої» індустріальної економіки на нову «зелену» як стратегічний пріоритет розвитку дає шанс забезпечити національну безпеку держави в найближчі десятиріччя.

Література:

1. *Чмир О. С., Захаркевич Н. П.* „Зелена" економіка: сутність, цілі та базові принципи // Економічний вісник Донбасу. − № 3 (33). – 2013.

2. *Воробьева В.В.* Управление устойчивым развитием рекреационного сектора национальной экономики / В.В.Воробьева // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: Дон НУ, 2014. – Т. 1 – С. 70–75.

3. *Кифяк В.Ф., Кифяк О.В.* Регіональні детермінанти становлення туристичної галузі в контексті розвитку «зеленої економіки» / В.Ф. Кифяк, О.Ф. Кифяк // Регіональна економіка. – 2012. – № 4 (66). – С. 23–30.

4. *Галушкіна Т.П., Жаліло Я.А., Купінець Л.Є. та ін*. Ідеологія «зеленого» зростання в системі національної економіки. − Одеса: ФОПГрінь Д.С., 2014. – 380 с.
5. *Коценко К.Ф., Аблова О.К.* Управління природокористуванням. – К.: КНЕУ, 2012. – 411 с.

Галаган Л.В. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАЙНОВИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

У багатьох країнах світу податки на майно становлять значну частку податкових надходжень (рис. 1). В Україні до майнових податків належать податки на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки (ст. 270 ПКУ), земельний податок (ст. 270 ПКУ) [1].

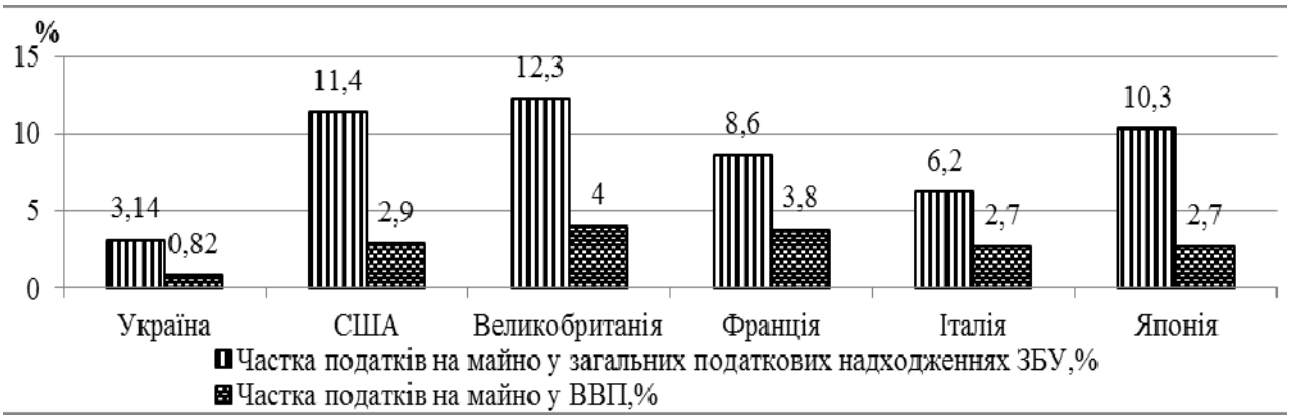


Рис. 1. Частка майнових податків в Україні та розвинених країнах світу у ВВП і загальному обсязі податкових надходжень зведеного бюджету за 2016 р.

*Джерело:*складено автором на основі [2, 6].

У світі спостерігається тенденція до заміщення майновими податками інших прямих податків, які гальмують економічне зростання (ПДФО та ППП). Такий «фіскальний маневр» сприяє розвитку економіки і був би досить корисним для України, як для країни, що має значний рівень корупції та тіньової економіки. По-перше, справляння майнових податків стимулює ефективніше використовувати майно. По-друге, справляння таких податків меншою мірою може піддаватися тінізації та майже виключає корупцію. По-третє, у разі ухилення або відмови від сплати, адміністративний арешт може накладатися відразу на обєкт оподаткування. І найголовніше: — такі податки не позбавляють виробників економічних стимулів, оскільки не залежать від результатів їх діяльності, й сплачуються у будь-якому випадку [2]. Проте в Україні існує ряд проблем, пов’язаних з податками на майно, тому без суттєвого удосконалення механізмів і принципів їх справляння, очікувати значних надходжень від майнових податків неможливо.

По-перше, податки на майно в Україні є фіскально неефективними. Причинами цьому є в основному значна кількість випадків приховування реальної площі майна, яка є базою оподаткування, а також значний обсяг пільг. Загалом за останні 5 років ситуація склалася таким чином, що питома вага майнових податків у ВВП не досягла і 0,9 % (табл. 1), у той час як у розвинених країнах середній показник складає 1,7–1,9 % ВВП і 5,4−-5,6 % від загальної суми податкових надходжень (рис. 1).

На жаль, введений у 2014 році податок не відповідав принципу фіскальної ефективності, оскільки затрати найого адміністрування перевищили обсяг від його надходжень. За даними Державної служби статистики, у 2015 році середнє податкове навантаження становило 76 коп. на 1 кв. м. площі (житловий фонд складав більше 978 млн кв. м.), при тому, що дохід на особу в середньому становив 31082,7 грн і середня площа обєкта нерухомості склала 56,6 кв. м [4]. Тобто рівень оподаткування склав лише 0,001 % від середнього доходу в країні. Для вирішення цієї проблеми ставки податку мають визначатися виходячи з потреб фіскальної системи держави.

По-друге, площа житлового майна все ще лишається базою оподаткування в Україні [3], у той час, як у більшості розвинених країн світу (наприклад, США, країни Європи), базою оподаткування є ринкова вартість майна, яка визначається за методом масової оцінки (базуючись на формулі на основі об'єктивних даних) [2]. Такий підхід варто врахувати й нашій державі, оскільки він унеможливлює ухилення від сплати податку шляхом приховування реальної площі оподатковуваного майна, а також сприяє зменшенню корупції. По-третє, в Україні не враховано територіальне розташування ділянок і спосіб використання нежитлового нерухомого майна (на прибуткові чи неприбуткові цілі). Доцільно було б ввести єдиний податок на ділянки з урахуванням її цільового використання, а також споруд, що знаходяться на цих ділянках. Такий підхід успішно застосовується у Латвії, Франції, і його перевагою є відносна простота адміністрування і широка база охоплення [6]. Застосування такого підходу в Україні дозволить оподаткувати не тільки будинки, а й земельні ділянки. При цьому ставка для усіх типів майна має бути однаковою, за винятком пільгових видів земель і відповідати фіскальним потребам бюджетів. Важливою умовою є не збільшення податкового тягаря, а поступове заміщення таких прямих податків як ПДФО та ППП майновими. Як наслідок, це сприятиме створенню умов для зростання виробництва та пожвавлення економіки в країні та забезпечить підтримку економічних стимулів для ефективнішого використання територій;

Література:

1. Податковий Кодекс України від 23.12.2010 р. № 2755-17: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17
2. *Дубровський В.І.* Як удосконалити податок на нерухоме майно в Україні? / Дубровський В.І., Черкашин В.В. ; Європейський інформаційно-дослідний центр. — К.: ЄІДЦ, 2016. — 39 с.
3. Національний стандарт України (ДСТУ-Н Б В.1.3-1:2009. СТГП).– Чинний від 2010–10–01. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 10 с.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
5. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua
6. Tax policy analysis / Сайт «OECD». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/tax/tax-policy/

Галацина М.Б. (фінансово-економічний ф-т, ІІІ курс)

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА НБУ В УМОВАХ СТАГФЛЯЦІЙНОЇ КРИЗИ

В умовах світової фінансової кризи 2008−2010 рр. більшість центральних банків різних країн світу перейшли від традиційної обмежувальної політики до політики кількісного пом'якшення. Сутність цієї політики полягає в інтенсивному проведенні продуктивної грошової емісії і переорієнтації емісійних каналів на стимулювання кредитування реального сектору [1]. Центральні банки цих країн знижували облікову ставку, надавали кредити рефінансування банкам строком на 3−5 років і запроваджували низькі або від'ємні процентні ставки за депозитами в центральному банку. У такий спосіб вони забезпечували економіку необхідними обсягами грошових ресурсів, а також стимулювали банки надавати кредити. На даний момент процентні ставки центральних банків розвинених країн світу залишаються на низькому рівні: від –0,75 % до 1,75 % [2].

В Україні в умовах стагфляційної кризи 2014−2015 рр. НБУ проводив досить жорстку монетарну політику, зокрема:

1) середньозважена облікова ставка була підвищена протягом 2013−2015 рр. з 7,13 % до 25,27 %. Максимальний рівень облікової ставки у 2015 році становив 30 % [3];

2) протягом 2013−2015 рр. відбулося стрімке зростання середньозваженої ставки рефінансування: з 7,15 % до 25,22 % [3]. Унаслідок цього відсоткові ставки за кредитами комерційних банків зросли настільки, що почали суттєво перевищувати рівень рентабельності більшості підприємств реального сектору. Крім того, отримані комерційними банками кредити рефінансування спрямовувалися не на кредитування суб′єктів реальної економіки, а на валютний ринок (особливо, в 2014 році), що призвело до зростання обсягів спекулятивних операцій та суттєвої девальвації національної валюти;

3) протягом 2014−2016 рр. було проведено підвищення процентної ставки за депозитними сертифікатами НБУ. Так, наприклад, середньозважена процентна ставка за 14-денними сертифікатами зросла з 3 % (на початок 2014 року) до 18 % (на початок 2016 року). Унаслідок цього банки були зацікавлені в тому, щоб вкладати великі обсяги коштів у депозитні сертифікати НБУ. Так, обсяг мобілізованих коштів банків шляхом розміщення депозитних сертифікатів НБУ в 2013 році становив 270,41 млрд грн, у 2014 році – 1472,74 млрд грн, у 2015

році – 2849,24 млрд грн [3], що по суті означало вилучення грошей з реальної економіки.

Жорстка та недостатньо обґрунтована грошово-кредитна політика НБУ не лише не призвела до уповільнення інфляційних процесів, а навпаки спровокувала суттєвий спад в економіці (у 2014 році реальний ВВП зменшився на 6,6 % відносно попереднього року, а в 2015 році – на 9,8 %) [4].

Забезпечити стійке економічне зростання в Україні неможливо без модернізації підприємств реального сектору економіки на якісно новій технологічній основі, що в свою чергу вимагає створення певних монетарних передумов. Для вирішення даного завдання необхідно: розширити цільову спрямованість грошово-кредитної політики НБУ шляхом включення до його відповідальностей сприяння реальному економічному зростанню [5]; перейти від обмежувальної грошово-кредитної політики до гнучкого регулювання пропозиції грошей, що буде спрямоване на підвищення рівня монетизації економіки та насичення реального сектору економіки довгими грошима; перейти до режиму мультитаргетування [6]; визначити в Основних засадах грошово-кредитної політики цілі монетарної політики в кількісних вираженнях (діапазон коливань курсу гривні, темпи економічного зростання, індекс цін), а також міру відповідальності керівництва НБУ в разі недосягнення цих показників; визначити пріоритетним каналом емісійного механізму канал рефінансування, збільшити обсяги продуктивної емісії [6]; запровадити механізм довгострокового рефінансування тих банків, які активно кредитують підприємства в пріоритетних сферах економіки; запровадити реальний контроль і відповідальність за використання кредитів рефінансування з метою недопущення їх спрямування на валютний ринок або виведення за кордон; удосконалити відсоткову політику шляхом суттєвого зниження процентних ставок за кредитами довгострокового рефінансування та ставок за депозитними сертифікатами НБУ; створити банк розвитку, який за рахунок емісійних ресурсів буде кредитувати довгострокові проекти в пріоритетних галузях економіки; вдосконалити комунікаційну політику НБУ з метою підвищення довіри населення до діяльності НБУ та комерційних банків.

Література:

1. Аналіз ефективності монетарної політики Національного банку України. – [Електронний ресурс] // Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/FEAO_Analysis-of-the-NBU-Monetary-Pollicy-Effectiveness_A5_03.pdf.
2. Процентні ставки. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://forex.ukrgasbank.com/manual/rates/.
3. Офіційний веб-сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.
4. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. *Савлук М.І.* Монетарне стимулювання економічного розвитку України: оцінки та механізми // Економіка і прогнозування. − 2016. − № 3. − С. 154

6. *Унковська Т. Є.* Нова економічна стратегія для України. – [Електронний ресурс] / Т. Є. Унковська // Дзеркало тижня. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://gazeta.dt.ua/macrolevel/nova-ekonomichna-strategiya-dlya-ukrayini-_.html.

Галета П.М. (ф-т економіки та управління, 4 курс)

ДИНАМІКА ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ

Зміна економічної системи характеризується не лише перерозподілом власності, а й зміною структури ринків і рівноваги на них. Формування нових ринків і зникнення вже існуючих призводить до перебудови національної структури виробництва, зміни структури споживчих витрат і планів продавців і виробників. Саме очікування та плани фірм формують попит на ресурси та пропозицію на ринку споживчих благ. Основною характеристикою зміни національної економіки є відсутність досвіду продавців, що опинились на ринку вперше та неефективність минулого досвіду для продавців, що раніше вели підприємницьку діяльність. Поява нового супроводжується, для ділового середовища, невизначеністю в майбутньому та підвищеними об'єктивними та суб'єктивними ризиками. І якщо об'єктивні ризики залежать від поточної ситуації на ринку, то суб'єктивні – від минулого досвіду та очікувань. Основні показники, на які орієнтується динаміка на ринку, − плани та очікування. Можна зробити припущення про прямий взаємозв'язок між ними і при певних умов воно буде діяти, але, на мою думку, невідповідність планів та очікувань є однією з основних причин збереження нерівноважних станів протягом тривалого періоду часу. Незважаючи на інерційність таких факторів, як відсоткова ставка, наявність строкових контрактів і низька еластичність до змін державних фінансів, пов'язана з законодавчим закріпленням структури та обсягу видатків, можна спостерігати різкі зміни темпів інфляції, валютного курсу та відсоткових ставок на міжбанківському ринку. Ці три показники свідчать про наявність чи відсутність ризиків і кожен з них відображає наявність певних тенденцій в окремих сферах економіки. Згідно кейнсіансько-неокласичного синтезу існують відношення замінності між грошима та цінними паперами, та відношення доповнюваності між грошима та товарами.

З 2010 року рівень річної інфляції в Україні коливався від 99,8 % (2012 р.) до 143,3 % (2015 р.) При цьому рівень цін виробників, показник, який, як правило значно інертніший, коливався від 100,4 % (2012 р.) до 135,8 % (2016 р.). Лише показник дисперсії індексу цін виробників може свідчити про відсутність значної кореляції між планами та очікуваннями. На зміну останніх впливає низка політичних, культурних і соціальних чинників, про які не буде йти мова. Якщо проаналізувати обидва індекси та скласти співвідношення індексу інфляції в поточному періоді до індексу цін виробників в поточному періоді.

$$ES = \frac{I\ споживачі_t}{I\ цін\ виробників_t}$$

Чим стабільніший даний показник, тим більше є доказів стверджувати про інфляцію витрат виробників. Звісно, що даний показник буде залежати від характеру виробництва товарів і послуг . Але враховуючи те, що даний індекс обраховується на основі споживчого кошика, тобто товарів і послуг повсякденного вжитку, та те, що пропозиція даних благ є еластичною в часі (за рахунок низьких затрат часу при їх виробництві, як правило дефіцит таких товарів покривається за рахунок імпорту, що видно з показників валютного курсу) то я вважатиму період півроку достатнім для перегляду планів продавців у сфері ціноутворення.

Якщо співставити показник індексу виробників поточного періоду та індекс інфляції попереднього періоду, то отримаємо ряд показників, дисперсія якого буде свідчити про наявність інфляції попиту при якій ріст цін спричинений ростом платоспроможного попиту. Попередній період для індексі споживчих цін взятий для урахування низької еластичності цін на проміжні товари за рахунок оформлення довгострокових контрактів.

$$ED = \frac{I\ цін\ виробників_t}{I\ споживачі\ 1_{t-1}}$$

Як бачимо перша гіпотеза більш коректніша для застосування. Якщо дотримуватись припущень про існування взаємодоповнюваності, то ріст цін є ознакою зростання вартості товарів порівняно з грошима, тобто перехід споживачів від збереження грошей до купівлі товарів. Очікування дефіциту є наслідком минулих подій за соціалістичної економіки і таке очікування час від часу викликає збурення на ринку споживчих благ. Причому підприємства, на відміну від споживачів, при погіршенні кон'юктури збільшують попит на гроші, а у разі різкої інфляції – на еквіваленти національній одиниці. У випадку України – це долар США. Проглянувши тендеції росту валютного курсу та інфляції можна допустити, що існує доповнюваність між доларом США та товарами в сфері споживання. Це означає, що зростання попиту на товари супроводжується зростання попиту на валюту. Залишається останній показник – відсоткова ставка. Я беру до уваги два показники, які мають різну природу формування: ставка рефінансування НБУ (встановлюється в адміністративному режимі і повинна слугувати амортизатором коливань) та ставка кредитування на міжбанківському ринку. Враховуючи швидкість зміни показників за період аналізу, я взяв 2015 рік.

Як бачимо, існує кореляція в часі, але вона схожа на обернену від нормативної. Відсоткова ставка НБУ змінює направлення протягом певного часу після зміни ставок на міжбанківському ринку. Даний висновок важливий тим, що стабілізатор у вигляді НБУ не досягає нормативної цілі – вплив на очікування.

Враховуючи приведені висновки можна зіставити картину реакції трансформаційної економічної системи. Основною характеристикою економіки України все ще є нестабільність основних орієнтирів для ділового середовища: ціни, курс і відсоткова ставка. Національна валюта замість буфера перетворилась на один з каталізаторів зміни планів. Посилення коливань відбувається разом зі зростанням попиту на валюту, яка для населення слугує прямим субститутом грошей (хоча є аргументи стверджувати, що долар США більше схожий на гроші ніж національна валюта). Дії регулятора мають скоріше реакційний

вплив і не корелюють зі зміною очікувань. Загалом економіку України можна охарактеризувати як високоризиковану. Очікування впливають на лише на поточний стан ринку, а й на динаміку накопичень та капіталу. Чим більше невпевненості в економічних агентів, тим коротші періоди для побудови планів, тим менше попит на інвестиції та перспективи зростання виробництва.

Література:

1. Національний банк України. Електронний ресурс: https://www.bank.gov.ua/control/uk/index
2. Державна служба статистики/Економічна статистика / Ціни. Електронний ресурс:http://www.ukrstat.gov.ua/
3. *Дж. Р. Хикс*. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 448 с.

Галицька І. М. (фінансово-економічного факультет, магістрант)

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАХОДІВ Є ВПЛИВУ НАГЛЯДОВОГО ОРГАНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сучасне становище всієї банківської системи України є далеким від задовільного. Чи не щомісяця НБУ оголошує про черговий збанкрутілий банк. Населення втрачає свої кошти або ж у найкращому разі отримує обмеження доступу до власних ресурсів. Щоб не дати занепасти банківській системі, НБУ повинен ефективно регулювати та контролювати діяльність банків. Проте не завжди вдається вчасно виявити негаразди. Таким чином НБУ повинен терміново застосувати певні заходи впливу, які покращать становище банку та приведуть його діяльність у норму.

За Законом «Про банки і банківську діяльність» причинами для застосування заходів впливу є: порушення банками банківського законодавства, законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом; фінансування тероризму, зброї масового знищення; порушення нормативно-правових актів НБУ, його вимог; здійснення ризикової діяльності, яка загрожує інтересам вкладників чи інших кредиторів банку; застосування іноземними державами або міждержавними організаціями санкцій до банків чи власників істотної участі у банках.

При таких порушеннях НБУ може вжити такі заходи: письмове застереження; скликання загальних зборів, ради, правління банку; встановлення завищених вимог до нормативів; підвищення резервів; обмеження чи заборона здійснення окремих операцій; штрафи; позбавлення та відкликання ліцензії й інші.

Підставою вживання заходів впливу для НБУ є інспекційні перевірки власне центральним банком або незалежними аудиторами, безвиїзного нагляду, на основі наданих документів і звітів, накладення санкцій міжнародними організаціями та іноземними державами.

В Україні уповноваженим органом, який може здійснювати заходи впливу на комерційні банки, є Національний банк України. У світі також практикується

створення окремих спеціальних органів, які окремо або разом із центральними банками виконують такі функції. Наприклад, у США ФРС співпрацює з Федеральною корпорацією страхових депозитів, а в Німеччині Бундесбанк спостерігає за діяльністю банків сумісно з Федеральною службою кредитного контролю. У Словенії цим займається спеціально створене Агентство з реабілітації банків.

Більшість заходів впливу, які застосовуються закордоном, схожі до вітчизняних, проте є кілька цікавих практик, які можуть знайти своє місце також і в Україні. У Словенії, наприклад, Агентство допомагає банкам організовувати злиття та поглинання, також воно може запропонувати слабким банкам такі угоди. До того ж, при критичному стані Агентство може списати частину боргів банку за рахунок спеціальних резервів. У Нідерландах центральний банк максимально обмежив свою участь у діяльності комерційних банків. Особливий захід впливу – це публікація статті про реальний фінансово-економічний стан банку у ЗМІ, що може негативно вплинути на потоці нових і поточних клієнтів банку, відносно якого застосовується даний захід. Інший – подача скарги на банк, що порушує законодавство і норми, в суд для прийняття ним рішення стосовно заходів впливу.

Варто розглянути заходи впливу, застосовані Національним банком у 2015–2017 рр. За даними річного звіту, НБУ прийняв 262 рішення щодо застосування заходів впливу у вигляді штрафів до 50 банків; 82 письмових застереження до 49 банків; накладення штрафних санкцій (9) на чотирьох посадових осіб; обмеження чи зупинення здійснення окремих операцій чотирма банками.

У 2016 році загальна вартість штрафів, які були накладені на банки за порушення, склала 9 321 022,52 грн. Було прийнято рішення про відкликання ліцензії 18 банків. Також НБУ надіслав 28 письмових застережень.

У березні 2017 році шість російських банків отримали сповіщення про накладення на них заходу впливу щодо заборони здійснення операцій з пов’язаними особами: ПАТ «Сбербанк», ПАТ «ВіЕс Банк», ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк», ПАТ «ВТБ БАНК», ПАТ «БМ БАНК».

Отже, можна зробити висновок, що українське законодавство має хороші перспективи та міцне підґрунтя для стабільної та стійкої банківської системи. На жаль, служби НБУ працюють недостатньо ефективно для того, щоб була можливість вчасно привести банки в нормальний режим роботи. ЦБ України застосовує не всі заходи впливу, які б він міг. Подання інформації про введення штрафних санкцій та інших заходів застарілі, хоча в Нідерландах – це один із основних і найдієвіших заходів впливу. Варто проробити іншу системи оцінки та виявлення погіршення роботи банків. Для України корисним було б скористатися закордонною практикою організації злиття та поглинань і публікацій у ЗМІ.

Література:

1. Річний звіт НБУ за 2015 рік. Режим доступу: https://bank.gov.ua/doccatalog/-document?id=31669311

2. «Положення про застосуванняНаціональним банком Українизаходіввпливу» №346 від 17.08.2015 року.

3. Закон «Про банки і банківську діяльність».
4. Офіційний сайт Національного банку України. Режим доступу: https://bank.gov.ua/

Галицька І. М. (фінансово-економічний факультет, магістрант)

ФІНАНСУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Сучасний розвиток нашої цивілізації вражає надсучасними містами, засобами комунікації, транспортом, розвитком виробничих гігантів, які функціонують завдяки енергії. Проте, це приносить не лише користь, але й шкоду. Так, в умовах сучасності нагальною постає проблема глобального потепління, одним із механізмів для зупинки якого може стати використання альтернативних джерел енергії.

Актуалізація наведених питань зумовила зростання уваги міжнародної спільноти. У листопаді 2015 року в Парижі відбулася Конференція ООН з питань клімату, країни-учасники підписали меморандум щодо імплементації переваг альтернативної енергетики. Україна також приєдналася до даної угоди, за якою до 2020 року частка виробленої «чистої» енергії повинна досягти 11 %. Проте, дотримання зазначеної норми вимагає належного фінансування, що зумовлює актуалізацію дослідження фінансування альтернативної енергетики в Україні.

За Законом України «Про альтернативні джерела енергії» під ними розуміють, насамперед, відновлювані джерела енергії, до яких, зокрема, належать енергія сонця, вітру, біомаси й інші [1]. На практиці, потенціал альтернативних джерел в Україні:ВЕС (потенціал – 15 ГВт; потужність наявних вітряків – 470 МВт); СЕС (потенціал – 4ГВт; наявність – 800 МВт); Біоенергетика (потенціал − від 10 до 20 млрд кубометрів газу); малі ГЕС (потужність – 75 МВт). У 2016 році Україна в структурі споживання електроенергії мала лише 1,04 % «зеленої» енергії (до 2020 року цей показник повинен сягнути 11 %). Натомість, у 2015 р. сумарна світова потужність ВДЕ перевищила потужність атомних станцій [2]. Тому, нагальною постає проблема фінансування альтернативної енергетики в Україні.

У 2017 році в Україні бюджетом виділено 400 млн грн для підтримки альтернативної енергетики. У разі успіху запропонованої програми, наприкінці року буде надано ще 1,5 млрд грн. До 2025 року держава планує інвестувати в розвиток енергосистеми 492,6 млрд грн, з них 186,4 млрд грн на розвиток ВДЕ [3]. Наразі, в Україні застосовується «Зелений тариф». З 01.01.2017 ціна за кВт*год сонячної енергії складатиме 4,98 грн, а до 2025 року знизитися до 3,99 грн. Для порівняння, найкращим у Європі за рейтингом Ernst&Young, визнано тариф у Німеччині, який становить 2,9 грн/кВт*год. Вартість енергії вітру наразі складає 3,20 грн/кВт*год, і вже у 2025 році вона знизиться до 2,57 грн [4; 5].

У контексті співпраці на міжнародному рівні в Україні діють програми фінансування альтернативних джерел енергії Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейського інвестиційного банку (ЄІБ), Північної еко-

логічної фінансової корпорації (НЕФКО), Глобального фонду кліматичного партнерства (GCPF), Агентства США з міжнародного розвитку (AMP), Німецького державного банку розвитку KfW.

Тобто, спостерігаємо досить широкий спектр джерел можливого залучення фінансових ресурсів на потреби альтернативної енергетики в Україні. Проте, відзначаємо, необхідність їх розподілу відповідно до окремих напрямів підтримки альтернативної енергетики. Зокрема, звертаємо увагу на:

1) залучення іноземних інвесторів до процесу побудови об'єктів інноваційної інфраструктури в енергетиці. Наприклад, США готові виділити 250 млн дол. для біоенергетичних заводів України у Київській і Харківській областях. Також американці профінансують «зелені» проекти семи міст Одещини за програмою USAID;

2) участь вітчизняних банків у міжнародних і національних проектах розвитку альтернативної енергетики.Наприклад, у результаті співпраці Укрексімбанку та ЄБРР прокредитовано три проекти, вартістю по 50 млн дол. у рамках Української програми підвищення енергоефективності;

3) популяризація в Україні міжнародних програм підтримки альтернативної енергетики. Наприклад, за програмою Горизонт 2020 планується отримання гранту у розмірі 2 млн євро. ЄБРР залучив 23,1 млн євро на будівництво вітрової станції «Карпатська» у Львівській області;

4) популяризація на державному рівні вітчизняних розробок та їх фінансової підтримки. Так, українець винайшов прилад, який виробляє енергію навіть тоді, коли швидкість вітру 1 метр на секунду, і не залежить від того, з якого боку дме вітер (в Україні вітрів понад 10 метрів у секунду практично не буває);

5) залучення вітчизняних і зарубіжних меценатів до підтримки альтернативної енергетики в Україні. Наприклад, Білл Гейтс планує виділити близько $2 млрд протягом найближчих п'яти років на дослідження у сфері альтернативних інвестицій.

На нашу думку, використання альтернативноїенергетики – це, перш за все, піклування про національнубезпеку. Для виконання взятих Україною на себе зобов'язань щодо дотримання міжнародних норм енергозбереження, нагальною є потреба активізація залучення інвестицій у сферу енергозбереження. Тому, важливо не лише залучати ресурси безпосередньо за рахунок державного та місцевих бюджетів, але й виконання стимулюючої та регулюючої функцій, зокрема: стимулювання енергозберігаючої діяльності суб'єктів бізнесу, проведення профільних семінарів і конференцій за участі підприємців і науковців.

Література:

1. Про альтернативні джерела енергії.Закон України. – Електронний ресурс. − Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555-15
2. Потенціал відновлюваної енергетики в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.saee.gov.ua/uk/activity/ vidnovlyuvana-enerhetyka/potentsial.
3. Перспективи розвитку ВДЕ в Україні — куди вкладати гроші?. Укренерго. − [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrenerho.com/perspektivi-rozvitku-vde-v-ukrayini-kudi-vkladati-groshi/

4. Київенерго. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kyivenergo.ua/zelenii_tarif
5. BloombergNewEnergyFinance. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://about.bnef.com/

Герасименко О.В. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

SOLVENCYII: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Основною метою Директиви «SolvencyII» є встановлення економічно обґрунтованих вимог переважно в частині управління ризиками щодо поліпшення платоспроможності кожної страхової та перестрахової компанії, розташованої на території Європейського союзу, для загальносистемного захисту страхувальників.

Solvency II — процес реформ, який впроваджує нові положення, які визначають кількісні та якісні вимоги, а також ринкову дисципліну. Схематично трирівневу модель Solvency II представлено на рис. 1.

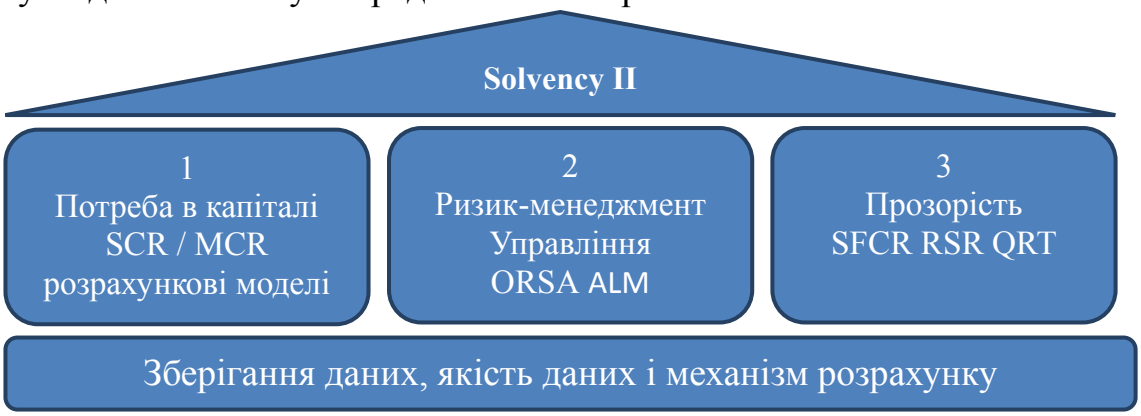


Рис. 1. Трирівнева модель Solvency II

З точки зору вимог Директиви склад і структура капіталу страхових компаній України значно спрощені та майже не враховують різні види ризиків, які супроводжують їх діяльність, зокрема ринковий, кредитний та інвестиційний ризики. Такий підхід створює значні можливості щодо формування платоспроможності страхових компаній лише у формах фінансової звітності без належного фінансового забезпечення виконання зобов'язань.

Згідно SolvencyII, оцінка платоспроможності страхових компаній проводиться через розрахунок показника необхідного платоспроможного капіталу (SCR), що визначається як сума коштів, здатна покрити збитки страхової компанії за умови реалізації всіх ризиків, котрі виникають у процесі її діяльності. Крім того, визначається базовий необхідний платоспроможний капітал, який повинен покривати базові ризики та ризик дефолту контрагента за виключенням операційного та кредитного ризику. Таким чином, страхові компанії, формуючи свій капітал, охоплюють максимальну кількість ризиків, що підвищує їх надійність і платоспроможність.

Функціонування та стан страхового ринку є важливим фактором розвитку соціально-економічної сфери кожної країни. Тому при здійсненні своєї діяльності страхові організації мають враховувати вплив галузевих змін, циклічності економіки, кризових процесів тощо.

Очевидно, що база розрахунку SolvencyI для резервування власних коштів застаріла, що також створює додаткові ризики в діяльності страхових організацій. Крім того, у наглядових органів практично немає можливостей прийняти запобіжні заходи для уникнення загроз з боку компанії усьому ринку, а компетентність в управлінні ризиковим капіталом стане дедалі більш вирішальним конкурентним фактором для страховиків.

Однак необхідно розуміти, що кожна країна має свої особливості та в певній мірі специфічні ризики, зокрема, в Україні є ряд факторів, що стримують запровадження нової Директиви.

Результати аналізу можливостей і загроз, які можуть бути наслідками впровадження в Україні SolvencyII, представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Наслідки впровадження вимог SolvencyII в Україні

Можливості	**Загрози**
– підвищення рівня захисту прав споживачів страхових послуг шляхом запобігання банкрутства страховиків; – підвищення рівня довіри клієнтів, що призведе до збільшення надходжень страховиків від основної операційної діяльності; – підвищення ефективності та конкурентоспроможності страхового ринку; – очищення ринку від «псевдострахування» через зменшення кількості страховиків за рахунок неспроможності виконання вимог адекватності капіталу; – підвищення прозорості діяльності та ринково-орієнтованої дисципліни страховиків; – удосконалення системи правового забезпечення страхового ринку; – збільшення іноземних інвестицій у страховий ринок; – розробка СК власної моделі управління ризиками із врахуванням індивідуальних особливостей	– зниження кількості страховиків на ринку та розвиток олігополії; – низька якість ризик-менеджменту через проблему кадрів; – можливе значне здорожчання страхових послуг; – тривалий термін адаптації та підготовчого періоду до впровадження може призвести до зменшення позитивного ефекту чи втрати актуальності; – зменшення ефекту через недосконалість регулювання та нагляду; – недосконалість оцінювання активів і зобов’язань

Упровадження SolvencyII забезпечує можливість удосконалення вимог до платоспроможності страховиків, а інтеграція України у сучасний європейський економічний і правовий простір передбачає адаптацію та гармонізацію національного законодавства з нормами й стандартами правової системи Європейського Союзу.

Література:

1. *Тендериць С.В., Письменна Т.В.* Шляхи підвищення ефективності управління платоспроможністю страхової компанії. – [Електронний ресурс] / С.В. Тендериць, Т.В. Письменна // Формування єдиного європейського фінансового простору та розвиток світової фінансової думки – 2016. – С. 38. — Режим доступу: dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/10646.
2. *Юхименко В.М.* Solvency II в Україні: Проблеми впровадження вимог до платоспроможності страхових організацій. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_12/155.pdf.

3. *Внукова Н.М.* Адаптація до права ЄС регулювання страхового ринку України. – [Електронний ресурс] // Адаптація до права ЄС регулювання економіки України в сучасних умовах. – 2015. – С. 124. – Режим доступу: ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2016/01/collection-26-05-15.pdf

Герасимчук Н. О. (фінансово-економічний факультет, магістрант)

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ОСВІТІ

У сучасних умовах економіка нашої держави потребує значних інвестицій для того, щоб не залишитися осторонь усіх глобалізаційних процесів, стати рівноправним партнером світової економіки. Як усім відомо, саме освіта є тією зв'язною ланкою, що дозволяє країні вийти на якісно новий рівень розвитку. Для України, щоб використовувати на повну потужність свій значний науковий потенціал, запровадити нові технології у навчанні, сформувати ефективне навчальне середовище (інфраструктуру) та забезпечити доступність освітніх послуг, перш за все необхідно залучити значні обсяги інвестицій в освітню сферу. Однак, це є досить проблематичним, в умовах бюджетного дефіциту. Тому, виникає реальна потреба в об'єднанні зусиль державних органів влади та коштів приватного бізнесу для фінансування освіти. Такою формою взаємодії з метою організації та координації спільних рішень є державно-приватне партнерство (далі − ДПП).

У сфері освіти державно-приватне партнерство передбачає рівноправне та взаємовигідне співробітництво між державою, освітніми установами і приватними інвесторами в цілях вирішення освітніх соціально орієнтованих проектів. Держава, маючи зобов'язання перед суспільством із приводу надання освітніх послуг, залишає сферу освіти в основному в державній власності. А в контексті реалізаціїДПП вона має можливість передавати частину повноваженьбізнесу [1].

Існує об'єктивна потреба, перш ніж перейти до висвітлення основних пропозицій щодо ДПП в освітній сфері, розглянути напрями реформування освітньої сфери в сучасній Україні (рис. 1).

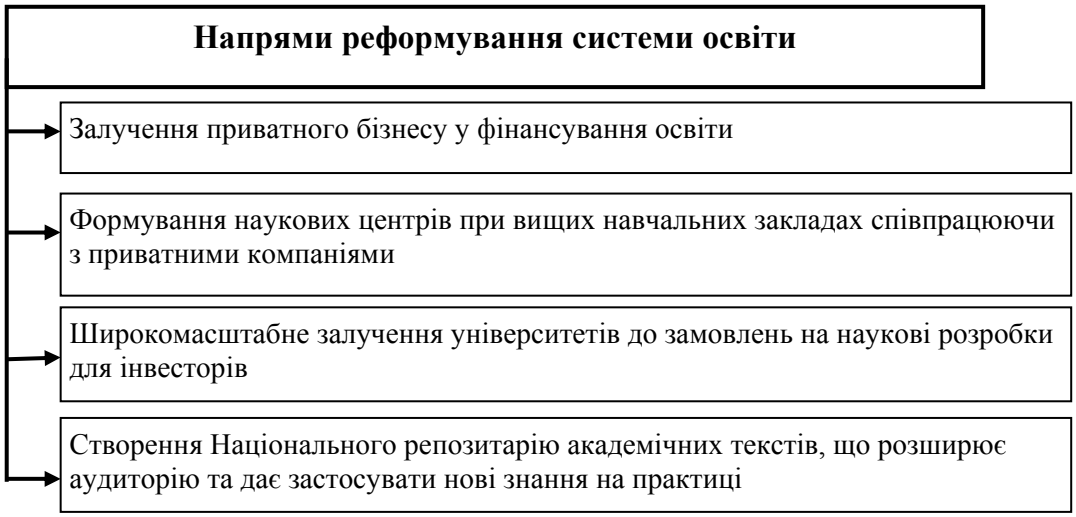


Рис. 1. Напрями реформування системи освіти*

Важливим аспектом реформування має стати державна політика у сфері стимулювання щодо залучення інвестицій в освіту, оскільки саме держава повинна створювати оптимальні умови для інвесторів, при цьому не залишаючись осторонь від цих процесів. Варто відзначити, що у процесі становлення сучасної якісно нової освіти вплив держави має бути дещо обмеженим, а роль її – регулююча. Саме цю основну ціль і переслідує ДПП.

Виходячи з викладеного, на нашу думку, ДПП в освітній сфері має базуватись на таких основних постулатах:

1) приватні інвестори мають залучатися в систему освіти ще на рівні здобуття середньої освіти. Це питання актуалізується у зв'язку з тим, що Міністерством освіти затверджений перехід до спеціалізованих профільних програм у 9−11 класах, тому приватний бізнес має можливість обрати майбутній персонал ще зі школи та в подальшому профінансувати. Такий підхід полягає у оплаті навчання у вищому навчальному закладі, виплаті стипендій, а згодом залучення студента до виробничої практики;

2) в умовах обмеженого бюджетного фінансування та, водночас, великої кількості бюджетних місць в університетах постає необхідність залучення приватних інвесторів на основі реалізації механізму ДПП. Конструктивність такого кроку має базуватись, насамперед, на скороченні бюджетних замовлень в університетах, проте навантаження за оплату навчання студентів має лягти не на батьківські плечі, а на приватний бізнес;

3) зауважимо, що чого українським університетам найбільше не вистачає – це поєднання теоретичних знань і практичних навичок. У контексті цього потрібно об'єднати можливості університетів і бізнесу для навчання майбутніх фахівців. Наша пропозиція – навчання студентів повинно проводитися як в університеті для вивчення теоретичного матеріалу, так і на підприємстві (установі, організації) з метою отримання практичного досвіду. Наприклад, 3−4 дні в тиждень студенти навчатимуться в університеті, а 2 дні на підприємстві (установі, організації);

4) наступним кроком має стати активне залучення університетів до міжнародних і вітчизняних наукових розробок, виконання замовлень на наукові розробки для бізнесу тощо, що дасть можливість університетам «заробляти» на своїх знаннях і вміннях, і як наслідок стати повністю автономною структурою незалежною від державного фінансування.

Отже, стратегічне партнерство держави, бізнесу й освіти має бути основою державної освітньої політики з метою формування національної економіки знань. Трансформація сфери освіти на основі державно-приватного партнерства є неодмінною умовою розвитку економіки України, адаптації національного ринку освітніх послуг до змін глобалізованої світової економіки.

Література:

1. *Головінов О. М.* Науково-практичні аспекти державно-приватного партнерства в освіті / О. М. Головінов, Л. А. Дмитриченко // Економіка та праця. − № 1. − 2013. – С. 84−89.

Герасимчук Н. О., (фінансово-економічного факультет, магістрант)

ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА РЕАЛІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

Сучасний стан банківського сектору України свідчить про необхідність радикальних змін з метою виходу з кризового стану. Масштабні обсяги безнадійної заборгованості, неефективний менеджмент і, як наслідок, введення тимчасової адміністрації і виведення значної кількості банківських установ з фінансової сфери – це ті процеси, які ми спостерігаємо в Україні. Криза банківського сектору вимагає пошуку нових шляхів подолання негативних тенденцій, необхідним постає питання капіталізації банків і підтримання достатності їх капіталу для покриття банківських ризиків і нормального функціонування. Як свідчить міжнародний досвід, одним з можливих напрямів підвищення стійкості банківської системи є процеси злиття та поглинання.

Варто наголосити, що поняття «злиття» та «поглинання» як економічні категорії не є тотожними. На нашу думку, злиття – є кінцевим результатом згоди двох сторін, а поглинання задовольняє інтереси сильнішої сторони. Проте, незважаючи на їх відмінність, за кордоном ці процеси позначаються як "M&A", що розшифровується MergerandAcquisitions.

Процеси злиття та поглинання є надзвичайно популярними на міжнародному ринку. Так, за даними компанії Dealogic, 2015 р. побив рекорди за кількістю M&A угод, сума яких за рік налічує 5 трлн дол. Попереднім рекордним роком по здійсненню операцій по злиттю і поглинанням був 2007, де загальна сума угод за рік склала 4,6 трлн дол. Крім цього, індекс обсягів M&A угод на початок 2017 р. досягнув відмітки 705 млрд дол., що також побив рекорд 2007 р. [1].

Основними причинами злиття та поглинання є прагнення отримання синергетичного ефекту, тобто взаємодоповнюючу дію активів двох або кількох організацій, сукупний результат якої перевищує сумарний результат окремо працюючих на ринку структур.

За даними офіційного сайту НБУ, на початок 2017 на українському ринку працюють 93 банківські установі, тоді як на початок 2014 року їх було 180. Станом на 01.03.2017 р. тимчасова адміністрація діє у 5 банках, у 32 банках завершена процедура ліквідації і 87 банків перебувають у стані ліквідації [2]. Стрімке зменшення кількості банків, з однієї сторони, може свідчити про те, що на ринку залишаються лише найстійкіші, проте з іншої, – це виведення значних коштів з ринку. На нашу думку, активізація процесів злиття та поглинання дасть можливість не просто ліквідувати банк, який немає можливості наростити необхідний капітал, а й отримати фінансові ресурси з метою задоволення вимог регуляторного органу та ведення ефективної діяльності.

Необхідність формування надійної і стійкої економічної системи в Україні об’єктивно вимагає вивчення міжнародного досвіду і сучасних тенденцій у сфері злиттів і поглинань. Першим кроком, на нашу думку, є законодавче регулювання процесів злиття та поглинання, а особливо що стосується банківського злиття та поглинання.

Як свідчить міжнародний досвід, угоди за участю фінансово-банківського сектору економіки становлять 42 % від загальної кількості угод злиття, зареєстрованих у США, і близько половини — за межами США [3]. Тобто, як бачимо процеси злиття та поглинання у банківській сфері є доволі частим явищем за кордоном.

Проте, варто наголосити, що не лише об'єднання українських банків з міцними та надійними іноземними партнерами має стати вирішенням проблеми банківського сектору. Вітчизняні компанії також повинні залучатися до злиття та поглинання як способу вирішення проблем, які виникають при провадженні їх діяльності. Так, яскравим прикладом може слугувати нещодавнє злиття Альфа Банку та Укрсоцбанку. На даному етапі, ці банки обмінюються своїм досвідом, проводячи спільні тренінги та обміни персоналом з метою формування потужного банку під одним брендом.

Виділяють такі основні мотиви процесів злиття і поглинання (рис. 1).

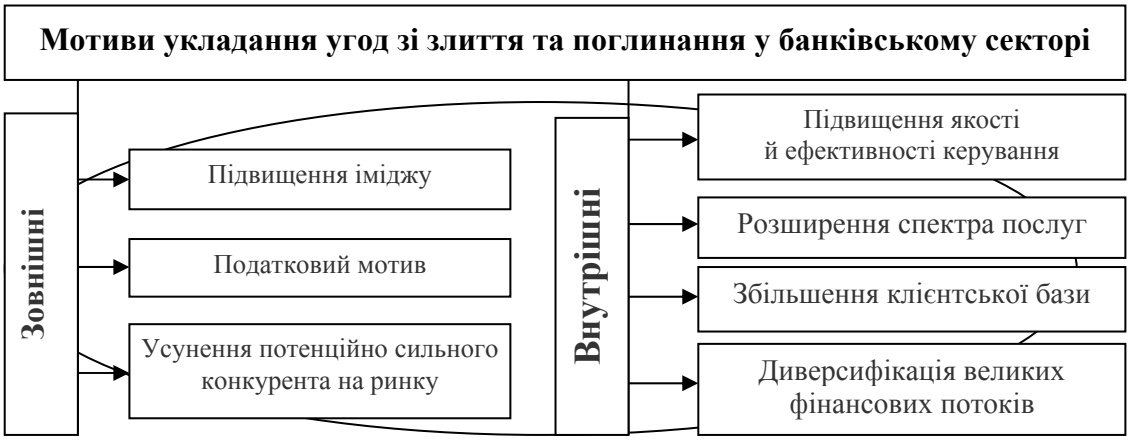


Рис. 1. Основні мотиви укладання угод злиття та поглинання*

* *Джерело*: сформовано автором самостійно

Отже, угоди злиття та поглинання банків можуть дати широкі можливості щодо вирішення кризових проблем у банківському секторі. Для українського ринку це є дієвим елементом підвищення капіталізації банківської системи. Стимулювання процесів злиття та поглинання, в ході яких проблемні банки включаються до складу фінансово-стійких і сильних банків, є способом мінімізації соціальних та економічних витрат, пов'язаних з банкрутством банків. Найважливішим ж аспектом являється багатолітній іноземний досвід процесів злиття та поглинання в банківській сфері. Тому активізація цих процесів в Україні на основі міжнародного досвіду дозволить ще швидше інтегрувати вітчизняну економіку у європейський простір.

Література:

1. Компанії Dealogic. Офіційний сайт. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.dealogic.com/

2. Національний банк України. Офіційний сайт. – Електронний ресурс. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/index

3. *Гельнер І.* Особливості мотивів транснаціоналізації шляхом транскордонного злиття та поглинання / І. Гельнер // Підприємництво, господарство і право. − 2006. − № 12. − С. 183−185.

Гетьман А.В. (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, ІІІ курс)

STUDYING FOR MASTER'S DEGREES IN UKRAINE AND ABROAD: PROBLEMS AND OPPORTUNITIES

The story runs that an investment in knowledge pays the best interest. There is even a saying "Money spent on the brain is never spent in vain". However, investing in education can not only develop personal skills, be the key to successful, fruitful career and individual wealth, but also turn around the fortunes of the whole nation. It is little wonder that high quality education leads to socio-economic development of Ukraine, while studying for master's degrees appears to be the golden age of all the process of learning. In this regard the chosen theme is "Studying for master's degrees in Ukraine and abroad: problems and opportunities".

The following issues are covered:

• Differences between Ukrainian and foreign master's degree programs;

• Reasons for preference to stay in Ukraine or move abroad in order to receive master's degrees;

• Study challenges and opportunities for foreigners in Ukraine;

• Potential to turn higher education into an income-generating activity.

It is a known fact that the number of Ukrainian students in foreign universities rises every year. For example, it was a 129 % increase in the period 2009-2015. The list of the most desired countries for studying for master's degrees includes Poland, Germany, the Russian Federation, Italy, Canada, the USA and the Czech Republic. 30 041 Ukrainian citizens studied in Poland during 2015/2016 academic year.The ratio of Ukrainian students to international students in Polandis 53 %. As for the rest of the countries the ratio is lower than 7 %. According to preliminary estimates, during the last academic year the total number of Ukrainian students studying abroad is 68 000.

To find out the number of students wishing to get their master's degrees abroad and the reasons of their desire an opinion poll has been conducted. For that purpose 125 third and fourth-year students have been interrogated about their blueprints for the future. According to the results of the research, 49,6 % of the respondents are willing to gain their master's degrees abroad and 32,8 % of the students have thought about it, but for some reason have given up this idea. The belief that foreign diplomas give more prospects in the future life (47,2 %),the desire to learn foreign languages and traditions (40 %), the ability to travel (28 %), and the chance to settle abroad after graduation (23,2) are among the most popular reasons the students give to choose to study in foreign countries. Heavy expenses for living and studying (37,1 %) and the fear of living far away from home (19,4 %) are the two main explanations for giving up the idea of trying prentice hand abroad and staying in Ukraine.

Within theglobal education framework, Ukrainian universities have an opportunity to integrate into the world educational community and vie for students with the European and US-basedhigher education institutions. Annually, the worldwide market for university education amounts to approximately 100 billion dollars in round numbers. According to the statistics, a foreign student spends only 20 % of the total sum oneducation itself and all the rest on housing, nutrition, transportation and amusement.Just to compare, higher education claims to be the fifth export earner in the USA, which sometimes exceeds earnings from arms trade. Over and above the Canadian government avouched international education to be the overarching factor of new job formation affecting economic welfare.

However, why doesnot Ukraine play its cards right and neglects its opportunities to attract foreign students? The reasons can be divided into two categories: firstly, organizational and legal issues, and secondly, the problems concerning the quality of education, introduction of new methods and forms of education. The first category includes a high level ofred tape and corruption, lack of job opportunities after graduation, problems regarding recognition of Ukrainian diplomas abroad and migration services. In the last years the situation has also worsened by flourishing unlawful intermediation that also reduces the number of students willing to get their master's degrees in Ukraine. By way of example, the official website of the Embassy of Ukraine in the Republic of Iraqgives notice that Ukrainian long-stay visa for Iraq citizens costs $85, although students have to pay almost $1000 to get all the paperwork done through the use of intermediaries. In terms of education quality Ukraine suffers from shortages of laboratory facilities and resources, off-campus courses and new master's programs that can compete against the European ones.

However, there is light at the end of the tunnel, because the number of international students grows every year. In 2016 Ukraine was the Alma Mater for almost 64 000 foreigners from 148 countries. The majority of students (65 %) favored studying in metropolises like Kyiv, Odessa and Kharkiv. The most popular fields of study include pharmacy, health sciences, management, administration and finance. As a matter of fact, Ukrainian universities can offer foreigners master's degrees in Physical, Mathematical and Chemical Sciences.

The number of international students at Kyiv national economic university decreased from 289 in 2012 to 120 in 2016. It is caused by economic instability, military operations anduncertainty in political affairs. However, the number of students studying for their master's degrees rose from 31 in 2013 to 52 in 2016. The main reasons of these changes are launching English-taught master's programs and creating opportunities to gain a joint diploma with University of Redlands. Students can earn a Master of Business Administration (MBA) or a Master in International Management (MIM) degree that is awarded jointly by the two Universities upon meeting the requirements of both institutions. According to Department of Foreign Citizens Training, 115 foreign students from 25 countries (including Serbia, Italy, Turkey, Algeria, etc) are now studying in KNEU.

So, let us consider what should be done to attract more aliens for studying for their master's degrees here, in Ukraine. The main steps to be taken to make our master's

degree programs in particular and our educational services market in general able to meet competition, so that the Ukrainian economy can benefit from it, are the following:

• creating distance learning technologies and online training facilities for foreign students as well as for Ukrainian ones;

• providing exclusive and upscale master's programs in compliance with the European level of education, however, supplemented with price advantages;

• target market orientation (countries of the Commonwealth of Independent States, Asia and Africa).

On the other hand we have one more problem unsolved. The cost of master's degree programs today is so high that many young people are giving up their dream to get their master's degrees preferring to start up, to find their first job opportunities and develop their careers, while many others are graduating deeply in debt. As an example, 22,4 % of the respondents mentioned that they were not willing to study for their master's degrees. So, the questions arise:

•«Does everybody really need to achieve 'obligatory' master's degrees?"

•«Do not college and bachelor's degrees provide everything needed for successful future life and career?"

•«Should master's degree programs be based on quality, not quantity?"

These questions are still open for discussion and negotiation.

References:

1. Ukrainian students abroad: quantity and reasons – Oleksandra Slobodyan, Yehor Stadnyy– December 2016. URL:http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu

2. Ukrainian State Center for International Education URL:http://intered.com.ua/en

3. Ministry of Education and Science of Ukraine. Ukrainian State Center for International Education. URL: http://studyinukraine.gov.ua/ru/

4. Ukrinform.URL:https://www.ukrinform.ua/rubric-society/1992182-navcanna-za-kordonom-analizuemo-varianti.html

5. Advantages and Disadvantages of Graduate Study Abroad – Brianna Weidmanon February 2016. URL :http://www.hccmis.com/blog/study-abroad/5-advantages-and-disadvantages-of-graduate-study-abroad/

Гірняк К. Г. (факультет маркетингу, IV курс)

ЧУТКИ ЯК ІСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ

З кожним роком завоювати увагу споживача стає все складніше − його всюди оточує реклама та засоби PR. Споживач починає абстрагуватися від «нав'язування», адже чим більше засобів впливу використовуються для покупців, тим не сприйнятливішими вони стають. Виникає необхідність у новітніх методах, що дозволятимуть донести до споживача інформацію про товар. Одним з найсильніших і новітніх напрямків сьогодні вважається прихований маркетинг.

Прихований маркетинг може застосовуватися як окремий метод просування, а також у комплексі з іншими інструментами реклами, PR і маркетингу взагалі. Мета прихованого маркетингу полягає в ненав'язливому доносенні інформації про новий продукт або послугу таким чином, щоб споживачі не підозрювали про те, що стали об'єктом рекламної дії.

Згідно з опитуванням, проведеним з метою повного розкриття теми я визначила, що:

- 28,1 % респондентів реклама не цікавить; 15,6 % − дратує;
- 28,1 % не довіряють рекламі, вважаючи, що вона побудована на порожніх обіцянках;
- найпоширенішими джерелами інформації при виборі товарів і послуг є особистий досвід і відгуки покупців на сайтах, форумах і соціальних мережах;
- 90,6 % робили покупку за порадою або відгуком, отриманими від незнайомих людей (на сайтах, форумах, соціальних мережах);
- 71,9 % респондентів вважають, що модні тенденції в суспільстві впливають на їх рішення про купівлю.

Можна зазначити, що наразі споживачі насичені традиційними засобами маркетингових комунікації, і віддають перевагу інформації отриманої із досвіду – чи то власного, чи сторонньої людини. Тим не менш, мода відіграє велику роль у купівельних рішеннях споживачів, що уможливлює ефективну діяльність сучасних, нетрадиційних маркетингових комунікацій.

Одним з найсильніших інструментів альтернативного маркетингу сьогодні вважається «маркетинг чуток» (buzz-marketing, або «сарафанне радіо»). Чутки – елемент усної комунікації, який характеризується рядом властивостей. По-перше, вони передаються як інформація, відповідна дійсності. По-друге, така інформація завжди емоційно забарвлена. Саме тому чутки є потужним інструментом дії.

За допомогою технологій прихованого маркетингу можна: сформувати інтерес покупців до особливостей продукту, його переваг; налагодити процес комунікації між людьми, які вже скористалися продуктом або послугою, і потенційною аудиторією; створити необхідне емоційне відношення до продукту або послуги.

Головна відмінність маркетингу чуток полягає в тому, що споживач не лише сам купує продукт, але й розповідає про нього друзям і знайомим, ініціюючи початок вірусної маркетингової кампанії, яка виглядає абсолютно природною. Цей метод прихованого маркетингу використовується в разі, коли в основному всі інші способи впливу на споживача вичерпані і потрібні нові і ефективніші. Він не вимагає значних фінансових витрат, однак помилка коштує багато чого − компанія може зазнати значних збитків.

У світі елементи прихованого маркетингу використовуються досить давно. Відомо, що ще в 1864 році майстер коньячних справ Шустов удавався до подібних прийомів для просування свого коньяку. Коли продукт лише поступив у продаж, Шустов найняв кілька десятків студентів, які ходили московськими закладами і вимагали «шустовський» коньяк. Якщо такого не знаходилося, мо-

лодь чинила скандал з бійкою − інформація потрапляла в газети, створюючи вірусний ефект. Через певний час про коньяк Шустова знала вся столиця.

Компанії «Hershey's» не довелося витрачати гроші і час на рекламу свого продукту. Вистачило балакучого співробітника, який не дуже добре розбирався в коштовностях. До 14 лютого і 8 березня «Hershey's» приурочила акцію: у кожну 50 коробочку цукерок був вкладений недорогий золотий кулон з фіанітом. Співробітник компанії виявився серед щасливих володарів цього милого презенту, в якому вгледів діамантову підвіску. Про що негайно розповів всім знайомим. Не минуло й кількох днів, як продажі «Hershey's» зросли на 31 %.

Приховане просування сьогодні виявилося одним з найпопулярніших маркетингових методів. Його використовують як підприємства малого бізнесу, так і крупні міжнародні бренди: Tuborg, Samsung, Sony, Nestle, Ferrero, Microsoft, Pepsico. Нерідко чутки поширюються швидше, ніж офіційна інформація і більш впливові, ніж звичайні інструкції.

Як висновок, можна зазначити, що маркетинг чуток − це ефективний інструмент, який не потребує значних фінансових витрат, однак має високу ефективність. Незважаючи на всі переваги, використання чуток у маркетингу має досить серйозні обмеження. Фактично вони ефективні тільки як частина інтегрованої маркетингової кампанії, але не як самостійна операція. Реакція на них важко прогнозована, існує високий ризик заробити негативну репутацію. Але безсумнівним залишається той факт, що використання даного ресурсу є досить перспективним, особливо в якості інструменту стимулювання збуту.

Література:

1. Grewal R. Early-Entrant Advantage, Word-of-Mouth Communication, Brand Similarity, and the Consumer Decision-Making Process / R. Grewal, T.W. Cline, and A. Davies // Journal of Consumer Psychology. − 2003. − № 13(3).
2. *Курило М. С., Тимофеева О.* А. Ажиотажный» маркетинг как эффективный способ коммуникаций с потребителями // Наука Красноярья. − 2011. − С. 205.
3. *Тугай А.О.* Сутність прихованого маркетингу,його роль у просуванні товарів / А.О. Тугай // Управління розвитком. − 2013. − №2. − С. 64−66
4. *Парасюк О. О.* Конспект лекцій з дисципліни «Паблік Рілейшнз» [Текст] / О. О. Парасюк. – Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. − Х.: ХНАМГ, 2010. − 59 с.

Гнатковський Д. А. (юридичний інститут, III курс)

СУДОВИЙ НАКАЗ В УКРАЇНІ ТА ЄС ЯК ІНСТИТУТ ЦИВІЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

У зв'язку з євроінтеграційними процесами в Україні, питання адаптації та гармонізації українського законодавства до законодавства ЄС стає все актуальнішим. Це стосується і питань, пов'язаних з намаганням спростити цивільне судочинство, що було зроблено в ЄС ще в 2006 р., коли Європейський парла-

мент і Рада ЄС прийняли Регламент № 1896/2006 «Про введення Європейського наказного провадження», тим самим було запроваджено альтернативу національним способам захисту прав та інтересів держав − членів ЄС і нівельовано відмінності національних процесуальних систем.

Метою дослідження є порівняльний аналіз інституту наказного провадження та судового наказу в законодавстві України та ЄС, формулювання пропозицій щодо внесення відповідних змін як один із кроків на шляху адаптації українського законодавства до стандартів ЄС.

Наказне провадження в Україні характеризується такими ознаками: чіткий перелік підстав, за якими може бути видано судовий наказ; заявлені вимоги можуть бути тільки грошового характеру; ускладнений порядок скасування судового наказу з викликом учасників наказного провадження; можливість апеляційного оскарження судового наказу після розгляду заяви про його скасування; є частково документарним, тобто частково письмовим (суддя, розглядаючи заяву про видачу судового наказу, досліджує лише додані до неї документи, що підтверджують вимоги заявника, на підставі яких і видає судовий наказ; а розгляд заяви про скасування судового наказу відбувається у відкритому судовому засіданні); із заявою про видачу судового наказу може звернутися особа, якій належить право вимоги, а також органи та особи, яким законом надано право захищати права, свободи та інтереси інших осіб [1].

Серед визначальних ознак наказного провадження в ЄС варто виділити: автономність; взаємопов'язаність із системами національного процесуального законодавства (застосування даної процедури не виключає можливість захисту своїх прав та інтересів за національним законодавством); поширення тільки на цивільні та комерційні транскордонні спори (має міждержавний характер) [4, с. 78]; діє на основі стандартних форм; спрощеність процедур; містить єдині правила розгляду транскордонних спорів для країн ЄС; заявлені вимоги можуть бути тільки грошового характеру; усі процесуальні питання, які конкретно не врегульовані актами ЄС, мають регулюватися національним законодавством; коло можливих учасників характеризується, передусім, транскордонним характером спору, але ними можуть виступати як жителі ЄС, так і жителі держав — не членів ЄС з умовою, що вони пов'язані спірними відносинами [3].

На підставі аналізу Європейського судового наказу та судового наказу в Україні можна стверджувати, що вони мають ряд спільних рис: покликані спростити судовий процес з метою належного захисту прав осіб; містять грошові вимоги; письмова форма; недотримання вимог при складанні заяви про видачу наказу має схожі правові наслідки (залишення позовної заяви без руху, особі надається строк для усунення недоліків, відмова у прийнятті заяви тощо); учасники процесу мають сплачувати судові витрати; та відмінних рис: різні строки видачі судового наказу (упродовж 30 днів – ЄС, Україна – 3 дні), та різні строки його оскарження/заперечення (в Україні протягом 10 днів, ЄС – 30 днів); європейський наказ стосується лише вимог транскордонного характеру (ЄС – видається лише в цивільних і комерційних (господарських) справах, а в Україні – лише з цивільних справ); усі необхідні документи, які подаються, можуть бути

в електронній формі; в Україні, якщо особа не задоволена судовим наказом, то вона може подати заяву про скасування, а в межах ЄС – заперечення; наявність стандартизованих та уніфікованих форм у межах наказного провадження в ЄС; у заяві про видачу європейського судового наказу чітко зазначається розмір грошових вимог (стягнення); європейський судовий наказ видається лише на підставі інформації, наданої заявником, яка не перевіряється судом (інформація, викладена в заяві, є правдивою наскільки відомо заявнику); в заяві про заперечення проти Європейського судового наказу, особа заперечує, не вказуючи причин (без посилання на них).

Аналіз інституту Європейського наказного провадження свідчить про наявність у його правовому регулюванні позитивних механізмів, які можуть бути перспективними для запровадження в наказне провадження України. Так, зокрема, потребують запровадження в національне процесуальне законодавство полегшені засоби комунікації між сторонами і судом, зокрема використання електронних засобів та інформаційних технологій (автоматизоване наказне провадження), можливість використання електронного повідомлення про вручення боржнику за допомогою факсу або електронної пошти, запровадження уніфікованої форми заяви про видачу судового наказу (стандартних бланків) [2, с. 47]. На мою думку, варто також ввести можливість подання заяви про видачу судового наказу в електронній формі.

Отже, можна сказати, що європейське наказне провадження на відміну від українського є наднаціональним правовим інститутом, яким можуть користуватися не тільки члени ЄС, а й треті держави. Для України процес часткової гармонізації наказного провадження відповідно до європейського є доцільним, особливо це стосується процедурних і формальних аспектів. Але це лише питання часу.

Література:

1. Цивільний процесуальний кодекс України від 18.03.2004 № 1618-IV (із змінами). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua

2. *Бобрик В. І.* Європейське наказне провадження як основа для оптимізації цивілістичного судочинства в Україні / В. І. Бобрик // Право і суспільство. − 2015. − № 3. − С. 42−48. − Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pis_2015_3_10

3. Науково-практичний коментар до цивільного процесуального законодавства Європейського Союзу / І. О. Ізарова. − К.: Дакор, 2016. − Ч. 1. – 308 с.

4. *Ізарова І. О.* Цивільний процес Європейського Союзу: проблеми визначення / І. О. Ізарова // Право і суспільство. − 2015. − № 5(3). − С. 74−79. − Режим доступу: http://nbuv.gov.-ua/UJRN/Pis_2015_5 %283 %29__16

Гненюк К. І. (ф-т маркетингу 2 курс)

РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ОСОБЛИВОЇ ФОРМИ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Франчайзинг виступає одним із найкращих інструментів бізнесу, який уже займає певний сегмент на ринку та завоював свого споживача. В умовах глобалізації ринку та ускладнення економічних взаємовідносин між усіма контрагентами, франчайзинг являє собою вигідний варіант розпочати власну справу, а також отримати значну рекламну та інформаційну підтримку. Саме розвиток франчайзингу виступає рушійною силою розширення ринку пропозиції та охоплення нових сегментів покупців. Багато світових брендів працюють саме по такій схемі, що дало поштовх до їх розповсюдження у багатьох країнах і дало компаніям змогу підкорити міжнародний ринок і збільшити свої добутки.

Франчайзинг являє собою нове явище на вітчизняному ринку, тому у вітчизняних бізнесменів відсутній досвід його ефективного застосування, але слід зазначити, що попри наявність багатьох перешкод вплив від застосування франчайзингу є більш ніж помітним. Завдяки йому економіка країни поступово починає набирати обертів. Нині найпоширенішими сферами застосування залишаються сфера харчування та роздрібна торгівля. Поступово набирає обертів сфера послуг, яка в останні роки починає активно розвиватися та переживає справжній зліт.

Взагалі під франчайзингом мається на увазі форма надання прав на ведення бізнесу, в якій засновник продає можливість використання власного бренду та імені компанії з чіткими правилами його експлуатації. Тобто фірма, яка вже відома через свою якісну працю та високі показники рентабельності, може продати на певний час можливість використовувати назву та секрети компанії, виробничі технології та маркетингові хитрощі іншій компанії за визначену у договорі ціну. Але слід зазначити, що існують фактори, які блокують розвиток франчайзингу на українському ринку:

- недосконалість законодавчої бази України;
- відсутність досвіду роботи за умов франчайзингу в українських бізнесменів;
- несумлінне ставлення до умов договорів, укладених із франчайзером;
- недостатній рівень розвитку банківського сектора і сфери кредитування в Україні [2].

Досліджуючи історію становлення франчайзингу в Україні, можна заявити про невпинний розвиток даного сегменту бізнесу та вплив іноземного досвіду на стан вітчизняної економіки.

В Україні існують дуже широкі перспективи для розвитку франчайзингу та розширення сфери його використання, проте це можливо лише за рахунок подолання зазначених вище перешкод. Це забезпечить підвищення рівня державного впливу на розвиток франчайзингу, забезпечить країну новими робочими місцями, сприятиме залученню іноземних інвестицій у державну економіку. Таким чином, забезпечення ефективної франчайзингової діяльності в Україні

першочергово потребує розробки правових засад щодо закріплення нових форм державного стимулювання франчайзингу.

Отже, на сьогоднішній день франчайзинг є одним із найперспективніших видів сучасної підприємницької діяльності компаній, а також ефективним методом виходу підприємств на світові ринки без великих фінансових витрат. Згідно з статистичними даними, франчайзингова діяльність із кожним роком поширюється, збільшуючи кількість франчайзингових компаній у країнах по всьому світі. Франчайзинг для держави − ефективний інструмент підтримки малого й середнього бізнесу і розвитку української економіки в цілому.

Література:

1. *Босак І.П.* Франчайзинг як форма організації підприємницької діяльності / / Наукові записки Української академії друкарства. – 2014. − № 4. – С. 93–97.
2. *Амеліна І.В.* Розвиток франчайзингової діяльності в Україні / І.В. Амеліна, В.В. Семенець // Економіка і регіон. – 2015. – № 2. – С. 21–24.
3. *Хлівний В.К.* Франчайзинг в економічному розвитку України / В.К. Хлівний // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 3. – С. 30–35.
4. *Шкутько О.Н.* Международный франчайзинг: современные тенденции и мировой опыт // Економічний вісник університету. – 2015. – С. 100–106.

Годована С.О. (Юридичний інститут, 1 курс)

МАГДЕБУРЗЬКЕ ПРАВО У ЛЬВОВІ ТА КИЄВІ: ЗМАГАЛЬНІСТЬ ЧИ ПАРИТЕТ?

Метою цього дослідження є порівняння розвитку та функціонування магдебурзького права у Києві та Львові. У XIII столітті в німецькому місті Магдебурзі вперше було встановлене міське самоврядування. Таке самоврядування, отримавши назву магдебурзького права, поширилося спочатку на інші міста Східної Німеччини, а згодом – разом із німецькою колонізацією – на Східну Пруссію, Сілезію, Чехію, Угорщину, а далі на Польщу, Литву, звідки перейшло до Білорусі й України.

В Україні магдебурзьке право поширилося у XIV−XV ст. Згідно з ним, усі міста країни поділялися на три категорії. До першої належали ті, які отримали магдебурзьке право від литовських князів, польських і угорських королів. До другої категорії входили міста, які отримали Магдебурзьке право від своїх власників. У третій категорії були міста, яким магдебурзьке право було надане грамотами гетьманів після приєднання України до Московської держави.

Раніше Магдебурзьке право отримав Львів. Першим офіційним документом про надання м. Львову магдебурзького права став привілей, виданий 24 червня 1356 р. королем Казимиром Великим [1]. Іншим був привілей, виданий королем Казимиром Великим у 1368 р. [2, с. 27−33]. Після смерті Казимира Галичиною правив польський князь Владислав з уповноваженнями від угорського короля Людовика. Привілеєм 1372 р. він підтвердив привілеї Казимира Великого [4], а привілеєм у 1373 р. надав місту право на вільну торгівлю в усіх польських та

угорських містах із сплатою звичайного мита [3, с. 8]. У 1378 р. князь Владислав надав право вільного вибору війта та з сплатою 1/3 доходів війта у дохід князя [2, с. 59]. Магдебурзьке право Києва не раз підтверджувалося великими князями литовськими протягом XVI ст. Детально викладені права й обов'язки городян у стверджувальний грамоті великого князя Сигізмунда від 1514 року. У преамбулі цієї грамоти підтверджується, що магдебурзьке право дане киянам князем Олександром наприкінці XV ст.

У Львові міське самоуправління здійснювалось міською радою на чолі з бургомістром, який спочатку виконував лише адміністративні, а з часом і судові функції. [5, с. 123−125]. Засідання міської ради проводив бургомістр, якого обирали із числа радників. Рада володіла широкими повноваженнями також у галузях торгівлі та промислу. Вона була представником міської громади у зносинах з іншими державними органами [3, с. 182]. У Києві ж, міськими справами відав магістрат, який складався з двох колегій: ради, що була адміністративним органом і виконувала обов'язки суду за цивільними позовами, і лави, яка розслідувала кримінальні справи.

Щодо судової системи у Львові не було єдиного суду. Діяв війтівський суд, де війт здійснював судочинство одноособово. Діяли й інші суди: 1) «потрібний» суд, який проводили тричі на тиждень; 2) «гайонний виложений» (відбувався кожного 15-го дня); 3) «гайонний гостинний», у якому брали участь гості міста; 4) «гайонний гарячий» – у тому випадку, коли злодія спіймано на місці злочину; 5) «великий бурграбський», який відбувався тричі на рік і де головував бургомістр. З середини XVIII ст. війтівсько-лавинні суди припинили свою діяльність. Війт був головою суду дванадцяти лавників і оголошував вирок на підставі їхнього рішення. Міське громадянство могли набувати особи на підставі певної процедури. Міське право могла здобути повнолітня, добропорядна, законнонароджена особа, християнин. Воно надавалось на підставі рекомендаційних листів з місця прибуття особи або якщо за нього поручалось кілька львів'ян. Шляхтич мав надати документи, які підтверджували його родовід [5].

Варто зазначити, що у Львові війт разом з лавниками здійснював судівництво. Вони переважно розглядали кримінальні справи. У Києві також за всі провини «міщани місця Київського», говорилося в грамоті, мають відповідати перед війтом.

Щодо громадянських прав, то перш за все, жителі Києва звільнялися від юрисдикції «воєвод і від суддів і від всіх посполито (взагалі) урядників» великокнязівських. Жителям Києва надавалося право будувати безперешкодно кліті, ятки, м'ясні крамнички й інші приміщення для торгівлі, утримувати воскобійню «зі всіма пожитками і доходами», але з неодмінною сплатою мита. Було дозволено також «шинкувати» з тим, щоби прибутки від винного промислу йшли на міські потреби. У свою чергу, у Львові громадянськими правами у повному обсязі володіли лише католики – спочатку це були німці, а згодом поляки. Українці, вірмени та євреї поступово обмежувались у своїх правах. Крім національного поділу, існував ще й територіальний. Міським правом у повному обсязі користувались особи, які проживали у межах міста.

Однією з особливостей Львова цього періоду було те, що з кінця XIV ст. Львівська лава була апеляційним судом для міських судів, які судили за магдебурзьким правом у всій Галичині на основі привілею короля Владислава Варненчина з 1444 р. Львів був також «Mutterstadt», тобто взірцевим містом для міст округу.

До обов'язків громадян Києва належали такі: «за давнім звичаєм» утримувати власним коштом «польну варту», тобто прикордонні війська, вирушати в погоню за татарами з награбованим добром «кінно й збройно, кожен своєю головою». Київських міщан змушували ремонтувати дорогу, що вела до замку, доставляти матеріали для його будівництва й реставрації, а також питну воду. До обов'язків киян входила також замкова служба. «На замку нашому київському, – вказував великий князь, – мають вони в ночі стеречи і кликати за стародавнім звичаєм». З люстрації 1552 року відомо, що городяни мали «на службу військову їздити збройно при воєводі», а коли виникала загроза ворожого вторгнення, кияни виступали «згідно можности своєї збройно, кінно, як до війни надолужити». У Львові ж Надання міського права підвищувало матеріальний і соціальний статус особи. Жителі м. Львова, які володіли міським правом, звільнялись від сплати окремих податків. Це також давало право участі у міському самоврядуванні, тобто обирати та бути обраним. Наприклад, радником могла стати особа чоловічої статі, що володіла міським правом і була віком від 25 до 90 років [5, с. 119]. Така особа мала бути народжена у шлюбі, не зраджувати та не бути зрадженою у шлюбі, а також не займатися лихварством. Лавником міг бути будь-який житель м. Львова, що володів міським правом і досяг 21-річного віку.

Однак більшість пільг, отриманих мешканцями Києва від влади за магдебурзьким правом, залишилася на папері. Городяни не повністю звільнилися від залежності з боку місцевих феодалів. Абсолютна більшість міщан була усунута від управління містом. Члени магістрату (війт, бурмістри, райці) формально обиралися, а по суті – призначалися виключно із середовища багатого міщанства. Багато посад передавалися в спадок. Воєвода та його підручні збирали з городян «законні» й незаконні побори на свою користь. Так, київські ремісники були змушені йому давати: лучники – двічі на рік по луку, ковалі – по сокирі, шевці – по парі чобіт. І все це – «за давнім звичаєм». Ще більша кількість ремісничих виробів просто привласнювалася воєводами та його помічниками. А наприкінці XVIII ст. царський уряд Росії взагалі скасував міське самоврядування. 1797 року цар на деякий час відновив дію магдебурзького права, яке зберігалося до 1834 року [6].

Отже, провівши аналіз становлення та функціонування магдебурзького права в містах Києві та Львові, я зробила такі висновки:

- Першим магдебурзьке право отримав Львів, згодом Київ.
- Є підстави для ствердження, що більш розвиненим та демократизованим був Львів, у якому доступ до посад мали більша кількість громадян, у той час як у Києві, фактично, на ці посади люди призначалися та більшість з них навіть передавалася у спадок. Варто зазначати, що особливістю Львова було те, що

Львівська лава була апеляційним судом для міських судів, які судили за магдебурзьким правом у всій Галичині. Я вважаю, що це також суттєва перевага над Києвом. Громадяни Львова користувалися більшою кількістю прав, вони могли бути обраними на посади, звільнялися від податків та отримували дозвіл займатися окремими видами підприємницької діяльності. Хоча жителям Києва надавалося право будувати безперешкодно кліті, ятки, м'ясні крамнички й інші приміщення для торгівлі, утримувати воскобійню, проте зважаючи на те, що простий люд не мав доступу до посад у міському самоврядуванні, демократією це назвати неможливо. Суть місцевого самоврядування полягає у самостійному управлінні містом громадянами, але у Києві це не було так, як це передбачається магдебурзьким правом. Тому я вважаю, що в той час Києву, дійсно, було чому повчитися у Львова.

Література:

1. Zimorowicz B. Historia miasta Lwowa. – Lwow, 1844.
2. Akta Grodrki i Zimski. – Lwow, 1872. – T.3.
3. *Владимирський–Буданов М.* Німецьке право в Польші і Литві // Розвідки про міста і місцевості на Україні – Руси в XV−XVIII ст. – Львів, 1903.
4. Відділ рукописів. Ф. 63. Спр. 36. Арк. 57.
5. ЦДІАУ у м. Львові. Ф. 131. Спр. 171. Арк. 1.
6. *Доброслава Хміль* «519 років тому великий литовський князь Олександр надав Києву маґдебурзьке право». – [Електронний доступ]http://meest-online.com/history/as-it-was/519-rokiv-tomu-velykyj-lytovskyj-knyaz-oleksandr-nadav-kyjevu-magdeburzke-pravo/

Годована С.О. (Юридичний Інститут, 1 курс)

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ

Термін «електронні гроші» є відносно новим у науковій літературі і часто використовується до широкого спектра різних платіжних інструментів, що ґрунтуються на інноваційних технічних рішеннях у сфері роздрібних платежів. Основні причини розбіжностей суджень полягають, зокрема, у новизні самого платіжного засобу та різноманітності технічних рішень, реалізованих у системах роздрібних розрахунків. Наслідком цього є відсутність на сьогодні визнаного у світі визначення електронних грошей, яке б однозначно розкривало їх економічну та правову сутність, і брак чітких критеріїв віднесення новітніх платіжних продуктів до електронних грошей.

Електронні гроші – це «вартість, яка зберігається в електронному вигляді на таких пристроях як чіпова картка або накопичувач на жорсткому диску персонального комп'ютера».

Поява такого феномену, як електронні гроші та їх популярність для здійснення розрахунків у мережі Інтернет була пов'язана з такими їх перевагами:

- доступність. Для користування традиційними банківськими послугами користувачу потрібен банк або банкомат, а користувачу електронних грошей – лише Інтернет і комп'ютер;

- зручність. Саме цей фактор для багатьох є ключовим. Найважливішою складовою сучасного бізнесу є оперативність. А час, який витрачено на заповнення квитанцій, черги і т.п., − це втрачені можливості. Користувач може отримати доступ до електронного гаманця в режимі 24/7 і вести свій бізнес без жорсткої прив'язки до банківської системи країни, в якій він знаходиться. Тобто, він може вести свій бізнес, отримувати сплату за товари і послуги та проводити миттєві розрахунки навіть тоді, коли банківська система не працює;
- мобільність. Де б не знаходився підприємець, він може продовжувати свій бізнес, використовуючи комп'ютер, ноутбук, мобільний телефон та Інтернет;
- безпечність. Системи електронних грошей дозволяють забезпечити достатній рівень захисту особистих даних і коштів користувача від здійснення шахрайських дій з боку третіх осіб;
- простота використання. Кожна людина, навіть не фахівець у галузі ІТ, може ефективно працювати з електронними грошима. Наприклад, для реєстрації електронного гаманця потрібно витратити кілька хвилин, а для реєстрації і випуску банківської карти – кілька тижнів;
- оперативність. Розрахунки електронними грошима проходять миттєво і гарантовано;
- анонімність. Більшість систем електронних грошей потребують від користувача мінімальних особистих даних і дозволяють проводити анонімні платежі;
- підтримка мікроплатежів. Електронні гроші дозволяють ефективно проводити транзакції з платежами еквівалентом від 0,1 до 10 доларів США, за відсутності або низької комісії всередині системи.

Використання електронних грошей «імітованих» в одній країні можливе і за її межами. Проте, як свідчать результати дослідження платіжних систем, вони повинні бути засновані на основі спільної технології. Так, у платіжних системах Інтернет.Гроші, Яндекс.Гроші та Webmoney використовується спільна технологія PayCash. Тому перспективними є напрямки розробки міжнародних платіжних систем, де грошовим еквівалентом буде спільна грошова одиниця на зразок євро.

Підсумовуючи викладене, можна зробити ряд висновків.

По-перше, електронні гроші є результатом генезису домінуючих у суспільстві знаків вартості, результатом перетворення кредитних грошей з матеріальної в нематеріальну форму.

По-друге, в сучасних умовах електронні гроші набувають статусу знаків вартості з усіма належними їм функціями й особливостями. Проте, що стосується функцій, то частина їх ще не в повній мірі відображає дієвість грошей щодо обслуговування руху вартості в процесі відтворення природних ресурсів. Але необхідно зауважити, що розвиток даних форм прояву електронних грошей повинен відбуватися природно без зовнішнього втручання.

Таким чином, дослідження застосування електронних грошей має здійснюватися в аспекті використання їх як засобів обміну в соціальних й економічних системах з метою підвищення швидкості й розширення сервісу в забезпеченні потреб споживачів у товарах і послугах.

Література:

1. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні: науково-аналітичні матеріали. Вип. 10 / П.М. Сенищ, В.М. Кравець, В.І. Міщенко, О.О. Махаєва, В.В. Крилова, Н.В. Грищук. – К.: Національний банк України. Центрнауковихдосліджень, 2008. – 145 с.
2. A glossary of terms used in payments and settlement systems, BIS, 2001.
3. *Віталій Кравчук, Дмитро Науменко, Андрій Глибовець*. Електронні гроші в Україні /Аналітичний звіт. – К.: Альфа-ПІК, 2012. – 64 с.
4. *Александрова М.М., Маслова С.О.* Гроші. Фінанси. Кредит: Навчально-методичний посібник. – 2-ге видання, перероблене і доповнене. – К. :ЦУЛ, 2002. – 336 с.

Головач О.І. (Науково-навчальний інститут інформаційних технологій в економіці, ІІІ курс)

РОЗРОБКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОГРАМОЮ ЛОЯЛЬНОСТІ МЕРЕЖІ РЕСТОРАНІВ

Програма лояльності завжди була великою частиною процесу нарощення клієнтської бази в будь-якій сфері бізнесу. Структуровані маркетингові зусилля, що мають на меті винагороджувати та заохочувати вірних покупців за їх купівельну поведінку, яка є потенційно вигідною для окремої фірми чи коаліції компаній. Програми лояльності бувають двох видів:

- дисконтні — коли покупець сплачує за товар чи послугу неповну вартість з вирахуванням розміру знижки;
- бонусні — коли покупець сплачує повну вартість товару, а частина коштів при цьому повертається йому на картку у вигляді бонусів, які він може згодом витрачати на товари та послуги або обмінювати на призи.

Для проекту було обрано другий варіант програми лояльності із внесенням додаткових правил: клієнт після нарахування балів може почати їх використовувати лише на наступний день (через 24 години), а бали, що не були використані впродовж 30 днів, автоматично згорають. Такий підхід дозволяє не втрачати клієнтську базу з плином часу, і гарантує постійну зацікавленість клієнта в отриманні бонусів.

У якості програмної бази було обрано веб-платформу (веб-сайт). Вона дозволяє швидко розробити та ввести в експлуатацію повний комплекс заходів необхідний для роботи програми лояльності. Інформаційна система логічно розділена на дві частини: сервер і клієнт.

Серверна частина виконана на мові PHP з використанням реляційної бази даних MySQL і фреймворку CodeIgniter. Клієнтська – відкривається у вікні будь якого браузеру та виконана на мовах HTML, CSS та JavaScript.

Важливою частиною клієнтського інтерфейсу є швидкість його роботи, тому багато часу було приділено розробці та оптимізації швидкості завантаження веб-сторінок, анімаціям і зручності інтерфейсу. Для оптимізації використовувалися такі сервіси, як GooglePageSpeedInsights, Webpagetest.org і вмонтовані засоби розробника браузерів Firefox, Edge, Chrome (Android).

Література:

1. «Програми лояльності» (https://uk.wikipedia.org/wiki/Програми_лояльності)

Golovko Natalia (факультет економіки та управління, II курс)

CONSULTING AS FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

КОНСАЛТИНГ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Nowadays, world's great tendencies of globalization and integration are creating united world market of goods and services. There are huge number of producers, consumers and brokers. Such a conditions make a business environment with fierce competition. In this way, entrepreneurs ought to produce high-quality products and choose the most appropriate strategy for keeping the business afloat, moreover, for receiving great profits.

In today's globally competitive environment, consultancy has become a key option for companies to be successful. Consultants help companies to optimize their work, create the best business strategy and become successful. They play not only a crucial role in shaping firms, but also in developing national economies and creating value for both the public and private sector.

The problem is that in some countries, consulting services is not widely spread. Although, those countries that perceived consulting as part of business culture, felt the effects of using consulting services.

The article proposes to indicate why companies need consultants and how consultancy sector can develop an economy. Although this topic has been debated over for some time, but a clearer understanding can be shaped by analyzing the evolution of consultancy and the benefits it brings to an organization and national economies.

First and foremost, we should be aware of consultancy essence and objectives. For those who are working in the professional services, 'consultant' and advisor' are often used and fall under common terminology, but what exactly do these terms mean?

Consulting is defined as the practice of providing companies with expertise on a matter in exchange for a fee. The service can involve both advisory and implementation services. For the consultant, taking an independent and impartial position on an issue is central to their role. A consultant can, actually, service any sector. Over the past decades, the term has become synonymous with business advisory – which focuses mostly on business strategy, management, organisation, operational processes and technologies.

Looking through the main directions of consulting, we will be able to create a whole image about why companies need such services. Common types of consultants include technical, management and accounting consultants. The specific functions of a consultants vary depending on the field, but the primary goal of any consultant is to help a company become more efficient and profitable.

Management. A management consultants work to help a firm improve its business performance, create value and maximize growth. In order to achieve this goal, management consultants gather information from a variety of sources within the organization to solve problems. Once the research process is completed, consultants develop solutions and alternative variants to recommend to an organization's management team.

Marketing. A business can own a great product, but it is only successful if it effectively markets that product to the right people. Marketing consultants, also known as marketing research analysts, use statistical methods and software to perform research and gather relevant data to help companies determine their target market and the products and services consumers desire to buy. They're gathering all needed data and only then make a report and presented to clients in a clear and brief manner.

Technical. Most consultants in the technology field work for IT firms. The function of a computer systems consultant is to study an organization's current computer system and make recommendations to management on how to operate in a more effective way. Other functions of a computer systems consultant might include recommending new software, training personnel on how to use technology systems and writing instruction manuals.

Accounting and Tax. Consultants working in the accounting industry provide auditing, accounting and tax advices to clients. Common functions typically include analyzing a company's financial state to ensure they comply with laws and regulations, suggesting ways to reduce costs and increase profits, calculation taxes and preparing tax returns.

Preforming such duties, consultants not only provide companies with required information and promote economic growth, but also create a positive effect on a national economy. Consultants affecting the growth of production efficiency and in the same time they increase GDP. Moreover, consultants create fair competition environment. They, also help companies to pay taxes in the right way and in result both government and companies are satisfied. The other key feature of consulting is creating background (by gathering necessary data, consulting company's departments, etc.) for producing high-quality goods and services. In a such way, national production is competitive on world market and export is increasing, in result, country-producer takes part in world trade and gets its profit.

In conclusion, I would like to summarize that consultants play a vital role in shaping our economy and creating value for both the public and private sector. While many large corporations to date are not able to transform their management processes by themselves in order to keep ones' business profitable and competitive. But, fortunately, instead of creating a huge amount of departments (for solving rising problems), entrepreneurs may use consultant services. Such a services are diverse and spread on any field of production goods and services. As a business service, consulting remains highly cyclical and linked to overall economic conditions. Consulting became a part of business culture in developed countries, such as UK, USA, Germany, Norway, France, etc. It is not a surprise, cause consulting sphere is

highly developed now and it helps to develop businesses on the one hand, and promote national economic growth on the other. Therefore, the client-consultant relationship will continue to grow stronger and long lasting; and management consultancy will continue to be many graduating students preferred career choice.

References:

1. Fincham, R. (2002), "The agent's agent: power, Knowledge and uncertainty in management consultancy", International Studies of Management & Organization, Vol.32 No. 4
2. Werr, A. and Styhre, A. (2003), "Management consultants-friend or foe? Understanding the ambiguous client-consultant relationship", International Studies of Management & Organization, Vol.32 No.4
3. ACE publications. – [Web-source]. – Availability: https://www.acenet.co.uk/-publications/604
4. Article "What is consulting?" [Web-source]. – Availability: http://www.consultancy.uk/career/what-is-consulting
5. Article "Types of consultants" [Web-source]. – Availability: http://www.consultancy.uk/career/types-of-consultants
krainians wish to leave the country, Interfax-Ukraine

Головко Н.В. (ф-т економіки та управлення, IIкурс)

КОНСАЛТИНГОВІ КОМПАНІЇ: СУТНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Світові тенденції глобалізації, інтеграції, формування світового ринку товарів і послуг, а також невпинний розвиток інноваційних технологій формують середовище жорсткої конкуренції для бізнесу. Дане середовище спонукає підприємців до пошуку концепцій, які здатні вирішити низку завдань: забезпечення максимальної ефективності функціонування підприємства, збереження конкурентних позицій на ринку, задоволення потреб споживача та отримання максимального прибутку. В таких умовах компанії все частіше впроваджують практику використання послуг консалтингових компаній. В Україні практика консультування тільки починає свій розвиток, проте за прогнозами економістів, сфера консалтингу має високий потенціал і можливості стати одним з найперспективнішим видом бізнес-діяльності.

Консультування – це процес, у межах якого консультант забезпечує підприємство необхідною інформацією та досвідом щодо розробки стратегії і концепції розвитку компанії, а також надання кваліфікаційної допомоги стосовно усіх аспектів діяльності підприємства. Відповідно, консалтингова компанія – це підприємство, яке надає консультативні послуги згідно своїй спеціалізації [1].

Консалтингові компанії співпрацюють зі своїми клієнтами відповідно до концепції «Businesstobusiness». Це означає, що клієнтами консалтингових компаній є інші підприємства, що потребують консультативних послуг для досягнення визначених цілей у своїй діяльності, консалтингові фірми не мають прямого зв'язку зі споживачами послуг своїх клієнтів.

Асоціація консультантів Великобританії виділяє 63 напрямки консультаційної діяльності, розподілених у сім груп :

- розробка стратегії розвитку підприємства;
- управління виробництвом товарів і послуг
- мМаркетингова стратегія, концепції розподілу та збуту;
- фінансовий та управлінський консалтинг;
- відбір та управління персоналом;
- економічний аналіз;
- управлінські інформаційні системи та електронна обробка даних [5].

Консультанти можуть надавати свої послуги на перманентній основі або на замовлення. Відповідно до умов співпраці виділяють: *експертний, проектний і навчальний (професійний)* методи консультування. Експертне консультування полягає у тому, що консалтингова компанія самостійно здійснює діагностику роботи компанії, розробляє рішення та систему їх впровадження. Натомість, компанія-замовник не приймає безпосередню участь у перелічених процесах. Під час проектного консультування відбувається активна взаємодія консультанта з клієнтом, який висловлює свій погляд на проблему та пропонує свої ідеї, як наслідок – консультант надає клієнтові зведену систему рекомендацій відповідно до його побажань. Навчальне консультування передбачає детальне вивчення проблем підприємства, розробку відповідних рішень і надання клієнту інформації у формі лекцій, семінарів, тренінгів, посібників тощо. Даний метод базується на навчанні менеджерів компанії-замовника під час реалізації проекту [3].

Країни з розвиненою економікою широко застосовують послуги консалтингових компаній, більше того, такі послуги є вкладенням в інтелектуальний капітал підприємства, що прирівнюється до вкладень у нове устаткування або модернізацію. На жаль, не всі українські компанії мають подібні погляди. Проте, компанії, які користуються консалтинговими послугами, відчувають значний ефект кваліфікаційного втручання та допомоги консультантів (розробка концепцій оздоровлення підприємства, маркетингових стратегій, фінансової політики, рекрутингу тощо) [2].

Український консалтинг має високий потенціал для розвитку: окрім чисельних іноземних консалтингових компані,ї таких як Deloitte, Ernst&Young, McKinsey&Co, KPMG, EY, PwC, на вітчизняному ринку функціонує також понад 400 українських компаній. Економісти прогнозують високі темпи розвитку цієї сфери за умов ліквідації факторів стримування розвитку. Одним із чинників стагнації консультування є відсутність нормативно-правової бази щодо регулювання консалтингової діяльності. Впровадження відповідних законів надасть можливість підвищити якість послуг, створить умови для розвитку конкурентного середовища та сприятиме поширенню бізнес-культури серед українців. Іншим стримувальним фактором є недостатня інформативність підприємств-консультантів про стан ринку консалтингових послуг. Мається на увазі кількість операторів на ринку, види консалтингових продуктів, а також їх споживчі

характеристики, вартість консалтингових послуг, обсяг та ефективність роботи консалтингових фірм. Такі умови не тільки перешкоджають здоровій конкуренції на ринку, а й обмежують можливості консультанта як постачальника послуг [4].

Висновки. З огляду на проведені дослідження, можна зробити висновки, що сфера консультування є не тільки невід'ємною частиною бізнес-культури розвиненої країни, а й сприяє активному розвитку та вдосконалення як одиничного підприємства, так і ринку товарів і послуг загалом. Український ринок консалтингових послуг інтегрує іноземні та вітчизняні корпорації, що дозволяє стимулювати українські компанії до підвищення якості послуг. Консалтингова сфера має високий потенціал і є однією з найперспективніших сфер національної економіки. Проте, для того щоб забезпечити розвиток консалтингових компаній, необхідно створити якісну нормативно-правову базу, забезпечити консультантів інформацією про стан ринку, а також впровадити культуру використання консультаційних послуг. Таким чином національна економіка зможе вийти зі стану стагнації.

Література:

1. *Козаченко С. В*. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / Козаченко С. В., Новицький, В. Е., Довгий О. С. – К. : Арістей. – 2006. – 380 с.
2. Дослідження ринку консалтингових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://expertra.com/index.php?temp=audit
3. *Верба В.А*. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія / В.А. Верба. – К. : КНЕУ, 2011. – 327с.
4. Обзор рынка консалтинговых услуг / Рыночные обзоры консалтинговой компании РосБизнесКонсалтинг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rbc.ru/-reviews/consulting/chapter01.shtml
5. ACEpublications. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.acenet.co.uk/-publications/604

Голубнюк А.О. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

РЕКЛАМА – ГОЛОВНИЙ ЗАСІБ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ БАНКУ

Сучасні умови розвитку банківської системи диктують банківським установам жорсткі умови конкурентної боротьби за клієнтів. За таких умов одним з головних інструментів залучення або утримання клієнтів для банку залишається реклама. Дуже важливо, щоб реклама забезпечила позитивний результат, який є бажаним для банку, адже витрати на останню є значними. Правильно побудована рекламна концепція банку –запорука його подальшої успішної діяльності.

Реклама – це форма неособистого представлення певних ідей, послуг чи банку в цілому через посередництво специфічних платних засобів комунікації з метою інформування і переконання вибраних цільових аудиторій щодо необхідності здійснення дій, яких бажає банк-рекламодавець [2]. Основними принципами реклами є: законність, точність, достовірність, використання форм і за-

собів, які не завдають споживачеві реклами шкоди [1]. Реклама, займаючи особливе місце в комунікаційній політиці банку, покликана вирішувати найскладніше завдання − формувати і стимулювати попит. Цікаве тлумачення реклами подає фінський письменник і журналіст Марті Ларні: «Реклама – це спосіб змусити вас потребувати те, про існування чого ви раніше не знали» [2]. Особливість рекламної діяльності банків перш за все визначається тенденціями розвитку ринку, на якому вони функціонують [3].

Процес рекламування банківських продуктів включає такі етапи:

- визначення цілей і завдань реклами;
- формування рекламного бюджету;
- розроблення рекламної стратегії;
- проведення рекламної кампанії;
- оцінка ефективності.

Велике значення для успіху всієї рекламної кампанії банку має правильний вибір засобів розповсюдження інформації. Важливим етапом процесу рекламування є формування рекламного бюджету. За результатами досліджень, загальні обсяги витрат на рекламу в провідних країнах світу посідають 4-е місце (після автомобільних компаній, торговельних фірм і видавничих організацій) [3]. Рекламні бюджети банків в Україні щорічно майже подвоюються. Спостерігається певний взаємозв'язок між витратами на рекламу та фінансовим результатом банків.

Проаналізувавши дані таблиці, можна зробити висновок, що найбільше витрачають на рекламу і маркетинг великі системні банки, але слід зазначити, що такі значні витрати не завжди супроводжуються позитивним фінансовим результатом діяльності. Якщо порівнювати ці витрати з фінансовим результатом кредитних установ, то із згаданих десяти установ прибуток отримали лише шість банків (витрати на рекламу у Райффайзен Банку Аваль на рівні 0,4 % від чистого прибутку, в Ідея Банку – 85,3 %, у ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» – 7,4 % від чистого прибутку), тоді як ще чотири установи були збитковими (витрати на рекламу в Укрсоцбанку рівні 0,5 % збитку, у Платинум Банку – 10 %).

Таблиця 1

Комерційні банки України з найбільшими витратами на рекламу і маркетинг станом на 01.10.2016 року [5]

Банк	**Витрати на рекламу і маркетинг, тис. грн**	**Прибуток/ (збиток) після оподаткування, тис. грн**
ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	43 914	590 854
ПАТ «ПтБ»	33 380	-333 999
ПАТ «ПУМБ»	29 785	276 358
ПАТ «Ідея Банк»	16 221	19 023
ПАТ «УКРСОЦБАНК»	13 109	-2 771 721
АТ «ОЩАДБАНК»	13 031	410 679
ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»	10 604	561 175
АТ «УкрСиббанк»	10 418	-977 949
ПАТ БАНК «ТРАСТ»	10 379	-164 373
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	10 214	2 525 026

Реклама – один з найгнучкіших і найадаптивніших елементів маркетингових комунікацій. Розрізняють продуктову та іміджеву рекламу банку. Іміджева реклама має на меті сформувати у споживача певний позитивний образ банку, який би викликав довіру до установи та до пропонованих банком послуг. Метою продуктової банківської реклами є донести до цільової групи через ЗМІ вичерпну інформацію про повний спектр пропонованих банком послуг, корисність і вигідність певних банківських послуг для цільової групи з метою зацікавити потенційного клієнта звернутися до банківської установи [4]. Оскільки спектр банківських послуг стає все більше уніфікованим, актуальності набирає іміджева реклама банку, однак продуктова не втрачає свогозначення.

В умовах загострення нецінової конкуренції, ефективна реклама є головним інструментом банків для завоювання лідерських позицій на ринку банківських послуг України. Великим комерційним банкам знайти нових клієнтів доволі просто, адже вони себе уже зарекомендували на ринку, мають певну позитивну репутацію, потужну систему маркетингу. Для невеликих банків, які тільки виходять на ринок, як правило, з мінімальним рекламним бюджетом, залишається знайти найрезультативніший інструмент банківського маркетингу. У даному випадку оптимальний варіант завоювання та утримання позицій на ринку − це якісна та недорога реклама банківських послуг у мережі Інтернет. Реклама має на меті сформувати у клієнта певний позитивний образ банку та донести інформацію про корисність і вигідність пропонованих банком продуктів і зацікавити в них клієнта. Популярним серед українських банків є прийом, що привертає увагу клієнтів за рахунок пропозиції вигідних відсотків і гра з цифрами [2]. Основна увага зосереджується на вигідних умовах депозитів, кредитів чи банківських карт, оскільки вказується відсоток, який найкраще буде задовольняти потреби клієнта. Прийом «акцент на цифри» використовується багатьма українськими банками, зокрема доволі активно застосовують цей прийом ПАТ «Ідея Банк» і ПАТ «ПтБ» у своїх рекламах депозитів.

Сучасний медіа-контент перенасичений рекламними повідомленнями і потенційному клієнту дуже складно зробити правильний вибір, враховуючи одноманітність банківських послуг, а також низький рівень запам’ятовування реклами [2] . Основним завданням рекламної кампанії є правильний вибір виду реклами, ефективна її реалізація у напрямку прискорення просування банківських продуктів на ринку фінансових послуг. Правильний і раціональний вибір каналу рекламної діяльності може істотно зменшити обсяг витрат на рекламну кампанію і підвищити її ефективність.

Література:

1. Закон України «Про рекламу» від 03.07.1996 р.
2. Управління продажем банківських послуг : навч. посіб. / Т. А. Васильєва, Я. М. Кривич, С. В. Лєонов та ін. ; за заг. ред. Т. А. Васильєвої, Я. М. Кривич. – Суми : Сумський державний університет, 2016. – 227с.
3. *Бондаренко А.Ф., Розкошна О.А., Койло В.В*. Формування ефективної реклами банку / А.Ф.Бондаренко, О.А. Розкошна, В.В. Койло // Ефективна економіка. – 2013. − №12.

4. *Кривич Я.М., Ушкалова Ф.І., Грибкова Ю.С.* Роль реклами у формування сучасного іміджу банку / Я.М. Кривич, Ф.І. Ушкалова, Ю.С. Грибкова // Фінанси, облік, банки. – 2014. − № 1(20). – С. 167−171.
5. Офіційний сайт НБУ. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.bank.gov.ua

Голубнюк М.О. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

КЛІЄНТООРІЄНТОВАНИЙ МАРКЕТИНГ У БАНКУ

Кризові явища, які відбуваються в економіці країни, здійснюють значний вплив на вітчизняний банківський сектор. Для сучасного етапу розвитку економіки характерним є суттєве скорочення кількості вітчизняних банківських установ (лише за період з 2013 року по сьогодні понад 70 банків позбавлено банківської ліцензії та визнано неплатоспроможними), що призвело до перерозподілу споживачів банківських продуктів і ще більше загострило конкурентну боротьбу між банками. Саме тому наслідком цього стає перегляд банками традиційних підходів до обслуговування клієнтів, а, отже, відбувається перехід до клієнтоорієнтованого маркетингового підходу, який передбачає персоналізацію обслуговування та врахування інтересів та очікувань клієнта.

Головне завдання клієнтоорієнтованого банку полягає у максимальному задоволенні потреб клієнтів, кожен з яких для банку є унікальним і бажаним. В сучасних умовах конкурентної боротьби банків клієнтоорієнтованість стає наріжними каменем розвитку бізнесу та утримання лідерських позицій на ринку банківських послуг. У клієнтоорієнтованому банку в центрі уваги знаходиться не продукт, який необхідно продати, а клієнт з його потребами, бажаннями та очікуваннями. Клієнтоорієнтований маркетинг у банку – це така характеристика, особливість бізнесу, що відображає бажання та вміння банку вибудовувати взаємовигідні, тісні та довгострокові взаємовідносини зі своїми клієнтами. Слід відмітити, що першим кроком до формування стратегії клієнтоорієнтованого банку є визначення своєї клієнтської аудиторії, тих, хто є його цільовим сегментом. Звичайно, банк не може задовольняти потреби абсолютно всіх, тим паче, що це практично неможливо й економічно недоцільно. Тут можна звернутися до слів засновника сучасного менеджменту П. Друкера, який закликав бізнес постійно шукати відповіді на три основні питання: хто мій клієнт? чого він хоче? як я можу йому це дати? [3].

Одним з найважливіших елементів клієнтоорієнтованого маркетингу в банку є **сервіс,** адже від його якості найчастіше залежить те враження, яке залишиться у клієнта від співпраці з банком. Банку важливо вміти забезпечити якісний, ненав'язливий сервіс, який зробить отримання продукту приємним процесом. Звичайно банк може запропонувати депозит з найвигіднішими умовами чи мегафункціональну карту, проте головним завданням банку є спроможність і вміння донести вигоду та корисність цих продуктів до клієнта. Джек Мітчел у книзі «Обійміть своїх клієнтів» писав, що в сучасних реаліях бізнесу вже недостатньо мати просто задоволених клієнтів, клієнти повинні бути «надзвичайно» задоволені. Всі, від топ-менеджерів до молодших спеціалістів, повинні бути

орієнтовані, в першу чергу, на клієнта, на його бажання, інтереси, очікування. Автор писав: «Пропонуйте послуги, поширені в інших галузях, але нетипові у вашій. Так люди відчують, що їх балують розкішшю, дають більше ніж вони очікують», і, звичайно ж, такі «задоволені» клієнти після отриманого якісного обслуговування, зразкового сервісу, розкажуть про це як мінімум кільком людям зі свого оточення, а для банку це і є ще один ефективний спосіб залучення клієнтів. Адже, як писав автор, «коли ви «обіймаєте» клієнтів доволі часто, вони обіймають вас у відповідь, вони посміхаються, розхвалюють вас друзям і, в результаті, приводять їх до вас, і це є беззаперечним свідченням того, що ваша стратегія спрацювала» [1].

На сучасному ринку банківських послуг навряд чи знайдеться банк, який не позиціонує себе як клієнтоорієнтований, адже кожен банк наполегливо намагається запровадити в своїй діяльності певний ряд елементів стратегії клієнтоорієнтованого маркетингу. Для досягнення цієї цілі банки активно використовують рекламу, впроваджують додаткові послуги, розвивають сервіс, покращують якість обслуговування клієнтів шляхом підвищення комунікаційних навичок своїх співробітників тощо. Слід зазначити, що клієнтоорієнтованого банку не може бути без сучасних інформаційних технологій, які дають можливість будь-якому клієнту отримувати послуги зручним способом у зручний для нього час. Нині, з метою створення гнучкіших і зручніших для клієнтів умов банки все частіше запроваджують інноваційні сервіси, які забезпечують оперативніше реагування на запити та дозволяють вирішити питання клієнта дистанційно. До переліку таких дистанційних сервісів належать: Інтернет-банкінг, мобільний банкінг, контакт-центр, конс'єрж-сервіс тощо [2]. Отже, для кращого розуміння ролі та значення кожного з цих видів інноваційного банківського сервісу, розглянемо їх детальніше.

Інтернет-банкінг − це послуга дистанційного керування клієнтом своїми рахунками, яка дозволяє в рази спрощувати платіжні операції, відслідковувати та контролювати всю актуальну інформацію по рахунках, дає можливість керувати власними коштами не виходячи з дому чи офісу, оплачувати послуги дешевше тощо [2]. Використання Інтернет-банкінгу робить процес співпраці з банком зручним, простим і швидшим. Сучасний функціонал Інтернет-банкінгу будь-якого банку настільки широкий, що дозволяє клієнту дистанційно, сидячи вдома чи в офісі, керувати своїми рахунками, здійснювати операції з переказу коштів, оплати рахунків тощо. Нині, клієнт лише за допомогою Інтернет-банкінгу може навіть відкрити депозит у банку. Це ще далеко не повний перелік функцій Інтернет-банкінгу, проте вже з наведеного можна зробити висновок, що використання банком даного сервісу значно спрощує та покращує співпрацю з клієнтом, і, звичайно, це є проявом клієнтоорієнтованості банку.

Мобільний банкінг надає можливість клієнту здійснювати операції з рахунком та отримувати інформацію щодо його стану за допомогою телефону. Завдяки мобільному банкінгу клієнт може отримувати інформацію про стан рахунків, переміщати кошти між власними рахунками, здійснювати платежі за кредитами, піднімати ліміти на проведення операцій, дізнаватися курси валют

тощо. Різновидом мобільного банкінгу є SMS-банкінг, який являє собою послугу, яка забезпечує своєчасне повідомлення клієнта про операції, що проходять по його рахунку, а також стосовно останніх оновлень, змін і нововведень, які відбуваються в банку та безпосередньо стосуються його [2]. Технологія SMS-банкінгу, як технологія віддаленого обслуговування клієнтів, по-перше, дає клієнту можливість отримувати оперативну інформацію про стан свого рахунку, по-друге, захищає від карткових шахраїв. Дана послуга надає можливість клієнту контролювати баланс рахунку, отримувати підтвердження про успішне проведення операцій, своєчасно дізнаватися про всі актуальні зміни та нововведення в банку, отримувати повідомлення-нагадування від банку про необхідність внесення планового платежу по кредиту чи кредитній карті тощо.

Call-центр банку – це один із сучасних каналів індивідуального зв'язку банку з клієнтами, спосіб оперативного надання необхідних відомостей про банк і його послуги. Без перебільшень, можна сказати, що call-центр це «обличчя» банку та частина його іміджу, запорука конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг. Для прикладу, у 2015 році контакт-центром Укргазбанку було опрацьовано 420 тис. вхідних телефонних звернень, тобто в середньому близько 35 000 звернень на місяць, а також 1834 повідомлення, отриманих через розділ веб-сайту Банку «Книга відгуків та пропозицій», що на 54 % перевищує аналогічний показник минулого року. Протягом 2015 року контакт-центром опрацьовано 463 вхідних звукових повідомлення, залишених клієнтами через IVR-меню гарячої лінії [5]. Створення комерційними банками call-центрів, будучи одночасно технологічною та організаційною інновацією, стало логічним продовженням розвитку системи індивідуального дистанційного обслуговування за допомогою телефонного зв'язку. У процесі користування послугами call-центру банку клієнту пропонуються довідкові служби, де клієнту достатньо назвати ключове слово, щоб одержати інформацію про послугу, курси валют, стан рахунку тощо або автоматична служба пошуку, що дозволяє клієнту знайти найближчий до нього банкомат [2]. Нині call-центр є тим підрозділом, до якого звертаються найчастіше, особливо при виникненні проблемних ситуацій. Звичайно, використовуючи даний вид комунікації банк має враховувати абсолютні всі аспекти. У цьому виді дистанційного сервісу ключовою особою є фахівець-оператор call-центру, який допомагає оперативно одержати інформацію, вирішити проблему або зробити замовлення по телефону. Клієнтоорієнтований банк має спрямовувати значні зусилля на підготовку висококласних фахівців, які зможуть надати якісну, повну та структуровану консультацію, швидко зрозуміти запит клієнта та вирішити питання в найкоротші терміни. У даному виді комунікації імідж банку, те яким він постає перед клієнтами, залежать саме від грамотної, якісної консультації та, що не мало важливо, від доброзичливості та бажання допомогти з боку фахівця. Саме тому клієнтоорієнтований банк намагається покращити якість обслуговування клієнтів шляхом підвищення комунікаційних навичок своїх співробітників.

Конс'єрж-сервіс – послуга, яка надається банком здебільшого для клієнтів, що мають особливий статус. Як правило, дана послуга надається клієнту при

оформлення преміальних карткових продуктів, і фактично являє собою послуги «особистого секретаря». Основною перевагою є те, що клієнт має можливість у будь-який зручний для нього час отримати, окрім банківських послуг, також і додаткові специфічні послуги. В рамках конс'єрж-сервісу клієнта супроводжує персональний менеджер, який виконує розпорядження клієнта 7 днів на тиждень 24 години на добу [2]. До найпростіших проблем, які клієнт може вирішити при зверненні в конс'єрж-сервіс належать: бронювання квитків, оренда автомобіля, уточнення інформації про час роботи магазину, вартість абонементу в фітнес-центрі тощо. Даний перелік може збільшуватися залежно від індивідуальних потреб – внесків клієнта, можливостей банку, а самі послуги можуть ставати все специфічнішими та нестандартнішими.

За даними дослідження Factum Group Ukraine, у I кварталі 2016 року регулярними користувачами Інтернету були 62 % українців (22,8 млн чол.), з них 25 % використовують мобільний телефон, 10 % – планшет і 48 % – ноутбук [4]. Це свідчить про те, що в Україні зростає кількість Інтернет-користувачів. Сьогодні в Україні найінноваційнішими та клієнтоорієнтованими банками є «ПриватБанк», «Райффайзен банк Аваль», «Альфа-Банк», «ОТП Банк» та ін. Вони вже більше десятиріччя виділяються поміж інших банків наданням таких інноваційних продуктів, як смс-банкінг та Інтернет-банкінг. У 2014 р. на форумі банківських інновацій FinovateSpring 2014 у місті Сан-Хосе, Каліфорнія, команда «ПриватБанку» представила перший у світі безконтактний Android-банкомат. Новий банкомат дозволяє для зняття грошей використовувати замість типової клавіатури смартфон або Google Glass. За підсумками голосування журі, topless-банкомат «ПриватБанку» було визнано переможцем FinovateSpring 2014, а його оригінальна презентація отримала приз Best of Show [3]. Цікавим є той факт, що у 2015 році в Індії стартував банк нового рівня Atom Bank, який спочатку не буде мати філій і навіть сайту і працюватиме тільки через мобільний додаток; його клієнти зможуть відкривати рахунки і здійснювати всі банківські операції від свого смартфона. Atom Bank планує використовувати 3D-візуалізації та ігрові технології для своїх мобільних додатків, таким чином клієнти завжди будуть мати банк у кишені, який готовий їх обслуговувати там і коли вони потребують цього [2]. Усі ці факти свідчать про те, що інноваційний банківський сервіс значно спрощує та покращує співпрацю банку з клієнтом.

Отже, можемо сформулювати перелік основних принципів, яких має дотримуватися банк, який позиціонує себе як клієнтоорієнтований:

– врахування інтересів та очікувань клієнта;

– професіоналізм, грамотність і компетентність обслуговуючого персоналу;

– оперативне реагування на запити клієнта та вирішення його проблеми в найкоротші терміни;

– вміння забезпечити якісний, ненав'язливий сервіс, який зробить отримання продукту приємним процесом;

– впровадження сучасних інформаційних технологій, які дають можливість будь-якому клієнту отримувати послуги зручним способом у зручний для нього час;

− постійний моніторинг рівня задоволеності клієнтів від банківського сервісу (в банку мають бути створені підрозділи, які будуть професійно займатись роботою з клієнтами: відділ клієнтських відносин, відділ оцінки якості обслуговування клієнтів);

− аналіз всіх зауважень і пропозицій клієнтів, створення постійно діючої системи опитування клієнтів;

− наявність у банку корпоративної культури по відношенню до клієнтів;

− спрямування банком зусиль на формування довгострокових взаємовідносин зі своїми клієнтами тощо.

Література:

1. Обійміть своїх клієнтів. Практика видатного обслуговування / Джек Мітчел. – М.: Манн, Іванов і Фербер, 2013. – 288 с.
2. Управління продажем банківських послуг : навч. посіб. / Т. А. Васильєва, Я. М. Кривич, С. В. Лєонов та ін. ; за заг. ред. Т. А. Васильєвої, Я. М. Кривич. – Суми : Сумський державний університет, 2016. – 227 с.
3. *Золотарьова О.В., Чекал А.А.* Інноваційні банківські продукти та специфіка їх упровадження в Україні / О.В.Золотарьова, А.А.Чекал // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 16. Частина 1. – С. 112−115.
4. *Домінова І.В.* Форми електронного банкінгу: еволюція, переваги та недоліки / І.В.Домінова // Облік і фінанси. – 2016. − № 2 (72). – С. 104−109.
5. Річний звіт АБ «Укргазбанк». – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrgasbank.com/upload/file/richzvit2015.pdf

Гончар А.О., Кугай Н. (факультет економіки та управління, ІІІ курс)

ФОРМУВАННЯ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ НА ЗАСАДАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УСПІШНОГО ДОСВІДУ КРАЇН СВІТУ

Сьогодні корупція як складне суспільне явище спричиняє суттєвий негативний вплив на всі аспекти економічного, соціального та політичного розвитку України, загрожує реалізації найважливіших принципів верховенства права й соціальної справедливості, перешкоджає надходженню інвестицій у реальний і фінансовий сектори національної економіки, створює несприятливі умови для ведення бізнесу та порушує права людини. Нині актуальності набуває проблема вибору методів оцінювання та подолання корупції.

Відповідно до статей 5 і 6 Конвенції ООН проти корупції, держави-учасниці повинні розробляти і здійснювати ефективну скоординовану політику щодо протидії корупції та утворити з цією метою спеціально уповноважений орган [2]. Відповідні рекомендації надані Україні Групою держав проти корупції (GRECO), Організацією економічної співпраці та розвитку (OECP) та експертами ЄС.

До найвідоміших методів визначення рівня корупції належать розрахунок індексу сприйняття корупції, показник контролю корупції, барометр глобальної корупції, індекс економічної свободи, індекс непрозорості та інші.

Індекс сприйняття корупції (CPI розраховується міжнародною організацією TransparencyInternational), є одним з найпоширеніших на практиці методів виміру корупції. У 2016 році за цим індексом Україна посіла 131 місце [1]. Країни, в яких рівень сприйняття корупції був найменший: Денмарк, Нова Зеландія, Фінляндія, Швеція, Швейцарія, Норвегія, Сінгапур, Нідерланди, Канада, Німеччина, Люксембург та Об'єднане Королівство Великобританії. Найгірша ситуація склалася в таких країнах: Сомалі, Південний Судан, Північна Корея, Сирія, Ємен, Судан, Лівія та Афганістан [3; 5].

Не менш авторитетним визначником корупції вважається **Барометр глобальної корупці**ї (GCB розраховується TransparencyInternational з 2003 р.), що ґрунтується на опитуванні громадської думки про стан справ у різних сферах суспільного життя, зокрема в економіці, політиці, мас-медіа, освіті, законодавчих, судових та правоохоронних органах, дозвільній системі тощо. За результатами вимірювання зазначеного показника за 2016 рік: 56 % опитаного населення України вважає, що корупція, є однією з найважливіших проблем в Україні; 64 % українців вважають, що всі або більшість членів Парламенту беруть участь у корупції; 86 % українців вважають, що Уряд майже не бориться з корупцією [3]. Найгіршим є те, що за результатами опитувань більшість людей вважає,о щпроста людина нічого не може зробити. А якщо спробує – це призведе до негативних наслідків для неї та членів її родини. Усі ці факти свідчать про те, що антикорупційна політика потребує негайних змін.

В Україні окремими повноваженнями щодо формування та реалізації антикорупційної політики наділені кілька інституцій, серед яких – Національний антикорупційний комітет, Міністерство юстиції України, Урядовий уповноважений з питань антикорупційної політики. Проте такий розподіл функцій формування та реалізації антикорупційної політики між органами з різним правовим статусом та обсягом повноважень не відповідає міжнародним стандартам щодо органів, уповноважених на її формування та реалізацію, ні за критеріями спеціалізації, ні за критеріями незалежності.

Крім того, більшість функцій у сфері антикорупційної політики взагалі не реалізовано жодним органом держави, зокрема проведення на постійній основі оцінки стану справ з корупцією, моніторингу реалізації державної антикорупційної політики, формування світогляду несприйняття корупції. Не виконані також в Україні вимоги міжнародно-правових інструментів щодо партнерства влади та громадянського суспільства у сфері антикорупційної політики – залучення громадськості до процесу прийняття суспільно важливих рішень у сфері протидії корупції відбувається здебільшого у формі недієвих консультацій для формального виконання вимог законодавства.

На планеті немає жодної країни, де не існувала би корупція. Вивчення закордонних державних програм, які спрямовані на протидію хабарництву та корупції, що довели на практиці свою ефективність – це перспективи створення дієвих важелів регулюючого впливу та санації на основі запозичення досвіду, особливо за відсутності власного реально діючого механізму протидії корупції

[4]. Практичний інтерес викликає досвід таких успішних країнами, як Ізраїль, Великобританія, Німеччина, США, Китай та ін.

В **Ізраїлі** антикорупційна атмосфера забезпечується системою "певного дублювання моніторингу" за можливими корупційними діями, який здійснюється урядовими організаціями і спеціальними підрозділами поліції, відомством Державного контролера і громадськими організаціями типу «Відомства за чистоту уряду». Ці організації виявляють можливі корупційні точки та інформують органи розслідування. В Ізраїлі, через значні соціальні пільги для урядовців і безжального їх покарання при виявленні корупції, низова корупція практично відсутня. Доведених до суду корупційних злочинів в Ізраїлі не більше 5 % [6]. Система антикорупційних механізмів у **Великобританії** врегульована на законодавчому рівні, а також характерною є надзвичайно висока роль громадськості, яка спостерігає за динамікою негативних явищ у суспільстві, пов'язаних з лобіюванням і купівлею політичного впливу, проблем, створених зміною границь приватної і державної власності, хабарництвом, зловживаннями службовців місцевих органів влади. В основу боротьби з корупцією в **Німеччині** покладено завдання знищення матеріальної та фінансової бази злочинних угруповань, що досягається двома шляхами: конфіскаційним (конфіскація майна) і створенням належної правової бази для унеможливлення «відмивання» "брудних" грошей [6]. Серед ефективних антикорупційних механізмів у Німеччині, слід назвати створення реєстру корумпованих фірм, які позбавляються права виконувати державні замовлення та постають об'єктом пильної уваги з боку правоохоронних органів. У **Сінгапурі** постійно діючий спеціалізований орган по боротьбі з корупцією – Бюро по розслідуванню випадків корупції володіє політичною і функціональною самостійністю. Головна ідея антикорупційної політики Сінгапуру полягає в прагненні мінімізувати або виключити умови, які створюють як стимул, так і можливість особи здійснення корумпованих дій, що досягається за рахунок ряду антикорупційних принципів, зокрема: оплата праці державних службовців здійснюється відповідно середньої заробітної платні успішно працюючих в приватному секторі осіб; контрольована щорічна звітність державних посадовців про їх майно, активи і борги; велика строгість у справах про корупцію саме відносно високопоставлених урядовців для підтримки морального авторитету непідкупних політичних лідерів [6]. Законодавство **США** розглядає держслужбу як сферу діяльності, де виключені будь-які особисті інтереси. Американські держчиновники проходять обов'язкову перевірку на поліграфі, а у разі відмови від процедури – ризикують залишитися без робочого місця. В США корупціонеру загрожує штраф, який в три рази перевищує розмір хабара, а в окремих випадках чиновнику загрожує ще і тюремний строк до 15 років [6]. Кримінальному переслідуванню за хабарництво в США піддаються не тільки ті, хто одержує хабарі, але і ті, хто їх дає. Проте **досвід Китаю**, підтверджує, що корупцію не можна перемогти за допомогою сильної держави, диктатури, репресій. Демократичний режим хоча і не гарантує свободу від корупції взагалі та хабарництва, але, принаймні, забезпечує більше можливостей для боротьби з нею. По-перше, конкуренція партій ви-

криває корупцію правлячої верхівки. По-друге, свобода слова дозволяє пресі контролювати державних службовців. Яскравим прикладом «культури прозорості» є **Південна Корея,** з 1999 р. в Сеулі діє програма “OPEN” – система контролю за розглядом заяв громадян чиновниками міської адміністрації, яка викликала справжню сенсацію серед національних антикорупційних програм [6]. Вільний доступ до інформації виключає необхідність особистих контактів з урядовцями або пропозиції їм хабарів з метою прискорити завершення процесу ухвалення рішення шляхом виключення особистого спілкування урядовців і громадян, як необхідної умови існування корупції, виконує основну свою задачу – попередження корупційних діянь і відновлення довіри громадян до міської адміністрації.

Проведений аналіз особливостей успішної боротьби з корупційними злочинами в країнах світу дозволяє сформувати уявлення про основи національної антикорупційної стратегії, формування та реалізація розвиток якої необхідний в сьогоднішній Україні.

На нашу думку, першочерговими напрямами вдосконалення державної антикорупційної політики сьогодні повинні стат:.

1. Доопрацювання законів України «Про Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів», «Про внесення змін до Кримінального процесуального кодексу України щодо окремих питань накладення арешту на майно з метою усунення корупційних ризиків при його застосуванні», «Про Державне бюро розслідувань»;
2. Верховній Раді України доцільно розглянути проекти концепцій змін до чинного законодавства щодо приведення регулювання фінансування партій і виборчих кампаній у відповідність до міжнародних стандартів.
3. Прийняття Верховною Радою України проекту Закону України «Про внесення змін до Конституції України (щодо недоторканності народних депутатів України та суддів)» від 16 січня 2015 року № 1776;
4. Розроблення та схвалення Кабінетом Міністрів України загальнонаціональної методики оцінки рівня корупції відповідно до стандартів ООН.

Разом з тим, протягом найближчого часу повинна бути реалізована низка таких заходів законодавчого характеру:

а) провести антикорупційну експертизу виборчого законодавства та переглянути його на основі висновків щодо корупціогенності та європейських стандартів, зокрема рекомендацій Європейської Комісії «За демократію через право» (Венеціанської комісії); забезпечити сталість і юридичну визначеність виборчого законодавства;

б) ухвалити законодавство щодо виконання рекомендацій Групи держав проти корупції (GRECO) у частині встановлення обмежень і забезпечення прозорості та підзвітності фінансування політичних партій і виборчих кампаній;

в) ухвалити законодавство щодо особливих механізмів запобігання конфлікту інтересів у діяльності виборних посадових осіб, зокрема з визначенням можливих форм конфлікту інтересів, правил щодо його запобігання та поведінки у

ситуації, коли виникає конфлікт інтересів, інституційного механізму щодо моніторингу законодавства про конфлікт інтересів і пропорційних і стримуючих санкцій за його порушення;

г) ухвалити законодавство щодо визначення правових засад лобіювання;

д) ухвалити законодавство щодо посилення громадського контролю за прийняттям рішень виборними посадовими особами, зокрема через запровадження механізму попереднього громадського обговорення суспільно важливих рішень з використанням позитивного вітчизняного досвіду та на основі найкращої світової практики [7];

е) підвищити рівень прозорості діяльності Верховної Ради України та місцевих рад, зокрема шляхом практичної реалізації положень про забезпечення доступу громадян до засідань представницьких органів, оприлюднення інформації про діяльність комітетів Верховної Ради України та місцевих рад (зокрема протоколів засідань), оприлюднення в Інтернеті інформації про народних депутатів України та депутатів місцевих рад (про їх фінансування, відрядження, помічників, їх декларації про доходи, майно, витрати і зобов'язання фінансового характеру тощо), безперешкодний доступ до інформації про кошториси представницьких органів і звітів про їх використання.

Отже, використання досвіду з закордону, доопрацювання правової та законодавчої бази дасть можливість Україні сформувати та реалізувати ефективну антикорупційну політику, яка буде позитивно впливати на сфери економічного, політичного та соціального життя суспільства.

Література:

1. *Дорош С.* «Індекс корупції»: Україні додали лише бал. – [Електронний ресурс] // BBC Україна. – 2016. – Режим доступу: http://www.bbc.com/ukrainian/
2. Концепція ООН проти корупції (ратифікована Законом України від 18 жовтня 2006 р. за № 251-V). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4rada.gov.ua
3. Офіційнийвеб-сайт TRANSPARENCY INTERNATIONAL. Ukraine. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_-index_
4. *Соснін О.* Про необхідність використання світового досвіду в боротьбі з корупцією у вітчизняній практиці / О. Соснін // Віче. – 2014. – №1. – С. 17.
5. Стан корупції в Україні. Порівняльний аналіз загальнонаціональних досліджень. – [Електронний ресурс] // Київський міжнародний інститут соціології. – 2015. – Режим доступу: http://www.kiis.com.ua/materials/pr/20161602_corruption/Corruption %20in %20Ukraine %202015 %20UKR.pdf.
6. *Чепелюк В.* Досвід зарубіжних країн у боротьбі з корупцією. – [Електронний ресурс] // Проекти ВГО "Успішна Україна". – 2016. – Режим доступу: http://uspishnaukraina.-com.ua/strategy/69/244.html
7. *Хмара О.* Антикорупційна політика в Україні: доповідь від платформи громадянського суспільства / О. Хмара, А. Волошина // Платформа громадянського суспільства Україна-ЄС. – 2016. – №2. – С. 27-31.

Горковенко Ю. В. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

ДІАГНОСТИКА ЗАГРОЗ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ БАНКУ

Значущість дотримання фінансової безпеки банківського сектору національної економіки зумовлена тим, що фінансово стійкий банківський сектор має достатні кошти для вирішення завдань забезпечення ресурсної, інформаційної, кадрової й фізичної безпеки окремих банківських установ і банківського сектору загалом. Фінансова складова є результуючою всіх інших складових функціонування банківського сектору національної економіки, а її рівень зумовлюється успішністю дій по решті складових [1].

Безпека банківського сектору є частиною фінансової безпеки країни, так як банківська система є найважливішою складовою фінансово-кредитної сфери держави. Саме стан банківського сектора і визначає рівень фінансово-кредитної безпеки, а отже, і рівень фінансової безпеки держави.

Фінансова безпека банку є важливою складовою фінансової і національної безпеки та є таким станом банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку [2, с. 359].

Для забезпечення фінансової безпеки банки повинні вирішувати такі завдання:

• забезпечення достатньої фінансової стійкості й незалежності комерційного банку;

• технологічної незалежності та конкурентоспроможності, формування високого технічного та технологічного потенціалу;

• оптимізація організаційної структури, постійне удосконалення виконання функцій менеджменту;

• правовий захист ісіх видів діяльності банку;

• створення захисту інформаційного середовища банку, його комерційної таємниці;

• формування умов для забезпечення роботи співробітників банку;

• забезпечення й ефективне використання фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів банку.

Фінансова безпека банківського сектору розглядається в двох аспектах: по-перше, з погляду фінансових наслідків їх діяльності для країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів; по-друге з погляду недопущення та запобігання явним і потенційним загрозам фінансовому стану всієї банківської системи країни, НБУ й окремих банківських установ [2, с. 361].

Фінансова безпека окремого банку тісно пов’язана з безпекою банківського сектору в цілому. Вони взаємно впливають одна на одну. З одного боку, проблеми, що виникли в одному банку, здатні викликати ефект доміно і привести до системної банківської кризи.

Ключові характеристики фінансової безпеки банків [3, с.11]:

- забезпечує рівноважний і стійкий фінансовий стан банку;

- сприяє ефективній діяльності банку;
- дозволяє на ранніх стадіях визначити проблемні місця в діяльності банку;
- нейтралізує кризи і запобігає банкрутствам.

Методи проведення діагностики фінансової безпеки банку:

1) *якісні* – базуються на використанні експертних оцінок при визначенні певних параметрів.

2) *кількісні* – передбачають розрахунок конкретних показників із подальшою оцінкою і тлумаченням отриманих значень.

Якісну оцінку рівня фінансової безпеки банку можна здійснювати шляхом заповнення анкети. Анкету повинен заповнювати експерт з діяльності конкретного банку. Це може бути представник вищого керівництва або начальник аналітичного відділу банку [3, с.43].

Отже, складові банківської безпеки повинні створити умови для надійного і ефективного функціонування банківських установ, недопущення або своєчасного виявлення загроз фінансовим, матеріальним та інформаційним ресурсам банку. Показниками ефективної безпеки банку є сталий розвиток у банківської установи згідно з плановими завданнями. Також важливою умовою є ефективне функціонування складових банківської системи в комплексі. Поряд із цим є конструктивна участь усіх підрозділів банку, всіх співробітників у вирішенні питань захисту.

Література:

1. *Дмитров С. О.* Управління фінансовою безпекою комерційного банку / О. С. Дмитров //Фінансовий простір. – № 2 (6). – 2012. – С. 11–15.

2. *Кузнецова С. А.* Банківська система [текст] : навч. посіб. / (С. А. Кузнецова, Т. М. Болгар, З. С. Пестовська); за ред. С. А. Кузнецової. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 400 с.

3. Фінансова безпека банківської діяльності [Текст] : навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни “Безпека банків” / [уклад. С. М. Побережний, О. Л. Пластун, Т. М. Болгар] ; Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 112 с.

Горшкова О.О. (ФЕтаУ, ІІ курс)

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В умовах технологічного відставання та застарілості основних засобів промисловості, з одного боку, та браку власних і інвестиційних коштів для вирішення проблем національної економіки, з іншого, виникає проблема у пошуку та освоєнні нових форм фінансування інноваційної діяльності підприємств. Однією з таких форм є венчурне інвестування. Активність держав у даній сфері пов'язана із розумінням важливих функцій, які венчурний бізнес ефективно виконує в економіці. Адже зрозуміло, що держава, підтримуючи розвиток венчурного підприємництва, отримує вигоди для всього суспільства. Інноваційні проекти сприяють створенню робочих місць, нових технологій і галузей, які мають важливе стратегічне значення для довготривалого зростання економіки.

Питання переходу національної економіки до інноваційного типу розвитку залишається недостатньо обґрунтованим, а спосіб досягнення цього через венчурне підприємництво потребує подальшого розгляду, особливо за посередництва держави та з урахуванням національних особливостей України.

Зацікавленість держави у появі та розвитку венчурного інвестування зумовлена тим, що венчурна діяльність ефективно підтримує малий інноваційний сектор, який може висувати зі своїх рядів підприємства рівня Microsoft, Oracle, Intel, Google, які свого часу перетворилися у масштабних суб'єктів ринку завдяки своєчасному впливу венчурного капіталу. Завдяки венчурному бізнесу полегшується впровадження нових технологій у виробничий процес, вирішується завдання переходу до економіки, заснованої на знаннях та інтелектуальному капіталі, яке є пріоритетним на сьогодні.

Держава має всі можливості здійснювати фінансове стимулювання і тим самим впливати на фінансовий стан економічних суб'єктів венчурного підприємництва. Вона прямо або опосередковано сприяє покращенню фінансового стану учасників венчурної угоди, підвищенню запасу фінансової міцності та створенню резервів для покриття можливих збитків. Пряма фінансова державна підтримка включає такі основні методи [1]:

— безпосереднє інвестування бюджетних коштів у венчурні фірми;

— акумулювання бюджетних коштів у венчурних фондах із подальшим розподілом за перспективними проектами.

Непряма фінансова підтримка держави (фінансові пільги) здійснюється через фінансові та юридичні механізми, що розширюють ринкові канали ресурсів для нових інноваційних підприємств:

— надання податкових стимулів (зниження податку на прибуток чи на операції з цінними паперами тощо);

— створення сприятливих фінансових режимів (зниження податків);

— забезпечення фінансових державних гарантій інвесторам тощо.

Наприклад, з 1981 року у Голландії запроваджено гарантування активів, що дозволяє відшкодовувати близько 50 % втрат венчурних інвесторів від участі в новостворених компаніях у випадку їх банкрутства. Подібні механізми запроваджено в Австрії, Данії та Фінляндії [4].

Український венчурний бізнес знаходиться сьогодні на стадії якщо не зародження, то дуже раннього розвитку. Країни Північної Америки і Західної Європи вже мають значний досвід, тому важливо оцінити його та зіставити з можливостями України, щоб вітчизняний венчурний бізнес, в класичному його розумінні, також запрацював на всю потужність. У цьому, в першу чергу, повинна бути зацікавлена держава. Отже, треба почати з державної підтримки і можливості застосування зарубіжного досвіду в цьому напрямі.

Виходячи з перспектив венчурного фінансування та досвід розвинутих економік, держава повинна створити сприятливі умови й активніше брати участь у венчурних інноваційних фондах. Зважаючи на особливості економічної та політичної ситуації в Україні, тут необхідно застосовувати змішану програму розвитку венчурної сфери, що поєднувала б риси і специфіку реалізації таких програм, як SBIR і Yozma. Тобто держава має надавати позики на пільгових умовах малим фірмам на стадії «посіву», а на стадії зростання — інвестувати у венчурні фонди. Є велика кількість варіантів реалізації такої політики: від створення фондів із 100 % державною участю до організації змішаних чи гібридних фондів.

Таким чином, венчурна індустрія жодної держави світу не здатна розвинутися і досягти належного рівня тільки ринковими методами. Підтримка держави залишається необхідною, хоча варіюється в залежності від умов і особливостей економік країн. Держава не тільки створює сприятливе правове середовище, але й бере безпосередню участь у різних схемах змішаного державно-приватного фінансування розвитку венчурного бізнесу, діючи на рівних умовах із приватними інвесторами та визнаючи ризики. Використання подібних механізмів для переходу на інноваційний тип розвитку є необхідним для розвитку венчурної індустрії та зростання економіки України.

Література:

1. *Дюгованець О.М.* Світова практика державного фінансування венчурної діяльності / О.М. Дюгованець // Економічний часопис)XXI. — 2011. — № 1—2. — С. 41—44.

2. *Красовская О.В.* Венчурное финансирование: мировые тенденции и ситуация в Украине / Красовская О.В.; Нац. акад. наук Украины, Центр исслед. науч.-техн. потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва. – К.: Конус-Ю, 2013. – 106 с.

3. *Лобас І.* Зарубіжний досвід державної підтримки венчурного інвестування інноваційної діяльності / І. Лобас // Вісник Національної академії державного управління. — 2012. — Вип. 1. — С. 196—203.

4. УАІБ: Світовий досвід підтримки інноваційної діяльності. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/204/124.pdf

Греновецька О. К. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)
Grenovetska Olga

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY: PROBLEMS AND PROSPECTS
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Formulation of the problem. It is important for improving the competitiveness of the domestic economy is Ukraine's transition to innovative development. Ukraine's dependence on imports, excessive magnitude of which cause leaching at present with the economy heavily in the interest of investing countries – importers of their products in Ukraine, making it impossible to create new jobs needed for full employment of labor, and promote innovative development sectors Ukraine . However, the formation of the country as a high-tech competitive state is impossible without the introduction of new technologies.

Analysis of recent research and publications. The problems of innovative development of national economy as a whole attracts many domestic and foreign researchers. A significant contribution to study these processes made following our scientists: VA Grosul [1] A. Klyuchnik [2] GI Mernikov [3] LI Fedulova [4] and others.

Setting objectives. The study is justification for the formation of strategic directions of innovation development of economy and identify problems during this task.

Presenting main material. The main objective of innovation type of development is to obtain the maximum economic benefit from each unit implemented and turned into a product invention and ideas. Arguably, now in Ukraine state innovation policy exists. However, the intelligence and knowledge is one of the main reserves of the country, and the only renewable resource.

Implementation model of innovative development of national economy (which operate in economically developed countries) Ukraine essentially complicates the existing structure of GDP, as the main source of foreign exchange earnings to the state budget are mining and metallurgical complex (32 %), some food and processing industry (25 %), mineral products (10 %), chemical industry (8 %). In the post-crisis economic situation, the state of trade balance Ukrainian economy getting worse, emphasizing the strategic futility date place Ukraine. The main strategy of those who control the key sectors of the Ukrainian economy – to increase their profits, ignoring the overall degradation. [6, p. 141].

In developed countries, the growth rate of GDP because of implantation new technology is 60-90 %, while in Ukraine it is less than one percent. Although Ukraine by the number of scholars among the top ten countries [3, p. 77].

Thus, the rate of output Ukraine in the current path of innovative development depends primarily on saving potential of industry research, design agencies, as they play a major role in the materialization of innovation.

State of innovation activity in Ukraine by most researchers defined as a crisis and one that does not correspond to the current level of innovation processes in industrialized countries and needs innovation. The steady decline in real funding science and technology sector and the lack of effective state science and technology policy does not give grounds for the conclusion that the real basis for the transition to an innovative development model. Reform of the scientific and technical complex built on the principles of the frequent changes in goals and objectives, without known factors functioning and development of scientific and technological capabilities, active and predictable government support, demand for scientific advances of the real economy, and so on.

Legislature regulation of innovation activity in Ukraine is fragmented, inconsistent and therefore imperfect. Implementation of laws in the field of innovation is unsatisfactory. However, there are certain approaches and quantitative targets for structural changes in the Development Strategy of Ukraine till 2020, where the main objective is to increase the impact of innovation on economic growth in Ukraine. This indicates that the structure and principles of innovative development in Ukraine needs drastic changes. These changes should be aimed at solving the main problems of innovative development of economy.

In recent years, measures were implemented as part of innovation policy to improve the business environment, stimulate companies to innovate, developing various tools to support technological modernization, but if some improvements fragmentation and instability persists overall progress in this area. The key problems in the formation and implementation of state innovation policy in Ukraine are following [7, p. 24]:

– insufficient quality of business environment, preserving undeveloped conditions for fair competition in the markets and for receiving state support;

– maintaining significant barriers to the spread of new technologies in the economy caused by the lack of public policy and ineffective technology industry regulations including certification procedures, customs and tax administration;

– maintaining significant barriers to the spread of new technologies in the economy caused by the lack of public policy and ineffective technology industry regulations including certification procedures, customs and tax administration;

– lack of efforts of regional and local authorities to improve the conditions for innovation;

– interaction of business and state in the formation and implementation of innovation policy does not have a regular basis does not provide a balanced expression of the interests of various innovative active enterprises, especially in new sectors that form;

– lack of effectiveness of instruments of state support of innovation, limited flexibility, lack of mechanisms for risk-sharing between the state and business, lack of focus on stimulating links between the different actors of innovation processes in the formation and development of scientific, industrial and technological partnerships.

Ukraine has great scientific potential is concentrated, there are many discoveries and inventions worked out many innovative resource projects in biotechnology, laser

technology and so on. It is necessary to determine the most breakthrough directions in which, according to the critical point of phase transition, you can add a minimum investment in the form of resources and will move into a new quality – a profitable business innovation that will shape the infrastructure for other activities [5, p. 32].

Conclusions: Thus, we can say that the economy of Ukraine is a stage of stagnation. While the traditional factors of economic growth, which relied mainly on mobilizing resources accumulated over a long period of economic recession expire. Given this, there is a pressing problem of modernization of the Ukrainian economy in order to improve the technological level of exports and qualitative characteristics of domestic products supplied to the domestic market, the need to ensure competition with imported products not only on price but also on quality characteristics. It is the fulfillment of this strategic objective should pursue innovation policy of Ukraine.

Go to effective state policy of innovative development of Ukraine is one of the priorities of public administration.

References:

1. *Гросул В.А.* Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В.А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3).– Т. 1. – С. 76–82.

2. *Ключник А.В.* Організаційно-економічне забезпечення залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки Миколаївської області / А.В. Ключник, М.Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорноморя. – 2008. – Вип. 1. – С. 31–37.

3. *Мерніков Г.І.* Модернізація України і досвід Китаю / Г.І. Мерніков // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 3 (20). – С. 137–145.

4. *Федулова Л.* Концептуальні модель інноваційної стратегії України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87–100.

Греновецька О. К. (ФЕ та У, спец. 6504, 2-ий курс)

ВИКОРИСТННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ НА РИНКУ ІННОВАЦІЙ

Проблеми та перспективи франчайзингу достатньо висвітлено у публікаціях іноземних науковців, проте їм приділяють недостатню увагу у вітчизняних публікаціях. Розвиток сучасного бізнесу України відбувається на фоні загострення нестабільної політичної та економічної ситуації, зростання безробіття. Враховуючи усі кризові явища в економіці України, обмеженість бюджетних коштів, відсутність фінансування, а також досконалої системи кредитування та страхування, слід відзначити, що франчайзинг є однією з перспективних форм бізнесу на українському ринку.

Дослідженнями, присвяченими такій формі ділового співробітництва, як франчайзинг, займалися зарубіжні вчені Ж. Дельта, Ф. Котлер. Ці питання висвітлені також у роботах таких вітчизняних науковців, як В.В. Дергачова, А.К. Костюк, І.В. Рикова, В.І. Ляшенко та ін.

Мета статті полягає у аналізі сучасного стану українськогоринку франчайзингу, використання інноваційних заходів, дослідженні його структури, основних

суб'єктів, а також визначенні проблем та дослідженні тенденцій розвитку франчайзингу в Україні.

Для країн пострадянського простору, в тому числі й для України, розвиток франчайзингу розпочався з 80-х років минулого століття, у той час як світова практика свідчить про активне використання такого способу здійснення підприємницької діяльності уже понад 150 років, спочатку у таких трьох галузях промисловості США, як автомобілебудування, виробництво напоїв і фармацевтичний бізнес. Пізніше лідерами франчайзингового ринку стали ресторани швидкої їжі [3].

У 2015 р., за даними Franchise Direct, американського сайту номер один за каталогами франшиз, на якому було опубліковано рейтинг (Топ-100) [3], в світі найпопулярнішими є франшизи в сфері фаст-фуду та готельного бізнесу. Проте за останніх п'ять років ринок франчайзингу значно розширив сфери своєї діяльності.

З-поміж ста найбільш популярних франчайзингових компаній світу в Україні представлені McDonalds, KFC, Hertz, Groupe Auchan і Domino's Pizza, що свідчить про те, що український ринок ще має великий потенціал для подальшого розвитку.

Аналізуючи ситуацію на українському ринку, слід відзначити динамічний і стабільний розвиток франчайзингу, який є одним із найперспективніших видів бізнесу в Україні. Про це свідчать дослідження, проведені фахівцями компанії «Франчайз-Груп» [1].

Незважаючи на те що в Україні розвиток франчайзингу стримується рядом факторів (недосконала законодавча база, брак досвіду, несумлінне ставлення до об'єктів чужої інтелектуальної власності, низький рівень кредитування тощо), з 2010 р. ринок франчайзингу продовжує активно зростати [5].

Зазвичай найприбутковішими є ті компанії, що впроваджують на український ринок іноземні франшизи. Причиною цього є висока впізнаваність товарної марки, розкручений бренд, ефективна маркетингова політика тощо.

Якщо розглядати структуру ринку франчайзингу України, то громадське харчування займає 30 %, роздрібна торгівля – 35 %, сегмент послуг складає 22 % і 13 % – інші галузі. У 2014 р. кількість франшиз сягла понад 600, з яких близько 100 відповідають міжнародним стандартам [6]. Ринок українських франшиз представлений такими відомими брендами, як «Піца Челентано», «Картопляна Хата», «Нью-Йорк Стріт Піца», «Два Гуся», «Наша Ряба», «Чудо Піч», «Наминайко», «Наш Край» тощо.

Кожного року український ринок франчайзигу поповнюється новими як вітчизняними, так і зарубіжними франчайзерами. Проте попри загальний розвиток українського ринку, необхідно відзначити і наявність низки проблем, що перешкоджають його розвитку та потребують вирішення юридичних, економічних, організаційних і соціально-психологічних питань. Насамперед ці проблеми пов'язані із [2]:

– необізнаністю вітчизняних підприємців з основними принципами та особливостями ведення бізнесу за умовами франчайзингу;

– невідповідністю міжнародним стандартам; – відсутністю закону України про франчайзинг;

– відсутністю кваліфікованих кадрів;

– недостатньою кількістю інформації про франчайзинг як метод ведення бізнесу;

– високою вартістю франшизи порівняно з купівельною спроможністю покупців.

Незважаючи на те що для України поняття франчайзингу є порівняно новим, за останні роки спостерігається значне його зростання. З'являються нові вітчизняні франчайзери, а також закордонні компанії виходять на український ринок. Враховуючи всі недоліки українського ринку франчайзингу, його розвиток відбувається повільніше, ніж у країнах Європи та США. Проте за сучасних кризових умов даний вид бізнесу залишається одним із найперспективніших і найменш ризиковим для українських підприємців, а також дає можливість підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки і сприяє виходу країни з кризи. Франчайзинг створює певні вигоди не лише для власників бізнесу, але й для споживачів. Вони отримують доступ до вітчизняних та імпортних товарів і послуг відомих торгових марок, якість яких перевірена досвідом і часом. Проте активне використання франчайзингу в Україні вимагає насамперед реформування законодавчої бази.

Література:

1. *Костюк А.К.* Перспективи розвитку сучасних підприємств на умовах франчайзингу / А.К. Костюк, В.В. Дергачова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://probl-economy.kpi. ua/pdf/2014-35.pdf.
2. Маркетинговий менеджмент: [підручник] / [Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін.] – К.: Хімджест, 2008. – 720 с.
3. Ринок франчайзингу в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchisegroup.com.ua/uk/page/rynok_franchajjzinga_v_ukraine_i_za_rubezhom.
4. Український франчайзинг у 2014 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchising.ua/stattya/2506/ukrainskiyfranchayzing-u-2014-roci/.
5. Рынок франчайзинга в Украине. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.harved.biz/articles/business/ rynok-franchayzinga-v-ukraine.
6. Каталог франшиз. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchisegroup.com.ua/catalog/1.

Григорець С. (ф-т економіки та управління, ІІІ курс)

CALS – КОНЦЕПЦІЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ У НЕВИРОБНИЧІЙ СФЕРІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

В сучасних економічних умовах, українські виробники (особливо високотехнологічної) продукції змушені співпрацювати із закордонними компаніями не тільки в рамках спільного обміну інформації, а також з метою закупівлі необхідних ресурсів, матеріалів, частин машинного обладнання, через низьку якість або відсутність даних елементів на українському ринку взагалі.

В розвинених країнах, задля стандартизації та спрощення певної технічної документації, а також контролю та обслуговування технологічних продуктів використовують CALS (Continuous Acquisition and Lifecycle Support) – це технології створення, обміну, управління і використання електронних даних, що підтримують повний життєвий цикл продукту.

Проте сучасна картина економічного світу, виглядає так, що близько 70 %, а в деяких країнах навіть більше, серед видів економічної діяльності, займає сфера послуг (невиробнича). Ми вважаємо, що базуючись на основи бенчмаркінгу, CALS-технології вже використовуються в сучасному житті і в майбутньому широта їх використання буде тільки зростати.

Метою дослідження є використання CALS-технології на реально діючих підприємствах невиробничої сфери та прогноз можливого ефекту від її застосування.

Ідея «єдиного середовища» та інформаційної інтеграції етапів життєвого циклу (ЖЦ) стала базовою в підході, який отримав у США назву CALS (Continuous Acquisition and Life cycle Support – безперервна інформаційна підтримка поставок і життєвого циклу) [1].

Суть концепції CALS складається в застосуванні принципів і технологій інформаційної підтримки на всіх стадіях життєвого циклу (ЖЦ) продукції, заснованого на використанні інформаційних систем. Сукупність технологій, зорієнтованих на зниження вартості життєвого циклу продукції при забезпеченні необхідного коефіцієнту готовності, отримала назву Інтегрованої логістичної підтримки (ІЛП), що базується на концепції CALS [2].

Саме такою технологією користується такі відомі логістичні компанії, як: «Raben», «Нова пошта» та інших, перед якими безпосередньо стоїть мета раціоналізації доставок продукції, опрацювання маршрутів, комунікації з клієнтами. Використання цієї технології дають можливість зменшити витрати на перевезенні, своєчасно реагувати на зміну сполучення, відстежувати маршрути, прораховувати відкриття нових відділень, обґрунтовувати побудову складів і кросс-доків, вибирати той чи інший спосіб доставки та здійснювати реінжиніринг. Якщо детальніше розглянути компанію «Нова пошта», а саме такі додаткові послуги, як: оформлення відправлення по реєстру, оформлення звітності, розрахунок вартості відправлення, відстеження відправлення (трекінг), то ми можемо чітко заявити про використання такого елемента CALS-концепції, як постійна інформаційна комунікація замовників з компанією [2].

Тепер поглянемо на інші елементи CALS-концепції. Нагадаємо, що однією з цілей CALS-концепції є інформаційне забезпечення життєвого циклу продукції. Теоретично розглянемо життя людини, як життєвий цикл продукції. Ми вважаємо, що використання цих елементів концепції у невиробничій сфері вже почалось, а саме з формування єдиної системи та структури збереження та передачі електронних медичних карт (ЕМК). Вперше про EHR/PHR (Electronic/ PersonalHealthRecord) заговорили в США ще в кінці 90-х, аргументуючи це тим, що будь-який лікар з будь-якого куточку світу, може переглянути список ваших хвороб і вашу амбулаторну історію і поставити діагноз. Це в свою чергу може

зменшити затрати часу як лікарів так і пацієнтів, також скоротити витрати на можливі переїзди, та підвищити рівень надання медичних послуг [3, 5].

Спочатку сутність системи полягала у створенні сукупності серверів, до яких за допомогою оптоволоконного кабелю були підключені всі медичні заклади, а також систему зв'язку, за допомогою якої, можна було б знаходити всю необхідну інформацію одразу ж в автомобілі швидкої допомоги. ЕМК – повинна функціонувати на базі медичної інформаційної системи (МІС) – система автоматизації документообігу для лікувально-профілактичних установ, в якій об'єднані система підтримки прийняття медичних рішень, електронні медичні картки про пацієнтів, дані медичних досліджень у цифровій формі, дані моніторингу стану пацієнта з медичних приладів, засоби спілкування між співробітниками, фінансова та адміністративна інформація [4].

У МІСамі використовується стандарт передачі даних HL7, Health Level 7, що описує процедури і механізми обміну, управління та інтеграції електронної медичної інформації . Дані стандарти розробляються кожною країною окремо, зокрема в США за це відповідає National Institute of Standards and Technology [3].

Класифікація МІС за напрямом діяльності медичного закладу :

- МІС для стаціонарів;
- МІС для поліклінік і амбулаторій;
- МІС для стоматологічних клінік;
- МІС для санаторіїв (лікувально-профілактичних установ) [4].

Варто зазначити, що сьогодні майже всі країни Європи мають досвід використання ЕМК, деякі країни, зокрема Північної Європи (Данія, Норвегія, Фінляндія) – повністю перевели свою медичну систему на використання ЕМК.

Отже, проаналізувавши сутність CALS-технологій, їх розвиток та практику застосування, ми виявили, що дана технологія, яка розроблялась з ціллю використання її у сфері виробництва, знаходить нові шляхи її застосування у невиробничій сфері. Ми навели основні явні приклади використання даної концепції у сфері послуг, а також розглянули можливості подальшого розширення застосування на теренах української економіки, зокрема через систему електронних медичних карток. Дана концепція є багатогранною, а тому не можна виключати, що технології підтримки життєвого циклу продукції будуть і надалі широко використовуватись, доповнюватись і видозмінюватись.

Література:

1. *Норенков И. П.* Информационная поддержка наукоемких изделий (CALS-технологии) / И.П. Норенков, П.К. Кузьмик. — М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2009. – 217 с.
2. *Брицко Г.В.* Использование CALS-технологий с целью логистической поддержки в рамках производства инновационной продукции.
3. *Кузнецов С.* Електронні медичні карти – реальність // IEEE Computer Society. – Vol. 45. – No. 11. – 2012.
4. МІС/АМІС. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifp.kiev.ua/ftp1/-original/2013/MIC.pdf
5. Електронні медичні карти в Європі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ichip.ru/ehlektronnye-medicinskie-karty-v-evrope-i-v-rossii.html

Громницька І. (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

РОЗВИТОК РИНКУ КАПІТАЛІВ В УКРАЇНІ

Незважаючи на наявні економічні передумови існування активного ринку капіталу в Україні, ринок залишається на досить низькому рівні розвитку. Коріння проблем криються в обох сторонах ринку – пропозиції капіталу та попиту на нього. Ось чому єдиний спосіб пожвавити розвиток ринку – це розвивати одночасно попит на капітал і його пропозицію.

Економічна роль ринку капіталів полягає в спроможності об'єднати дрібні, розрізнені кошти й у такий спосіб активно впливати на концентрацію, централізацію і перерозподіл капіталу й виробництва; сприяти диверсифікації та хеджуванню ризиків. На даному етапі розвитку в структурі українського ринку капіталів (рис. 1) переважають депозитні сертифікати та ОВДП, тобто відбувається вливання коштів у банківську систему та поповнення бюджетних коштів (рис. 1). Отже основним учасником є держава, а не суб'єкти реальної економіки та інституційні інвестори. Обіг акцій та облігацій підприємств є досить низьким, а відповідно за відсутності пропозиції маємо низький і попит, тому формується певна циклічність кризових явищ ринку капіталів і деформований розвиток.

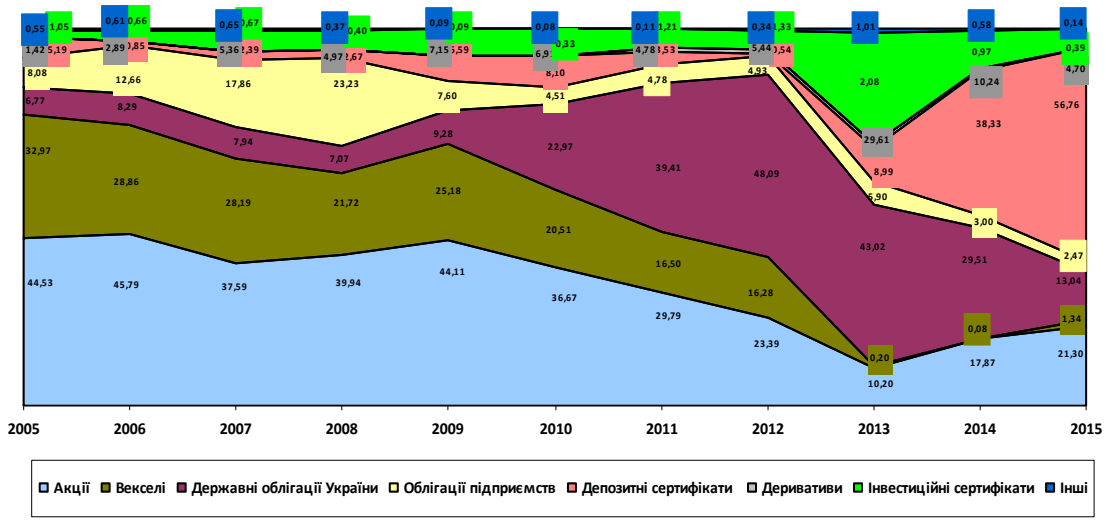


Рис. 1. Структура торгів фінансовими інструментами в Україні протягом 2005–2015 років, %

Важливим показником рівня розвитку ринку є співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП. Цей показник станом на кінець 2016 року становив 4,33 %, 2015 року – 3,21 %, тоді як на кінець 2014 року – 29,21 %. Зменшення капіталізації лістингових компаній пов'язано з прийняттям Комісією низки рішень щодо очищення бірж від сміття – торгів фіктивними цінними паперами.

Важливою складовою ринку капіталів є довгострокове банківське кредитування. Починаючи, з 2014 року простежується стійке випередження темпів зростання довгострокового кредитування. Зокрема протягом останніх 3-х років довгострокові кредити банків займають у структурі інвестицій близько 50 %, а довгострокові цінні папери (облігацій підприємств) приблизно 10 %.

В ході аналізу вдалося виокремити наступні проблеми та структурні деформації ринку капіталів в Україні: деформація структури торгів фінансовими інструментами; низька пропозиція акцій корпоративних підприємств; низька частка інвестиційних сертифікатів; 80 % цінних паперів на українських біржах становлять ОВДП; недостатня інформаційна прозорість ринку капіталів; дефіцит кваліфікованих кадрових ресурсів; нерозвинена законодавча база щодо ринку капіталів; неконкурентоспроможність українського ринку капіталів на міжнародних теренах; відсутність довгострокової моделі розвитку.

Говорячи про шляхи вирішення проблем, що мають місце на даному етапі розвитку, потрібно виокремити такі **напрями розбудови ринку капіталів в Україні:** збільшення капіталізації та ліквідності ринку; забезпечення справедливого, ефективного і прозорого ринку; запровадження загальноприйнятих в усьому світі принципів регулювання ринку капіталів – IOSCO Principles; удосконалення ринкової інфраструктури, забезпечення надійного та ефективного її функціонування; удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду на ринку капіталів; захист прав інвесторів і споживачів фінансових послуг; розширення асортименту фінансових інструментів ринку капіталів і залучення нових стратегічних інвесторів; розвиток інноваційних технологій; зниження системних ризиків.

На жаль, українське законодавство не розділяє такі поняття, як ринок капіталів і фондовий ринок (використовує поняття як суміжні). У світі «фондовий ринок» – це ринок акцій та облігацій і є складовою ринку капіталів. Прагнучі до євроінтеграції Україні необхідно вдосконалити законодавчу базу. Позитивною стороною є те, що вже на сьогоднішній день плануються такі зміни, як: заміна ЗУ «Про регулювання ринку ЦП в Україні» на ЗУ «Про Національну комісію з ЦП та фондового ринку»; перейменування понять – ринок ЦП у ринок капіталів і регульовані ринки, фондова біржа – регульований ринок, торгівці ЦП – інвестиційні фірми; запровадження таких понять, як торговий репозитарій, кваліфіковані інвестори, інвестиційне консультування. Також має відбутися трансформація моделі інфраструктури ринку капіталів (у вересні 2016 року разом з НБУ було представлено 3 варіанти нових структури та остаточний варіант ще не обраний).

Розвиток ринку капіталів є досить важливою складовою в побудові міцної та успішної економіки країни, чого наразі й прагне Україна.

Література:

1. Сайт Національної комісії з цінних паперів України. – [Електронний ресурс], – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua

2. Сайт Національного Банку України. – [Електронний ресурс], – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua

3. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок». – [Електронний ресурс]: закон: [чинний 23 лютого 2006 року № 3480-IV]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/-laws/show/3480-15

4. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні». – [Електронний ресурс]: закон: [чинний від 30 жовтня 1996 року № 475/96-ВР № 448/96-ВР], – Режим доступу: http://citiex.com.ua/rus- 44896.html.

Губарєва В. Г., Олійник А. В. (ОЕФ, ІІ курс)

КОНЦЕПЦІЯ SMART CITY ЯК ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ ЖИТТЯ УКРАЇНЦІВ

Проблема розвитку концепції Smart City є актуальною сьогодні, адже у світі цей рух є модним, тому українські міста взяли курс у тому ж напрямку. Звичайно, не можна порівнювати такі прогресивні Smart-міста, як Сінгапур або Барселона з українськими, але в нашому дослідженні ми хочемо показати, що все у нас ще попереду, перші кроки зроблені і саме про перші досягнення буде йти мова нижче.

Львів, Чернівці, Вінниця, Київ, Дніпро та Харків – усі ці міста об'єднує прагнення стати Smart City, створювати, а найголовніше впроваджувати у життя смарт-рішень, покращувати та спрощувати життя жителів свого міста. Незважаючи на те, що концепція Smart City є досить популярна, існує дефіцит знань про це поняття.

«Smart City» – це місто, яке побудоване на основі поєднань внесків та активної діяльності рішучих, незалежних і свідомих жителів, а також, це таке місто, яке включає в себе 6 основних «розумних» ознак:

– використання взаємопов'язаних інфраструктур, які покращують економічну і політичну ефективність, сприяють соціальному, культурному та міському розвитку;

– здатність і можливість залучати та розміщувати бізнес-проекти;

– увага до соціальної інтеграції;

– співіснування і взаємодоповнюваність високотехнологічного обладнання та інфраструктури;

– забезпечення екологічної стійкості [1].

У нашому дослідженні ми провели аналіз розвитку та становища 4 найрозвиненіших Українських SmartCity: Вінниці, Львова, Харкова та Києва.

Вінниця – місто фонтанів і стареньких трамваїв. У місті було створено сервіс «Відкритий бюджет», система електронних торгів ProZorro, центральний «Прозорий офіс» з дійсно прозорими стінами. Подібно Києву, функціонує сервіс електронних петицій. Цікавим є створення «Карта засобів Вінницької громади» і «Бюджет громадських ініціатив», який дає можливість кожному висунути соціально корисну ідею і шанс отримати грант на реалізацію ідеї; цілодобово працює диспетчерська «Цілодобова варта», яка приймає звернення городян з усіх питань. У місті активно працює "Дитячий омбудсмен», за допомогою якого можна відправити онлайн повідомлення про порушення прав дитини, дізнатися про дитячі заходи у місті [2].

Місто зі старими вуличками, архітектурою в стилі бароко та смачною кавою – це все описує місто Старого Лева Львів. На його прикладі ми побачили, як можна ефективно розвивати туризм, вирішувати комунальні та адміністративні питання. Місто надає 50 послуг в електронному вигляді, на сайті міськради можна замовити держпослуги, створені портал «ІнфоЛьвів» і додаток Lviv City

Dialog. Функціонує п'ять Центрів надання адміністративних послуг – ЦНАП – (у всіх районах міста). Львів'яни розробили хмарний сервіс uMuni, що дозволяє контролювати витрату енергії, газу, води. Створено туристичний сайт міста www.lviv.travel, мобільний гід Lviv Travel Places, мобільний додаток Lviv Transport Tracker. У Львівській бізнес-школі проводиться навчання по темі Smart city для всієї України. Влада робить все для того, щоб жителям міста стало комфортніше жити, щоб вони були розумними, живучі у розумному місті [3].

Харків – місто студентів і молоді, місто, котре ніколи не стоїть на місці, місто, котре подає великі надії на успішний розвиток концепції smart-city. Щодо управління містом, то було проваджено проект оцифрування даних про комунальне майно; створений мобільний додаток «Активний харків'янин», для онлайн-голосування з різних питань життя міста; а також у Харкові було відкрито один з перших в країні Єдиний дозвільний центр для підприємців. Усіма комунальними та соціальними питаннями займається Єдина міська диспетчерська служба 1562. Міська влада працює над Єдиним квитком для всіх видів транспорту [4].

Останнє місто із нашого списку – Київ. Столиця України, місто майбутнього, місто нових можливостей, місто, де розвиток smart-city набирає шалених обертів. Провівши дослідження, ми виявили, що у Києві функціонує «Відкритий бюджет», «Громадський бюджет», сайт електронних петицій. Місто перше повністю перейшло на електронні закупівлі через Prozorro в Україні. Жителі можуть використовувати карту Киянина як транспортна карта, для оплати комунальних послуг без комісії на сайті ГІО. Працює контактний центр міста Києва 1551, який приймає звернення киян з різних питань. Влада працює над творенням Єдиного квитки, вже сьогодні можна побачити прототипи «smart» зупинки для громадського транспорту [5].

Якщо подивитися на Українські Smart міста в контексті найбільших міст України за населенням, то можна виявити цікаву ситуацію: так з 5 міст мільйонників Розумними є лише 3: Київ (2 906 569), Харків (1 449 732) і Дніпро (983 836). Донецьк (929 063) з об'єктивних причин не може претендувати на звання Smart City через складне становище на Сході України. Залишається Одеса. Здавалося б: одне з найбільших міст України, популярний туристичний центр і немає концепції Smart City. В чому ж справа? Причина, на наш погляд, є досить дивною: проект Smart City не поїхав в Одесу через відсутність взаємодії з місцевою владою. Цікаво, чому місцева влада Одеси не захотіла впроваджувати концепцію Smart City? Аналізуючи дещо менші міста, то теж можна побачити схожу ситуацію: Запоріжжя (756 927), Кривий Ріг (642 333), Миколаїв (493 583) – міста з населенням більшим аніж «розумні» Вінниця (373 302) і тим паче Чернівці (266 366) [6]. То чому було вирішено реалізовувати дану концепцію не в містах з найбільшим населенням? Адже «розумне» місто спрямоване на те, аби покращити в першу чергу, життя громадян, що проживають в цьому місті. На жаль, ці питання залишається відкритим і досі.

Отже, проблема розвитку смарт сіті в Україні є актуальною, адже це допомагає нам спростити наше життя, зробити його комфортнішим і модернізовані-

шим, проте дещо незрозумілим залишається принцип, за яким обираються міста, які планують зробити «розумними». На нашу думку, необхідним є залучення до даної концепції якнайбільшої кількості міст, у першу чергу, найбільших за населенням. Адже «розумні» міста вже розвиваються і досягли достатньо гарних результатів, основна концепція і принципи побудови «розумного» міста є зрозумілими, тож треба підключати до неї все більше і більше міст.

Література:

1. *Жукович І.* Smart-місто як новий об'єкт статистичних досліджень: деякі концептуальні аспекти //Статистика та суміжні галузі досліджень. – 2014. – № 2. – С. 69–73.
2. Delo.ua. – [Електронний ресурс] — Режим доступу: https://delo.ua/ukraine/smart-vinnica-kak-zhivet-odin-iz-samyh-komfortnyh-gorodov-ukrain-324754/ — Smart-Винница: как живет один из самых комфортных городов Украины
3. Delo.ua. – [Електронний ресурс] — Режим доступу: https://delo.ua/ukraine/smart-lvov-kak-turisticheskij-centr-ukrainy-perehodit-k-novym-t-323733/ — Smart Львов: как туристический центр Украины переходит к новым технологиям
4. Delo.ua. – [Електронний ресурс] — Режим доступу: https://delo.ua/ukraine/kak-smart-harkov-privlekaet-turistov-i-investorov-324084/ — Как Smart Харьков привлекает туристов и инвесторов
5. Delo.ua. – [Електронний ресурс] — Режим доступу: https://delo.ua/ukraine/kak-za-god-kiev-stal-smart-city-325915/ — Как за год Киев стал Smart City
6. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2016 року — Державна служба статистики України

Губенко Д.В. (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, магістрант)

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Рівень розвитку інтеграційних процесів у сучасному світі зумовлює необхідність для країн шукати нові засоби регулювання зовнішньоекономічної стратегії. Досить важливим важелем впливу на даному етапі є податкова система. Глобалізація, зростання впливу транснаціональних корпорацій, збільшення кількості міжнародних організацій призвели до появи тенденції уніфікації, стандартизації багатьох процесів, у тому числі й процедури оподаткування зовнішньоекономічної діяльності.

У сучасному інтеграційному просторі постійний розвиток проявляєсхильність погодження спільних підходів до оподаткування. Так, Україна має близько 60 угод з різними країнами щодо уникнення подвійного оподаткування.

Водночас різний рівень розвитку економік країн зумовлює нерівномірність отримання переваг від уніфікованих умов міжнародної торгівлі. З одного боку, більш розвинені країни мають можливість впливати на ціну продукції на ринку, встановлюючи вищі податки, у той же час, участь у міжнародних організаціях дає можливість нівелювати подібні явища в міжнародній торгівлі.

Звісно, Україна не може стояти осторонь інтеграційних процесів, адже міжнародна торгівля є важливим аспектом діяльності країни. Протекціонізм може призвести до економічної ізоляції. Тому перед країною з'явилась необхідність стати на шлях лібералізації та послабити рівень оподаткування міжнародної діяльності. Першим кроком на шляху до інтеграції та визнання України, як країни з ринковою економікою, став вступ держави до СОТ у 2008 році. Проте шлях країни був досить тернистим, Україна поступилася значною кількістю імпортних ставок, квот, котрі, у свою чергу, надавалися іншим країнам-учасникам. Країна пожертвувала тарифними обмеженнями, в той час, коли більшість країн зробили перехід до прихованого протекціонізму, використовуючи нетарифні обмеження. Більшість підприємств за результатами опитування, проведеного інститутом економічних досліджень оцінили вплив вступу країни до СОТ як «нейтральний» [3], хоча за даний період значно зросла частка імпорту. Якщо розглянути структуру зовнішньої торгівлі з Україною, можемо побачити, що значну частку займає торгівля саме з 3-ми країнами [1], тобто суттєвих вигід у зовнішньоторговельному сальдо не спостерігалося.

Як свідчать дані, країна була неготовою до зменшення імпортних тарифних обмежень, котрі б відповідно давали змогу отримувати додатковий дохід від високих ставок і підтримувати національне виробництво, адже сама структура експорту не є досить конкурентоспроможною для проходу більшості нетарифних обмежень. Проте деякі країни мають досить значний вплив на організацію і диктують власні правила гри. Наприклад, Китай встановив податки на експорт металу та іншої сировини (адже він є майже монополістом на ринку) задля підтримки власної галузі. На жаль, Україна поки не може отримувати подібні переваги.

Залучення іноземного капіталу є важливим фактором для багатьох країн, тому між ними зростає конкурентна боротьба щодо застосування податкових пільг. Щодо діяльності іноземних компаній, то Україна надавала податкові пільги іноземним інвесторам, проте даний фактор не є визначальним. Адже відповідно до результатів інвестиційної політики великих ТНК, найбільша кількість інвестицій до Європи здійснюються в такі країни, як Франція, Німеччина, Великобританія. В той час, коли вважається, що такі країни, як Ірландія, Фінляндія, Греція, відомі своїми податковими стимулами для закордонних інвесторів, не на стільки привабливі. Щодо основних проблем, з якими зустрічаються українські імпортери та експортери, то за результатами опитування, проведеного інститутом економічних досліджень [4], найбільше підприємства страждають саме від складності митного та податкового законодавства, неефективного механізму відшкодування ПДВ і непередбачуваності торговельної політики України. Всі ці фактори здійснюють значні перешкоди на шляху до розвитку міжнародної торговельної діяльності України.

Отже, враховуючи той факт, що Україна стоїть на шляху трансформації податкових систем, важливо приділити значну увагу податковому регулюванню міжнародної діяльності. Незважаючи на те, що країна функціонує в умовах обмеженості свободи здійснення імпортного та експортного тарифного регулю-

вання, здійснення реформи податкової системи є необхідною передумовою економічного розвитку держави. Країні потрібно розробити стратегію внутрішнього оподаткування, котра б давала змогу розвиватися національним виробникам для здійснення експортної та імпортної діяльності. Перш за все, необхідно спростити процедури митного та податкового регулювання, налагодити механізм відшкодування ПДВ, залучити бізнес до діалогу з державою щодо розробки заходів сприяння міжнародній торгівлі, в тому числі в сфері оподаткування. Важливим аспектом залишається налагодження механізму залучення іноземних інвестицій, котре також потребує особливої уваги з точки зору податкового законодавства.

Література:

1. Офіційний сайт Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Офіційний сайт The World Trade Organization. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.wto.org/
3. *Кузяків О.* Вплив торговельної політики на діловий клімат: що змінилося після вступу України до СОТ. – [Електронний ресурс] / Оксана Кузяків // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій – Режим доступу до ресурсу: http://svitppt.com.ua/-ekonomika/vpliv-torgovelnoi-politiki-na-diloviy-klimat-scho-zminilosya-pislya-vstupu-ukraini-do-sot.html
4. Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу. – [Електронний ресурс] // Інститут економічних досліджень. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/Projects_2014/Trade_Facilitation_dialogue/Survey/Trade_-facilitation_in_Ukraine_2016_2017_report.pdf.

Гудзь К. І. (юридичний інститут, І курс)

ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА СУЧАСНОГО ЮРИСТА

XXI століття, в яке вступило людство, ставить нові вимоги перед наукою і освітою відкриває нові перспективи і ще невідомі галузі для дослідження. В умовах коли людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека проголошені Конституцією України найвищою соціальною цінністю, на перший план висуваються проблеми забезпечення та захисту її прав і свобод. Тому вивчення моральних аспектів і проблем юридичної професії сьогодні стає не менш значущим, ніж знання конкретних законів і меморандумів їх застосування, необхідних кожному правнику, який прагне до глибокого опанування професійними навичками.

Поняття «професійна етика» найчастіше використовується не стільки для виділення з науки етики якоїсь галузі етичної теорії, скільки для формулювання своєрідного **морального кодексу** людей певної професії. Ще в XI–XII ст. були сформульовані перші **практичні професійні моральні кодекси.** Головними складовими професійної етики можна вважати – **професійний обов'язок, професійну честь, професійну гідність, професіоналізм** тощо.

Юриспруденція – це сфера, що торкається найболючіших сторін людських відносин, тому що вона буває затребувана в тих випадках, коли справа стосується життя, здоров'я, волі, прав і законних інтересів людини. Розв'язання цих питань неможливо уявити без людинолюбства, що припускає наявність у юриста таких властивостей, як доброта, чесність, сумлінність. Вплив цих властивостей і категорій на професійну діяльність юриста становить інтерес юридичної етики, що є самостійною галуззю професійної етики.

Юридична етика – це галузь вчення про етику, що досліджує роль і значення моральних принципів у сфері здійснення правосуддя і правоохоронної діяльності. Юридична етика переносить досліджувані етикою абстрактні моральні категорії на практичний грунт, пропонує шляхи втілення їх у реальне життя, сприяє моралізації професійної діяльності, додає їй морального змісту.

Від рівня моральної зрілості залежить дуже багато чого в сфері захисту прав людини і громадянина та позитивного розвитку суспільства. Реалізуючи правові та моральні вимоги справедливості, юрист завжди вирішує таку проблему: «Рішення має бути законним і одночасно морально обгрунтованим, бо несправедливість не може бути законною».

В якості важливих професійних моральних якостей юриста дослідники виділяють: людяність, неупередженість, принциповість, витримка, ерудиція. Серед небажаних професійних якостей були відзначені такі: упередженість, підозрілість, владність, нетактовність. З якостей, які характеризують рівень моральної зрілості, відзначають: зібраність, врівноваженість, людяність, дисциплінованість, ввічливість, стриманість. При цьому звертається увага і на такі ознаки, які є не суттєвими, але важливі для юристів: зовнішній вигляд, який повинен відповідати атмосфері офіційності; використання жестикуляції, яка не повинна викликати внутрішнього дискомфорту у опонента; висота тону голосу, який не повинен дратувати слухача; спокійна, врівноважена мова, заснована на раціональному обгрунтуванні своєї ідеї, точки зору.

Також важливою складовою моральної зрілості юриста є його професійний етикет. Етикет можна визначити як стійкий порядок поведінки, що виражає зовнішній зміст принципів моралі, складається з правил ввічливого поводження в суспільстві. Суворе дотримання правил службового етикету – важлива умова не тільки етичної, а й естетичної культури поведінки юриста. До таких правил можна віднести такі:

а) ***коректність,*** тобто стриманість у словах і манерах, а також виключення безглуздих запитань, надмірної наполегливості тощо;

б) ***ввічливе ставлення до опонента,*** що включає зовнішній прояв доброзичливості, шанобливості, звернення по імені та по батькові;

в) ***люб'язність***, готовність надати послугу опонентові, якщо він її потребує;

г) ***точність у словах і діях,*** демонстрована в процесі взаємодії з будь-ким;

д) ***високий рівень організованості,*** розрахунок і планування всіх своїх дій.

Таким чином, мораль і моральність наповнюють правосуддя і юридичну діяльність гуманістичним змістом.

Юридична етика як галузь філософського знання, постійно розвивається і підживлюється з численних міжнародних, офіційних й інших джерел. Найважливішим вітчизняним офіційним джерелом юридичної етики є Конституція України, де статтею 62 закріплена презумпція невинуватості, як найважливіший принцип судочинства. Важливе і положення про звільнення від відповідальності особи за відмову від дачі показань щодо себе, членів своєї родини і близьких родичів, що знайшло своє закріплення в статті 63. До офіційних джерел юридичної етики варто віднести Закон України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», прийнятий 5 липня 2012 року, етичні кодекси, прийняті професійною спільнотою як корпоративні норми. Наприклад, Кодекс суддівської етики прийнятий 4 лютого 2016 року.

Розвинуте етичне мислення, багатство і відрефлектованість почуттів, самоповага і повага до інших, доброзичливість, відповідальність та інші складові внутрішньої культури, знання і дотримання етикету в загальному вигляді характеризують моральну зрілість юриста, свідчать про високий рівень особистісного прояву моральної культури. Для професії юриста вимоги моралі мають особливий сенс, оскільки істинні законність і правопорядок у суспільстві встановлюються там, де правоохоронці спираються на принципи гуманізму, справедливості, чесності. Кожний юрист повинен усвідомити, що чим швидше піде у минуле широко поширений на обивательському рівні, перекручений погляд, що корисний і хороший той юрист, який вміє грамотно обходити закон, а не той, хто допомагає правильно його дотримуватись і тлумачити, тим краще буде і для окремої людини, і для суспільства в цілому.

Література:

1. *Гребеньков Г. В., Фіолевський Д. П.* Юридична етика: Навчальний посібник. – К: Алерта, 2004. – 209 с.
2. *Кобликов А.С.* Юридическая этика: Учебник для вузов. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА, 1999. – С. 25.
3. *Кокорев Л.Д., Котов Д.П.* Этика уголовного процесса: Учебное пособие. – Воронеж, 1993. – С. 8–9.
4. [Електронний ресурс] – http://stud.com.ua/77310/filosofiya/etika_suchasnogo_yurista
5. *Сливка С. С* Правнична деонтологія: Підручник. – К.: Атіка, 1999. – С. 100.

Гурова В.Р. (ф-т маркетингу, І курс, група РМ–103

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

В Україні важливе значення має розвиток інноваційної діяльності підприємств, оскільки економічні негаразди негативно позначилися на ефективності розробок і реалізації інноваційних проектів, що не сприяє впровадженню сучасних технологій і техніки в промисловості, а отже, уповільнює структурну перебудову економіки в цілому. Метою роботи було описати основні показники інноваційного розвитку промислових підприємств України та визначити інноваційну діяльність підприємств станом до 2015 року.

Кожне підприємство повинно прагнути до формування відповідного інноваційного потенціалу, під яким розуміють здатність підприємства забезпечувати виробничі процеси новими технологіями та спроможністю випускати нові товари. Для покращення інноваційного потенціалу слід здійснювати безперервний моніторинг інноваційної діяльності як у межах підприємства, так і на рівні галузі, регіону, країни тощо.

Після проведених статистичних аналізів ми визначили, що частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, скоротилась на 373 підприємства у порівнянні з 2014 роком у зв'язку з важкою політичною і економічною ситуацією в країні.

Для розрахунку інноваційного потенціалу господарського суб'єкта економісти виділяють чотири його складові. Їхні показники дозволяють приймати рішення про достатність чи недостатність рівня розвитку окремих складових для впровадження інновацій конкретної спрямованості.

Інтелектуальна складова. Ця складова характеризує можливості генерації й сприйняття ідей і задумів інновацій і доведення їх до рівня нових технологій, товарів, організаційних й управлінських рішень.

Інформаційна складова. Характеризує інформаційну оснащеність підприємства, ступінь повноти, точності й суперечливості інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень.

Інтерфейсна складова. Характеризує ступінь надійності взаємодії з суб'єктами інноваційного процесу.

Науково-дослідна складова. Характеризує наявність залучення результатів науково-дослідних робіт, здатність проведення досліджень з метою перевірки ідей та оцінки можливості використання інновацій у виробництві нової продукції.

Досліджуючи показники інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні, можна сказати, що частка інноваційно активних підприємств продовжує зростати з кожним роком, зросли показники впровадження інновацій в підприємствах. Таким чином, не зважаючи на негативні кількісні характеристики підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, їхні показники інноваційного розвитку мають позитивну динаміку.

Згідно з викладеним матеріалом, у подальшому можна вести безпосередню оцінку достатності інноваційного потенціалу конкретного підприємства, визначати стан його окремих складових з метою формування системи обґрунтованих заходів щодо поліпшення їх стану, точно окреслювати заходи щодо приведення у відповідність інноваційного потенціалу підприємства до ринкового та виробничо-збутового при виборі конкретних траєкторій інноваційного розвитку.

Література:

1. *Ілляшенко С.М.* Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія. – Суми., ВТД "Університетська книга", 2004. – С. 518–527.

2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів // Інвестиції та інноваційний розвиток: науково-практичний бюлетень. — 2009. — № 3 (6) – С.25–29.

3. *Товт Т.Й.* Методичні підходи до визначення показників ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні / Товт Т.Й. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.11. – С. 240–249.
4. *Волков О.І.* Економіка та організація інноваційної діяльності / О.І. Волков, А.П. Гречан, В.Я. Рубан та ін. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – С. 590–610.
5. http://www.ukrstat.gov.ua.
6. http://www.economy.nayka.com.ua

Гурська В. А. (ННІ «Юридичний інститут
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», IV курс)

РЕФОРМА ЗАКОНОДАВСТВА ПРО БАНКРУТСТВО В УКРАЇНІ

За показником «Розв'язок неплатоспроможності» у дослідженні Doing Business-2017 сфера банкрутства в Україні займає 150-е місце. Не дивлячись на Херсонської області від 9 вересня 2016р. у справі № 5/ непристойно низький рівень зазначеної оцінки «досягнень» України в галузі банкрутства (неплатоспроможності) в очах дослідників Doing Business-2017, очевидно марно сперечатися про її об'єктивність [7, 8].

Аналізуючи вказані цифри, найбільше засмучує негативна динаміка, адже ще в минулому році Україна в даному рейтингу була на 141 місці, тим не менше, подальше зниження позицій нашої країни за критерієм «Розв'язок неплатоспроможності» відбулося, і обумовлено воно, по-перше, низьким коефіцієнтом повернення коштів, тобто скільки центів на долар вдається повернути кредиторам з неплатоспроможного підприємства, по-друге кінцевим результатом дозволу неплатоспроможності – неплатоспроможного підприємства, оскільки в Україні найчастіше мова йде не про подальше функціонування підприємства, а про його продаж частинами [4–6].

Підвищена спірність застосування тих чи інших інститутів процедури банкрутства, які обумовлюються з одного боку їх особливою важливістю, адже вони є ключовими для боржника, кредитора або ж всієї процедури банкрутства в цілому, а з іншого – відсутністю належного законодавчого регулювання. У цьому напрямку можливо виділити питання призначення арбітражного керуючого, усунення керівництва боржника в процедурі санації, затвердження реєстру кредиторів і формування комітету кредиторів, оспорювання угод боржника, перехід з однієї процедури банкрутства на наступну, продаж майна боржника і оспорювання її результатів, і т.д.

Наприклад, неврегульованість питання реалізації прав кредитора на оскарження угод боржника (проблематика підсудності, строків оскарження, правових підстав для позову) в одних випадках призводить до необґрунтованого оскарження і затягування процедури банкрутства, в інших позбавляє кредитора можливості захистити свої права. Для усунення зазначених недоліків законодавець повинен провести серйозну роботу – уніфікувати підсудність подібних справ (у рамках справи про банкрутство), розширити суб'єктний склад і підстави для звернення до суду, лімітувати строки звернення з подібними заявами і виписати

чіткі підстави для відновлення зазначеного строку, якщо він буде порушений [6]. Подібний підхід законодавця повинен бути застосований і до інших проблем.

Профільний закон «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» чітко не визначає ані принципів, ані завдання процедури банкрутства. Де-факто, єдиним формальним орієнтиром, що визначає загальні засади процедур банкрутства, залишаються принципи господарського судочинства, які далеко не завжди відображають специфіку даної галузі, що знаходиться на стику процесуального і матеріального права. Першочерговим є визначення спеціальних завдань і принципів процедур банкрутства, які повинні диктувати логіку законодавця при подальшому наповненні нормативним змістом конкретних інститутів.

Наприклад, як щодо неприпустимо тривалих термінів розглядів справ про банкрутство? Проте, в нашому законодавстві досі відсутні норми, спрямовані на забезпечення принципу розумності строків банкрутства. Така ж ситуація і з питанням відновлення платоспроможності боржника, розробки і затвердження плану санації – положення профільного закону, на жаль, не підпорядковані логіці про пріоритетність даного напрямку.

У зв'язку з цим, встановлення загального і досить простого правила про обов'язковий автоматичний перехід у стадію ліквідації у разі не затвердження протягом певного терміну плану санації, міг би істотно поліпшити ситуацію. Адже, з одного боку, це стимулювало б усіх учасників банкрутства до пошуку шляхів відновлення платоспроможності боржника, а в разі неможливості такої – швидкому вирішенню справи шляхом ліквідації боржника.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (зі змінами та доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15
2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 № 2343-XII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12
3. Постанова Верховного Суду «Про судову практику в справах про банкрутство» № 15 від 18.12.2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/-laws/show/v0015700-09
4. *Пригуза П.Д.* «Ліквідація банкрута: продовжити не можна припинити?». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/print/63900chomu_zakonodavec_-obmezhiv_strok_roboti_arbi trazhnogo_keruyu.html
5. Окрема думка судді Пригузи П.Д у постанові про визнання банкрутом найбільшого текстильного підприємства України – Херсонського бавовняного комбінату (Господарський суд 31-Б-09). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://protokol.com.ua/ru/-okrema_dumka_suddi_priguzi
6. Банкрутство по-новому як шлях до поліпшення інвестклімату в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukr.segodnya.ua/economics/business/bankrotstvo-po-novomu
7. Програма Світового банку «DoingBusiness» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/
8. Статистична база індикаторів Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator

Гусак А. В., Дмитренко Д. О. (ФЕтаУ, IV курс)

ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Питання використання відновлюваних джерел енергії в Україні є особливо актуальним у наш час у контексті високої залежності від імпорту газу та поставок вугілля з окупованих територій. Україна має можливість відмовитися від цих заходів, використовуючи альтернативні джерела енергії.

У майбутньому, особливо у зв'язку з широким використанням електроавтомобілів, потреба у електроенергії буде зростати, а використання традиційних електростанцій стане екологічно шкідливим. Тому для виробництва великої кількості електроенергії треба буде використовувати альтернативні джерела.

У роботі досліджено три основні джерела відновлюваної енергії: біомасу, енергію сонця та енергію вітру.

На сьогодні 19,2 % енергії і 23,7 % електроенергії, яку споживає людство, виробляється з відновлюваних джерел енергії. Про це йдеться у звіті Renewable Energy Policy Network за 2016 рік [7].

У той час як у 2016 році електростанції з відновлюваними джерелами енергії в Україні виробили лише 1,26 % усієї спожитої електроенергії та мали потужність у приблизно 1,8 % від загальної потужності усіх електростанцій в Україні. У нашій країні є великий потенціал для їх використання. Це свідчить про невикористаний потенціал відновлюваних джерел енергії в Україні.

Але іншим питанням є вартість виробленої з цих джерел електроенергії. Вона не завжди є економічно доцільною у порівнянні з традиційними джерелами.

Біомаса. Прикладом успішної реалізації виробництва електроенергії на біомасі в Україні є котельні в Кам'янці-Подільському, потужністю у 1,4 МВт. При інвестиціях у 400 млн грн очікуваний термін окупності становить 3,5 роки. При цьому інвестори обіцяють, що ціна на теплову енергію, вироблену на цій станції, буде на 10 % нижчою від існуючих тарифів [8].

За результатами дослідження, яке проводилося «Інститутом місцевого розвитку» енергія з біомаси коштує дорожче за енергію вироблену з природного газу (41 коп. проти 16 коп. за 1 кВт·год).

Проте, така ситуація пояснюється нерозвиненістю сервісу оренди вантажних автомобілів в Україні (близько 70 % собівартості енергії з біомаси – транспортні витрати) та економічно необгрунтованими (заниженими) цінами на газ для теплопостачальних організацій. Тобто, при вдосконаленні системи транспортування біомаси, собівартість енергії з неї значно зменшиться і таким чином значно зменшиться потреба у природному газі.

Сонячна енергетика. За результатами дослідження, що було проведено у квітні 2017 року, для забезпечення сонячною електроенергією помешкання, яке споживає 200 кВт·год на місяць, потрібні інвестиції у 6630$, які почнуть відбиватися після 9 років використання. За умовою взяті теперішні тариф на електроенергію у 1,68 коп./ кВт·год і зелений тариф у 0,18 євро/ кВт·год [9].

Окрім того, багато сучасних типів сонячних батарей виробляють електроенергію за меншою ціною ніж вугільні і газові.

Вітрова енергетика. За даними агентства IRENA в 2016 році вартість енергії з вітрових електростанцій зрівнялася у вартості з енергією від вугільних електростанцій. Враховуючи тенденції у вітровій енергетиці і те, що в період з 1988 до 2014 року вартість вітрової енергії зменшилася на 65 %, у майбутньому, з розвитком технологій вітрові електростанції витіснятимуть з використання газові (які поки що лише трошки економніші) і вугільні електростанції [14].

Енергетичний потенціал вітрового потоку на території України, складає 330 млрд кВт і перевищує встановлену потужність електростанцій України у шість тисяч разів. Найкращі умови для використання енергії вітру спостерігаються у Запорізькій, Херсонській ті Львівській областях [13].

Умови для використання відновлюваної енергії в Україні. Згідно діючого законодавства, домогосподарства та підприємства, які встановлюють у себе сонячні та вітрові електростанції, можуть продавати надлишково вироблену в них електроенергію державі і та зобов'язується купувати в них її за ціною 498,17 коп./кВт·год для сонячних і за ціною 320,25 коп./кВт·год для вітрових електростанцій (приблизно в 2–3 рази вищі тарифи за вартість 1 кВт·год енергії для населення). Такі ціни будуть діяти до 2019 року, після чого будуть знижуватись. Це називається «зеленим тарифом». Таким чином, при наявності надлишкової енергії, власники можуть заробляти на цьому і швидше відбивати вартість встановлення відновлюваних електростанцій [10].

Але для підключення власних потужностей до мережі, яке в Україні здійснює держава, потрібно заплатити від 1 до 3,5 тис. грн за 1 кВт залежно від місцевості [11].

Також, у випадку, якщо не вистачає власних коштів для встановлення відновлюваних станцій у населених пунктах, можна скористатися грантом від Проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду». За умовами гранту вартість встановлення відновлюваних станцій буде на 75 % фінансуватися за кошти Європейського Союзу, 20 % за кошти місцевих бюджетів, і на 5 % за кошти місцевої громади. Цим грантом уже скористалися багато населених пунктів в різних частинах України [12].

Не дивлячись напотребу у додаткових інвестиціях і поки що вищу вартість енергії з відновлюваних джерел у порівнянні з енергією з традиційних, розвиток альтернативної енергетики є стратегічною ціллю України з метою отримання енергетичної незалежності від інших країн та організацій.

У майбутньому, з розвитком технологій в Україні та світі та з оптимізацією витрат на транспортування біомаси, вартість відновлюваної енергії значно зменшиться, а інвестиції, вкладені в модернізацію, можуть бути повернуті за допомогою використання зеленого тарифу та профінансовані грантами з ЄС.

Література:

1. *Калетнік Г.М.* Поняття альтернативних джерел енергії та їх місце в реалізації політики енергоефективності України / Г.М. Калетнік // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики.–2016. – № 8.

2. *Кочут І.І.* Обліково-аналітичне забезпечення витрат на відновлювані види енергетики в Україні / І.І. Кочут // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – 1(47). – Т. 2.

3. *Єлісєєва О. К.* Економіко-статистичний аналіз сонячної енергетики регіонів України / О.К. Єлісєєва // Статистика України. – 2016. – № 4.

4. *Єлісєєва О.К.* Статистичне оцінювання стану відновлюваної енергетики в Україні порівняно з передовими країнами світу / О.К. Єлісєєва // Статистика України. – 2016. – №2.

5. Сайт Інституту відновлюваної енергетики НАН України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ive.org.ua/?page_id=185.– Назва з екрану.

6. Світовий звіт по відновлюваним джерелам енергії. – [Електронний ресурс] – 2016. – Режим доступу: http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2016/06/GSR_2016_FullReport_.pdf– Назва з екрану.

7. Презентація НКРЕКП: Місце ВДЕ в енергоринку. – [Електронний ресурс] – 2017 – Режим доступу: https://www.slideshare.net/NKREKP/ss-73261799 – Назва з екрану.

8. *Морозова Х.* Як Україна має повністю перейти на відновлювану енергетику? – [Електронний ресурс]. – 2016 – Режим доступу: https://ua.boell.org/uk/2016/12/13/yak-ukrayina-maie-povnistyu-pereyti-na-vidnovlyuvanu-energetiku– Назва з екрану.

9. За скільки окупиться домашня сонячна установка на 5 кВт? – [Електронний ресурс] – 2017 – Режим доступу: http://elektrovesti.net/52921_za-skolko-okupitsya-domashnyaya-solnechnaya-ustanovka-na-5-kvt– Назва з екрану.

10. *Вовк Д.* Постанова від 29.12.2016 № 2382 Про встановлення «зелених» тарифів на електричну енергію для приватних домогосподарств. – [Електронний ресурс] – 2016 – Режим доступу: http://www.nerc.gov.ua/?id=23073

11. Що означає підвищення вартості приєднання до електромереж. – [Електронний ресурс] – 2017 – Режим доступу: http://biz.censor.net.ua/resonance/3020000/scho_oznacha_-pdvischennya_vartost_pridnannya_do_elektromerej – Назва з екрану.

12. *Блащук О.* Как украинские села переходят на солнечные панели, гелиоколлекторы и другие технологии. – [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: https://ain.ua/2016/-06/25/kak-ukrainskie-sela-perexodyat-na-solnechnye-paneli-geliokollektory-i-drugie-texnologii– Назва з екрану.

13. Вітроенергетичний потенціал України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Вітроенергетичний_потенціал_України

14. Joshua S Hill, IRENA Considers Onshore Wind As Cheap As Coal. – [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: https://cleantechnica.com/2016/01/26/irena-consider-onshore-wind-cheap-coal/– Назва з екрану.

Гучок О. О. (фінансово-економічного факультет, магістрант)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДХОДІВ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ЗА АКТИВНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКІВ

В сучасних умовах успішна діяльність банківської установи все більше залежить від ефективного управління та постійного підвищення конкурентоспроможності. Саме тому питання визначення розміру кредитного ризику за активними операціями банків у сучасних реаліяхє досить важливим, оскільки від того, наскільки ефективно проводиться кредитна політика банку, залежить основний фінансовий показник діяльності банку – прибуток.

Кредитування клієнтів є одним з основних видів діяльності будь-якого банку. Так, у 2014 роцікількість наданих кредитів банками становила 911,4 млрд грн, а частка кредитів в активах– 71,3 %. У 2015 році кількість наданих креди-

тів зросла і становила 1006,4 млрд грн (76,4 % від активів банку), у 2016 році – 965 млрд грн (76,9 % від активів банку). У той же час, кредитування є і найризикованішим. Досвід як світової, так і вітчизняної практики показує, що неякісна оцінка розміру кредитного ризику може привести до неповернення кредиту, що в свою чергу здатне порушити ліквідність банку і, в кінцевому рахунку, призвести до банкрутства кредитної організації. Слід відмітити, що прострочена заборгованість за кредитами у 2014 році становила 70,2 млрд грн, у 2015 році – 135,9 млрд грн, у 2016 році – 213,3 млрд грн. Отже, від ретельно проведеної оцінки кредитного ризику залежить не тільки прибутковість банківської діяльності, але й стійкість банківської системи в цілому [1].

Варто звернути увагу, що на даному етапі розвитку банківської системи в Україні практика визначення розміру кредитного ризику має ряд недоліків. Серед них варто виділити слабкі стандарти для позичальників і контрагентів, неефективне управління кредитним ризиком на рівні портфеля та неспроможність банків миттєво реагувати на економічні зміни чи інші зовнішні фактори. Також варто зазначити, що банки не готові формувати резерви для покриття збитків у повному обсязі, незважаючи на наявність у них великого обсягу проблемних кредитів.Так, у 2014 році частка резерві за активними операціями у кредитному портфелі банків становила 14,4 %, у 2015 році – 20,4 %, у 2016 році – 33,3 %. У свою чергу, частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків становила у 2014 році 7,7 %, у 2015 році – 13,5 %, у 2016 році – 22,1 % [1].

Саме ці фактори призвели до зміни правового регулювання банківської діяльності в Україні. Щоб вдосконалити підходи до оцінки розміру кредитного ризику, Національний банк України затвердив нове Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями від 30.06.2016 р. № 351.

Дане Положення передбачає використання формули для розрахунку величини очікуваних збитків, яка була рекомендована Базельським комітетом з банківського нагляду. Дана формула включає в себе три компоненти: ймовірність дефолту боржника (PD), рівень втрат у разі дефолту (LGD), експозицію під ризиком (EAD).Також на основі даного положення банки повинні розробляти внутрішні положення за кожним видом фінансових активів, групою фінансових активів, дебіторською заборгованістю за господарською діяльністю банку та наданими фінансовими зобов’язаннями [2].

Отже, дана методика спрямована на коректний розрахунок величини кредитного ризику, а головне на його повноту та своєчасність, що в свою чергу дозволить посилити фінансову стабільність кожного банку окремо табанківської системи в цілому.

Варто відмітити, що до затвердження НБУ Постанови № 351 від 30.06.2016 р. банки формували резерви відповідно до Положення, затвердженого Постановою НБУ від 25 січня 2012 р. № 23, головним недоліком якої було те, що визначення класу позичальника базувалося за фактом виконання ним зобов’язань. Крім того, в даній Постанові було передбачено 9 класів боржника-юридичної особи та 4 класи боржника-фізичної особи. У свою чергу, в Постанові НБУ

№ 351 визначено 10 класів боржника-юридичної особи та введено додаткові фактори щодо визначення класу позичальника. Що стосується боржника-фізичної особи, то передбачено 5 класів фінансового стану цих позичальників, причому є специфічні вимоги до банків-боржників і до боржників-бюджетних установ. Отже, посилення вимог щодо визначення класу позичальника дозволить уникнути кредитування банками фінансово неспроможних позичальників.

Слід підкреслити, що Постанова НБУ № 351 для визначення розміру кредитного ризику використовує рейтингові дані, міжнародні шкали, а також враховує основні рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду та вимоги міжнародних стандартів фінансової звітності.

Проте, варто відмітити, що, незважаючи на нові якісні зміни законодавство, досі недостатньо регулює банківські операції з пов'язаними особами, які часто призводять до виникнення збитків у банку. Також, потрібно посилити відчуття обов'язку засновників банку за його діяльність, а також покращити їхні відносини з менеджерами вищої ланки.

Отже, враховуючи складність процедури визначення розміру кредитного ризику, специфіку діяльності банківської установи та загальну практику управління кредитними ризиками необхідно використовувати різні методи для визначення і оцінки кредитного ризику за активними операціями банків, у тому числі їх поточне та стратегічне регулювання, а також використовувати ефективні методики формування повноцінних резервів для відшкодування непередбачуваних втрат за кредитними операціями.

Література:

1. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://bank.gov.ua/control/uk/index
2. Постанова Правління Національного банку України 30.06.2016 № 351 «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/-laws/show/v0351500-16.

Давиденко Єгор (МЕ-103),
Єрьомін Сергій (МЕ-103),
Луньова Олена (МЕ-111)

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПЕРЕРОБКИ СМІТТЯ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

(на прикладі країн Європейського Союзу та Швейцарії)

В Україні нараховується 6,5 тисячі законних і близько 35 тисяч незаконних сміттєзвалищ, загальною площею 7 % території, а це можна прирівняти до площі цілої Данії (понад 43 тисячі кв. км). І з кожним роком ситуація лише погіршується. За підрахунками екологів, Україна накопичила 54 млн кубометрів

відходів; щороку сміттєві полігони поповнюються приблизно на 15–17 млн т. На переробку йде лише десята частина зібраного сміття.

Більшість громадян нашої країни не звертають уваги на питання екології і не думають про наслідки своїх дій, які, з їхнього боку, не несуть загрози навколишньому довкіллю, хоча де-факто це не є правдивим фактом. Саме через це і виникає більшість екологічних проблем.

А в умовах сталого розвитку це питання постає ще гостріше та стає дедалі актуальнішим. Наприкінці травня 2016 року на Грибовицькому сміттєзвалищі у Львівській області стався масштабний обвал. З тих пір Львів зіткнувся з серйозною проблемою вивезення сміття – в області складувати його стало ніде, а інші регіони України брати його були не в змозі.

Ми вирішили вивчити досвід різних країн Європи з переробки сміття з метою виявити ті характерні риси, які б можна було б імплементувати в сучасних українських реаліях.

Швеція. Швеція має значні успіхи в питанні недаремної витрати відходів. Більше 99 % усіх побутових відходів переробляється в тій чи іншій формі. Це означає, що країна пережила щось на кшталт переробної революції в останні десятиліття. При цьому країна ще імпортує 700 тисяч тон сміття з інших країн [1].

Відходи переробляються в інтегрованих системах в якості центрального опалення, електрики, біогазу, біодобрив і різних матеріалів.

Газети перетворюються на паперову масу, пляшки використовуються повторно або переплавляються на нові елементи, пластикові контейнери стають пластичною сировиною; їжа компостується і стає добривом чи біогазом. Стічні води очищаються до такого ступеня, що їх можна пити. Спеціальні вантажівки їздять по місту і забирають електроніку та небезпечні відходи, хімічні речовини.

Отримання енергії з відходів в Швеції є ефективним і екологічно безпечним способом, що забезпечує централізоване теплопостачання та електроенергію. Близько 50 % побутових відходів спалюється для одержання енергії на сміттєспалювальних заводах. Залишки золи просівають, щоб витягти гравій, який використовується в дорожньому будівництві. У Швеції на відходах функціонує 30 електростанцій, що спалюють 5,5 млн тонн сміття на рік [2].

Дим від сміттєспалювальних заводів складається з 99,9 % нетоксичного двоокису вуглецю і води, але все одно фільтрується через сухі фільтри і воду. Осадок з фільтра брудної води використовують для поповнення занедбаних шахт.

Шведські муніципалітети самостійно інвестують у майбутні методи збору відходів, такі як автоматизовані вакуумні системи в житлових блоках, а також підземні контейнерні системи, які звільнять дорожній простір.

При цьому всьому сортування сміття у Швеції є добровільною справою. Уряд лише проводить інформаційні кампанії, спрямовані на популяризацію ідей роздільного збору відходів.

Німеччина. Німеччина – один зі світових лідерів переробки відходів. У середині 80-х років країна потерпала від проблеми надмірної кількості сміття та неефективних методів його переробки. Проте в 1990 році була прийнята нова державна система «Duales System Deutschland GmbH». Вона виявилася настіль-

ки ефективною, що в одному тільки Берліні майже 90 % домогосподарств беруть участь у процесі роздільного збирання сміття [3].

У типовому німецькому дворі чи будинку можна зустріти як мінімум 5 різнокольорових контейнерів для збирання сміття. Чорний – для несортованого сміття, коричневий – для органічних відходів, синій – для паперу, жовтий – для упаковки і пластику, зелений – для кольорового скла, зелений з білою смугою – для безбарвного. Щорічно кожен житель Німеччини отримує поштою особливий лист – у ньому детально описується, як і куди потрібно викидати побутові відходи, є інформація про те, по яких днях буде вивозитися той чи той тип сміття протягом наступних 12 місяців [4].

Більша частина сміття в Німеччині сьогодні спалюється. Пара надходить на електростанції, де змушує працювати генератори. Так, наприклад, в одному тільки Берліні майже 12 % електроенергії, необхідної для домогосподарств, виробляється таким чином.

Інший варіант утилізації – ферментація, коли зі сміття отримують майже чистий метан. Їм, наприклад, заправляють сміттєзбиральні машини чи громадський транспорт. Приклад Німеччини може показати, як за 25 років впоратись з проблемою сміттєвого перенавантаження і утилізувати близько 95 % відходів.

Швейцарія. Класичним може слугувати приклад Швейцарії. Сьогодні це країна, в якій кожен пакет несортованого сміття коштуватиме його власнику кілька франків, а штрафи за «неоплачені» відходи досягають десятків тисяч франків.

Швейцарія вважається одним з лідерів щодо утилізації та переробки відходів у Європі. Вже у 2000 році у країні були заборонені сміттєві полігони, тому сьогодні більш як половина всього сміття йде на переробку, а решта спалюється. Саме в Швейцарії перероблюється близько 96 % скла, 91 % алюмінієвих виробів, 86 % металевих виробів, 83 % бляшанок і 70 % батарей [5].

У багатьох містах, наприклад у Цюриху, запроваджена практика, при якій господарське сміття збирається лише за умови, якщо воно розміщено в спеціальних пакетах, які куплені за додаткову плату. У Швейцарії необхідно окремо викидати рослинне масло, а за утилізацію трупів домашніх вихованців взагалі стягується додаткова плата. Також у країні не можна самостійно міняти машинне масло – його здача вимагає додаткових коштів, і міняти масло мають право тільки автосервіси. Вартість однієї процедури може досягати 50 франків.

Той факт, що швейцарці дбайливо ставляться до природи, багато в чому викликаний економічними чинниками. Будь-яка людина в Швейцарії може викидати скільки завгодно сміття, не сортуючи його. Але за кожні 5 кілограмів побутових відходів їй доведеться заплатити від 2 до 3 франків. З іншого боку, у спеціальних пунктах прийому у людини заберуть телевізор або старий холодильних безкоштовно. Подібні фінансові стимули створюють цілі черги в пунктах прийому сміття, змушуючи швейцарців не тільки дбайливо відсортовувати сміття, а й спеціально їхати в місце його прийому.

Кожна країна в сучасних реаліях повинна ставити на «порядок денний» питання сортування і переробки відходів, при чому вони мають бути поставлені на «конвеєр».

Світовий досвід показує, що сортування і переробка відходів може не тільки зробити придатними для пиття річки і стічні води, а й суттєво зменшити споживання імпортних енергоресурсів, а також здешевити багато товарів і виробництва. Вивчаючи досвід зазначених країн, можна виокремити основні проблеми та характерні риси, що можна імплементувати в Україні.

Основна складність в бізнесі полягатиме не в переробці, а в зборі та сортуванні відходів.

В Україні немає штрафів і заохочень для людей, що змусило б їх сортувати сміття. Заводів з переробки також не вистачає. Необхідно закрити існуючі сміттєзвалища, які забруднюють атмосферу, підземні води, ґрунти та одночасно побудувати сміттєпереробні заводи, сміттєсортувальні лінії, побудувати полігони, які відповідатимуть екологічним стандартам і прийматимуть сміття, яке не підлягатиме переробці.

Це величезна комплексна проблема, яку треба розв'язувати з усіх сторін, починаючи з підвищення правосвідомості громадян і закінчуючи економікою.

Література:

1. Офіційна сайт Євростату. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.ec.europa.eu/eurostat/
2. Офіційний сайт державної служби статистики Швеції. – [Електронний ресурс]– Режим доступу до ресурсу:https://www.scb.se/en/
3. Офіційний сайт Федерального статистичного бюро Німеччини. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.destatis.de
4. Офіційний сайт Європейського агентства з навколишнього середовища. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.eea.europa.eu
5. Офіційний сайт Федерального статистичного управління Швейцарії. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.bfs.admin.ch

Давидкова К.М. (обліково-економічний ф-т, ІІ курс)

САМООРГАНІЗАЦІЯ ОСОБИСТОСТІ ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ-ПЕРШОКУРСНИКІВ

Як відомо, успішність навчання студентів вищих закладів освіти залежить перш за все від зусиль, рівня вольової активності, мотивації, самоорганізації того, хто навчається. Адже студентові необхідно реалізувати тільки йому надану неповторну комбінацію умінь, здібностей і талантів, що сприяє активізації та успішності його навчально-пізнавальної діяльності, творчості, наукового пошуку.

у чому ж полягає актуальність порушеної проблеми, для чого потрібно студенту-першокурсннику формувати необхідний і достатній рівень самоорганізації у навчанні?

По-перше, процес навчання у вищому навчальному закладі, порівняно з навчанням у середній школі, суттєво відрізняєься. Зокрема, постійно зростаючі обсяги навчального матеріалу, впровадження інноваційних методів навчання, – вимагають від студентів значного розумового, емоційного та фізичного напруження. А це, у свою чергу, вимагає від студентів дисциплінованості, зібраності, високої самоорганізації.

По-друге, перехід від репродуктивного стилю навчання у середній школі до продуктивного та творчого в університеті вимагає від студента перебудови навчальної роботи. А це також вимагає розвитку вмінь планувати власну діяльність, визначати важливі та актуальні навчальні цілі, застосовувати нові способи та засоби засвоєння знань.

Отже, метою дослідження є розкриття сутності, особливостей і структури самоорганізації навчально-пізнавальної діяльності майбутніх економістів у процесі засвоєння науки «Психологія» на першому курсі та «Психологія спілкування та навчальний менеджмент» на другому курсі.

Самоорганізація – це здатність особистості до цілеспрямованої, активної праці; планування своєї діяльності та оцінки її результатів.

Проблемі самоорганізації навчально-пізнавальної діяльності учнів і студентів присвячено наукові праці учених-дослідників, таких як: Б. Вяткін, Я. Андрос, В. Козаков, Н. Копейна, С. Сисоєва, Л. Хоружа, в яких розглядаються особливості, структурні компоненти, стильові ознаки самоорганізації навчально-пізнавальної діяльності учнів і студентів. Але поза увагою дослідників залишаються питання стосовно самоорганізації навчальної діяльності студентів-першокурсників, її особливостей. Вчені-дослідники довели, що високий рівень самоорганізації, здатність студента до самостійної організації навчально-пізнавальної діяльності та самоуправління нею слугують резервом активності для успішного навчання у вищому навчальному закладі.

Як зазначають В. Козаков [2], С. Сисоєва [3], сучасні студенти повинні мати здатність до самостійногомислення, особистісної самореалізації, які вміють об’єктивно оцінювати свої можливості і здібності, прагнути до самовдосконалення, вміти долати перешкоди, бути здатними до змін та змінюватися самим, вони повинні дотримуватися певної схеми управління своєю поведінкою.

Для визначення рівня самоорганізації студентів-першокурсників у навчально-пізнавальній діяльності ми застосували модифікований опитувальник О. Андроса, який охоплював перелік питань стосовно раціональної організації діяльності у процесі навчання [1].

Аналіз отриманих результатів за даною методикою свідчить про те, що із 75 респондентів (студенти 1-го курсу обліково-економічного ф-ту) 25,7 % осіб виявили високі показники навчальної самоорганізації (НСО) у навчальній діяльності; 28,2 % осіб – середні показники; 46,1 % осіб – низькі показники. Причому, кількість студентів з високим рівнем НСО розподілились за показниками навчальної успішності таким чином: 41,9 % мали високий показник навчальної успішності (14,8 % осіб від загальної кількості респондентів); 35,4 % – середній

показник (12,7 % осіб із загальної вибірки); 22,7 % – низький показник (8 % осіб із загальної вибірки).

У ході дослідження було виявлено, що для студентів **з високим рівнем НСО** (26–36 балів за шкалою) характерні такі вміння і якості: висока самодисципліна, організованість, самостійність, регулярність і систематичність занять, висока продуктивність в роботі; вміння планувати час і раціонально його використовувати; поєднання навчання з науково-дослідницькою роботою; використання самостійно-пошукових методів навчання; спрямованість на процес і результати навчання; взаєморозуміння з викладачами; вміння самостійно класифікувати навчальний матеріал; вміння визначати пріоритетні навчальні цілі. Для студентів **з низьким рівнем НСО** (0–10 балів за шкалою)характерні: несистематичність у навчанні; наявність «спадів», «ривків» у роботі, особливо напередодні екзаменаційної сесії; невміння планувати роботу та раціонально використовувати час; спрямованість на спілкування у процесі навчання.

Водночас, для студентів з високим рівнем НСО характерні невисокі показники самоорганізації в суспільно-громадській роботі та дозвілля. Це пояснюється тим, що вони віддають перевагу навчальній діяльності, а не розвагам і громадській роботі.

Отримані дані та їх аналіз засвідчують, що майже половина опитаних студентів-першокурсників (46,1 %) мають низький рівень навчальної самоорганізації. Вони не володіють раціональними прийомами навчальної роботи; ніколи не планують роботи на день, тиждень; мають багато пропусків занять без поважних причин; мають низькі рівні організованості, відповідальності; пасивні під час занять (це видно з відповідей студентів).

Отже, результати дослідження самоорганізації особистості в навчальній діяльності вказують на те, що цьому треба вчитися, починаючи з першого курсу засвоювати такі способи, прийоми організації та планування власної діяльності, які забезпечують успіх у професійному становленні майбутнього економіста, а також прагнути формувати в собі такі соціально значущі якості та риси особистості, як відповідальність, самостійність, організованість, наполегливістьу досягненні поставлених цілей.

Література:

1. *Андрос О. Я.* Стиль самоорганизации деятельности студента в структуре интегральной индивидуальности / О. Я. Андрос // Интегральное исследование индивидуальности: стиль деятельности и общения: Межвузовский сборник научних трудов [отв. ред. Б.А. Вяткин]. – Пермь: НГПИ, 1991. – С. 105–122.

2. *Козаков В. А.* Самостоятельная работа студентов и её информационно – методическое обеспечение : [уч. пособ.] / В. А. Козаков. – К. : Высшая школа, 1990. – 248 с.

3. Педагогічні технології у неперервній професійній освіті: Монографія / С.О.Сисоєва та ін за ред. С.О. Сисоєвої. – К.: ВІПОЛ, 2001. – С. 232–233.

Давидкова К. М. (обліково-економічний ф-т, ІІ курс)

СУЧАСНІ УМОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА БІОЛОГІЧНИМ ПІДХОДОМ ФРІЗЕНВІНКЕЛЯ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ)

Процес забезпечення ефективної товарної політики підприємства є невід'ємним етапом в управлінні підприємством і пов'язаний з вирішенням проблеми найшвидшого досягнення запланованих результатів. Важливим кроком у формуванні підприємства є аналіз динаміки розвитку та визначення біологічного типу компанії, що суттєво впливає на становлення товарної політики. У сучасному ринковому середовищі розробка ефективної товарної політики, яка зможе забезпечити міцну перевагу перед конкурентами, завжди залишається актуальним питанням.

Метою дослідження є визначення товарної політики підприємств при використанні біологічного підходу класифікації компаній, що дозволяє підвищити ефективність функціонування підприємства і поліпшити його конкурентне становище на ринку. На основі трьох сучасних лідерів на кондитерському ринку визначимо взаємозв'язок між типом підприємств і їхньою товарною політикою. Дійсно, в сучасному світі є проблемою визначити подальшу ефективність товарної політики підприємства. Підприємство має широко враховувати свій потенціал, свої можливості і спиратись на свій тип. Виникає проблема при майбутньому плануванні товарної політики у підприємств із потужним виробництвом, тому у роботі на прикладі віолентного типу компаній, що притаманним підприємствам із великомасштабним виробництвом, визначимо залежність між типом і товарною політикою.

Товарна політика підприємства це одна з найважливіших категорій ринкової економіки. Для того, щоб підприємство мало успіх на ринку, воно має встановити взаємозв'язок товарної політики з типом підприємства залежно від динаміки свого розвитку. Розглянемо віолентні компанії при визначенні товарної політики підприємств за матеріалами кондитерської галузі України.

Для початку нам необхідно визначитись із трьома сучасними лідерами в секторі кондитерського виробництва на ринку в Україні. За статистичними даними у 2016 році лідерами є корпорації «Roshen», «АВК» і «Nestle (Світоч)». Це великі фірми, що здійснюють масове виробництво, мають великий асортимент продукції, здійснюють інвестиції у виробництво та мають ефективну товарну політику на ринку. Все перераховане свідчить про те, що дані кондитерські компанії, за біологічним підходом, належать до віолентного типу компаній.

Віоленти домінують на обширному ринку, мають відносно малі витрати виробництва та розвинену збутову мережу. Товар віолентів порівняно дешевий, має середню якість, притаманний масовий попит. Чинником конкурентної боротьби є висока продуктивність, яка дає широкомасштабні наукові дослідження. Постійна проблема віолентів – завантаження потужностей.

За етапами еволюційного розвитку та залежно від його динаміки, віоленти поділяються на такі типи:

1) «гордий лев» – найдинамічніший темп розвитку, технологічні лідери;

2) «могутній слон» – розширена диференціація, втрата позиції лідера;

3) «неповороткий бегемот» – втратили динаміку розвитку, втратили сили від широкої диверсифікації.

Корпорація «Roshen» має дуже диверсифіковану діяльність, хоч і в межах кондитерського ринку. Представлені на ринку кондитерські вироби виготовлені за найсучаснішими технологіями. Сучасне високовиробниче обладнання, чітке дотримання технології, використання виключно високоякісної сировини та матеріалів є запорукою головних переваг продукції ROSHEN, тобто це лідер на кондитерському ринку в Україні.

Компанія «АВК» займається розширеною диференціацію від виробництва какао до виробництво желейних цукерок. Основні зусилля компанія «АВК» концентрує на розвитку своєї брендової продукції, а в виробництві робить ставку на високоякісні, складні у виготовленні вироби. Компанія може також гнучкіше реагувати на споживчий попит, забезпечувати безперебійне постачання популярних продуктів у продаж.

Корпорація «Roshen» застосовує товарну політику «гордих левів». Компанія «АВК» застосовує товарну політику, яка притаманна «могутньому слону». Саме «слон» дістає найбільшу користь із застосування новинки в найрізноманітніших сферах. Але, на початку свого розвитку саме «АВК» набувало рис «гордого лева», адже компанія мала найдинамічніший темп розвитку, була лідером постачання какао-продуктів на кондитерські фабрики України. Але потенціал зростання компанії з часом вичерпався, і «АВК» перейшла у позицію «могутнього слона».

Корпорації «Nestle» поки що не відмовляється від стратегії диференціації свого виробництва і тому займає позицію «могутнього слона». Серед продуктів компанії присутні: шоколад, супи швидкого приготування, спеціальне дитяче харчування та інші. Підтримка такого значного різновиду продукції вимагає значних інвестицій і спричинює розпорошення зусиль компанії, що призведе до ситуації «неповороткого бегемоту». Вже на сьогодні ми можемо бачити, що компанія не веде активних дій у кондитерському сегменті, поступово втрачаючи лідерство перед компаніями «Roshen» та «АВК».

Таким чином, на практиці ефективна товарна політика залежить від фундаментальних особливостей, у рамках ринкової ніши фірми.

Проаналізувавши кондитерський ринок в Україні, можна зробити висновок, що більша частина ринку обирає товарну політику залежно від свого типу підприємства. Спостерігається тенденція переходу на інший біологічний тип підприємства, за рахунок чого і відбуваються зміни у товарній політиці. Кожна із досліджених компаній сама визначала, яка товарна політика краще всього спрацює, враховуючи її тип, положення в галузі та можливості.

Отже, підприємство повинно визначити свій тип компанії та обрати, залежно від типу, ефективну товарну політику, за якої, у майбутньому, буде забезпечу-

ватись високий попит, максимізація прибутку та зберігатиметься вигідна позиція на ринку серед конкурентів.

Література:

1. *Нефедова О. Г.* Конкурентоспроможність в умовах зовнішніх змін // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 5 (том 2). – С. 212–215.
2. *Портер Майкл Е.* Стратегія конкуренції / Пер. с англ. – К.: Основи, 2009. – 390 с.
3. *Л.М. Шульгіна, В.В. Юхименко*. Сучасні концепції стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства // Маркетинг і менеджмент інновацій. – № 3.
4. *Литвиненко В*. Конкурентоспроможність компанії в «новій» економіці // Дослідження міжнародної економіки: – Випуск 2 (67). – 2011.
5. Стратегічний процес на підприємстві: Навч. посібник / О.В. Востряков, О.М. Гребешкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 313 с.
6. Стратегія підприємства: адаптаці організацій до впливу світових суспільно-економічнихпроцесів: монографія / [Наливайко А.П., Решетняк Т.І., Євдокимова Н.М. та ін.; за ред. д-р екон. наук, проф. Наливайка]. – К.: КНЕУ, 2013. – 454 с.
7. http://ua.convdocs.org/docs/

Даниленко Ю.О. (ф-т економіки та управління, І к.)

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПОДАТКИ В ЕКОНОМІЦІ: СУТНІСТЬ І ШЛЯХИ ЇХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ

Сьогоденний розвиток інтернет-технологій призвів до того, що багато компаній, що були задіяні у наданні мережевих послуг(їх ще іноді називають цифровими продуктами), почали швидко розвиватися, і за останнє десятиліття встигли стати основними провідниками глобалізації у світі. Діяльність компаній розповсюджується на увесь світ, і довгий час мінімального, або відсутнього оподаткування компаній призвів до їхнього швидкого нагромадження капіталу. Аналізуючи ситуацію безліч країн почало обговорювати можливість і потенціал оподаткування компаній, що займаються інтернет-послугами та софтом.

В основі проблеми оподаткування послуг, що надаються інтернет-компаніями лежать відносини держав світу з великими інтернет-компаніями. Поки що дана проблема не набрала масових обертів у зв’язку з складностями юридичного обґрунтування податків. 1998 році у США вперше був проголошений закон інтернет свободи (ITFA), цей законопроект став першим подібним у світі і був спрямований на обмеження можливості оподаткування інтернет компаній, у зв’язку з тим, що такі компанії є основним економічним потенціалом країни. Проте уряди деяких штатів усе ж таки вирішили трохи змінити ці правила. Оскільки закон допускав регулювання деякі штати, змогли досягти можливості знімання оподаткування з виробника. Іншу ситуацію ми можемо спостерігати в ЄС, тут зберігається податок на додану вартість за різноманітними критеріями. Останніми у цьому списку можемо побачити рішення уряду Австралії, прийняти податок на Netflix, на його меті 10 % оподаткування з кожної такої послуги, що надається в Австралії.

Однозначних відповідей щодо необхідності оподаткування цифрових благнемає. Проте потрібно розуміти, що немає остаточних рішень. Існує думка, що піар кампанія розвитку інтернет компаній у США, здебільшого може означати видачу фінансових «бульбашок» за надійні компанії. Не дивлячись, що у Великої Британії ІТ-сфера займає 3 % ВВП. Проте якщо поглянути на проблему з іншого боку, то можна зрозуміти, що оподаткування сучасних технологій може призвести до гальмування розвитку останніх. І в цьому є логічний сенс, завдяки таким послугам вдається вирішити безліч проблем і дати роботу людям з усього світу. Раніше, щоб відкрити інформаційний канал чи газету, потрібні були значні фінанси, що у свою чергу призводило до олігополії ЗМІ між державою або великих компаній. Зараз же будь-хто може зареєструвати свій канал на YouTube, чи відкрити блог, і таким чином стати незалежним журналістом. Завдяки такому доступу інформації народилася справжня нова свобода, що дозволяєпо справжньому відчути рівність людей. Проте якщо зануритись глибше, то можна зрозуміти, що саме звідси прийшла до нас пост-правда. Що ж стосується проблеми в майбутньому, то однозначно можна сказати, що оподаткування хоч на мінімальному рівні будуть відбуватися, або ж держава перейде на стадію мінархізму(тип організації держави, у якому держава виконує тільки функції захисту прав громадян та оборони. Як правило, більшість мінархістів виступають за державне забезпечення тільки судової системи, поліції та армії, за лібертаріанськими ідеями. Це стосується і оподаткування таких технологій, як роботів. Адже через певний час вони можуть стати реальною загрозою для працевлаштування людей, оскільки вони не «відпочивають», і розумово потужніші за людей. Саме тому Іллон Маск створює компанію по створенню кіборгів, а Білл Гейтс пропонує ввести податок *N*+1, але це вже інша історія.

Література:

1. 111th Congress, HR 1560. This amendment would have merely made the ban permanent, not changing the substance of the Act. http://www.govtrack.us/congress/bills/111/hr1560
2. "Treasurer introduces ‘Netflix tax’ for GST on digital products to Parliament". The Age. 2016-02-10. Retrieved 2016-02-18.
3. "Taxamo Blog "Chart Courtesy Of The EU Taxation & Digital Goods custom Website".
4. http://caselaw.lp.findlaw.com/cgi-bin/getcase.pl?court=US&vol=504&invol=298
5. http://government.westlaw.com/linkedslice/default.asp?SP=DCC-1000
6. http://www.wired.co.uk/article/elon-musk-neuralink

ДацюкТ.В. (ф-тміжнародноїекономікиіменеджменту, IV курс)

ПОГОДНІ ДЕРИВАТИВИ ТА ЇХ РОЛЬ У ХЕДЖУВАННІ РИЗИКІВ УКРАЇНСЬКИХ АГРАРІЇВ

16 квітня 2017 р. ЗМІ почали поширюватись прогнози щодо різкого зниження температури на території України. Мова йшла про арктичний циклон, який мав зумовити значні похолодання в окремих областях країни. Найбільшим ри-

зиком, знищенням врожаю, це стало для садівників, адже на той час плодові дерева вже цвіли. Окрім ризику втрати до 30 % врожаю плодових дерев у західних і південних областях, існує ймовірність, що погодні катаклізми негативно вплинуть на посіви кукурудзи та соняшнику на Півдні України. Попри такий високий рівень ризику, механізми страхування прибутків аграріїв проти несприятливих погодних умов в Україні розвинені досить слабо і представлені здебільшого окремими програмами на рівні фірм, які пропонують страхування від погодних ризиків у якості бонусу при купівлі аграріями їх продукції.

За таких умов необхідним є знаходження чи розробка нових інструментів хеджування ризиків українських аграріїв. Такими інструментами, зокрема можуть стати погодні деривативи – інноваційні фінансові інструменти, які активно почали використовуватись у розвинутих країнах світу на початку XXI ст.*як частина стратегії управління ризиками. Такі деривативи почали вперше використовуватись у енергетичній сфері, перша угода яких була укладена в США в липні 1996 року між постачальником енергоресурсів AquilaEnergy та постачальником електроенергії ConsolidatedEdisonCo. Сьогодні погодні деривативи можуть бути укладені на температуру, кількість опадів, атмосферний тиск тощо. При укладенні погодних деривативів на температуру повітря використовують два основні показники – CDD (CoolingDegreeDays – «градуси днів охолодження») і HDD (HeatingDegreeDays – «градуси днів нагрівання»).* У математичному вигляді це можна подати таким чином:

$$CDD_i = max(0, T_i - 65°F)\, HDD_i = max(0, 65°F - T_i),$$

де CDD_i – це «градуси охолодження» в день і, у градусах за Ф.; HDD_i – це «градуси нагрівання» в день і, у градусах за Ф.; T_i – це середньоденна температура в день і, у градусах за Ф.

Надалі щоденні значення CDD чи HDD протягом періоду, на який укладено угоду, додаються і отримане число виступає своєрідним індексом для погодного деривативу. Однак деривативи, де базою виступали б CDD чи HDD, навряд чи могли б захеджувати ризики раптових і нетривалих заморозків, якщо вони б надалі компенсувались спекотними днями, адже тут береться сукупне значення градусів відхилення протягом місяця. Тому для задовільної компенсації збитків, нанесених заморозками 18–19 квітня, доцільніше було б укладати угоду на мінімальну зареєстровану температуру протягом місяця.

Купівля погодних деривативів, зокрема опціонів, передбачає виплату опціонної премії, яку багато аграріїв можуть розцінювати як зайві витрати. А тому доцільно впровадити на ринку схему взаємного хеджування, яка виключає будь-які початкові витрати. Для цього мають об'єднатись аграрії з протилежними «погодними інтересами», наприклад, аграрій, що вирощує абрикос (оптимальна температура +5°С…+23°С), та аграрій, що вирощує озимий ячмінь (оптимальна температура -10°С…+12°С). Схема взаємного хеджування в такому разі полягає в такому: аграрій, що вирощує абрикос, купує в аграрія, що вирощує озимий ячмінь, опціон «пут» з «порогом» +5°С. Фінансує він покупку, продаючи

опціон «колл» цьому аграрію з «порогом» +12°С. При цьому виплати повинні мати прогресивний характер, адже з кожним наступним градусом віддалення від оптимальної температури аграрії можуть понести в рази вищі втрати (рис. 1).

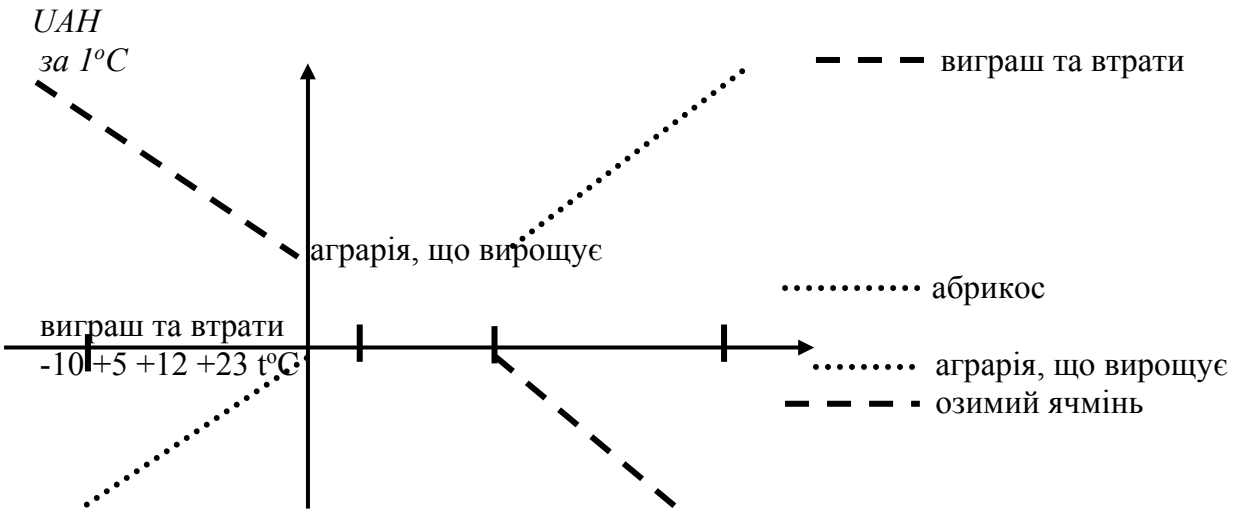


Рис. 1. Графічна інтерпретація виграшу та втрат аграрія

Таким чином, якщо температура повітря є нижче +5°С, аграрій, що вирощує абрикос, отримає компенсацію від аграрія, що вирощує ячмінь. Якщо ж температура повітря перевищуватиме +12°С, відбудуться зворотні виплати. Розмір виплат визначається за формулою:

$$B = \int_{t^oC}^{N} UAH(t^oC)d(t^oC),$$

де N∈ (-10; +5) для аграрія, що вирощує абрикос; N∈ (+12; +23) для аграрія, що вирощує ячмінь.

Надалі запланований детальніший розгляд механізму погодних деривативів, перспектив їх використання в інших сферах економіки та перетворення в інноваційний ресурс соціально-економічного розвитку країни.

Література:

1. Birhan TaGtan and Azize HayfaviModeling Temperature and Pricing Weather Derivatives Based on Temperature. 2017. – Режим доступу: https://www.hindawi.com/journals/amete/-2017/3913817/

2. Geoffrey Considine, Ph.D., Weather Derivatives Group, Aquila Energy Introduction to Weather Derivatives. – Режим доступу: https://www.cmegroup.com/trading/weather/files/-WEA_intro_to_weather_der.pdf

3. Metric Conversions. – Режим доступу: http://www.metric-conversions.org/uk/tiempieraturi/-tsielsiia-v-farienghieita.htm

4. *Адаменко Т.* Без паніки: кліматичні зміни можуть виявитися корисними для сільського господарства // «Тиждень». –- Режим доступу: http://tyzhden.ua/Society/55863

5. *Скоцик В*. Втрати аграріїв від заморозків ніхто не компенсує. 19 квітня 2017 р. – Режим доступу: https://agroparty.org.ua/pres-tsentr/novini/cherez-vidsutnist-diievoho-strakhuvannia-vtraty-ahrariiv-vid-zamorozkiv-nikhto-ne-kompensuie-vitalii-skotsyk

Декрет І. І. (ф-т економіки та управління, магістрант)

РЕСУРСНИЙ ПОРТФЕЛЬ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЇ

На сучасному етапі конкурентоспроможність підприємства забезпечується переважно нарощуванням наявних ресурсів, впровадженням нових технологій, інноваційних трансформацій. Ринкове середовище висуває жорсткі вимоги до підвищення ефективності наявних ресурсів і напрямів розбудови і зміцнення ресурсного портфелю, зниження затрат на виробництво, підвищення якості товарів. Розглянуто зміст поняття «ресурси підприємства», а також їх класифікацію для цілей управління сучасним підприємством; доведено, що в сучасній економічній літературі досі не існує єдиної думки щодо визначення термінів як «ресурси підприємства», так і «ресурсний портфель», відповідно відсутні і характеристики їх складу.

Даний аспект на сьогоднішній день потребує глибшого дослідження та аналізу формування ресурсного портфеля підприємства, забезпечення його ефективного впровадження та управління, оптимізація та удосконалення, гнучкість і мобільність щодо його функціонування та видозмін, його роль у створенні вагомих і стійких конкурентних переваг та оптимізація ресурсного портфеля для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

Сучасні перетворення в національній економіці сприяють глибинному переосмисленню політики ресурсозабезпечення та ресурсовикористання на підприємствах всіх організаційно-правових форм. Об’єктивною передумовою функціонування суб’єктів господарювання є ресурси, здатність яких у процесі трансформацій генерувати грошові потоки та створювати цінність. Сучасною метою діяльності підприємств стає максимізація їх вартості, а основною відмінною рисою управління є ціннісна орієнтація.

Для того щоб визначити та оцінити ресурси компанії, потрібно уточнити, якими ресурсами для створення цінності компанія вже володіє і до яких ресурсів вона може мати доступ. З цією метою створюється «ресурсний портфель». В економічній літературі є певна розбіжність поглядів щодо визначення сутності ресурсного портфелю, тому враховуючи накопичений науковий досвід, ми пропонуємо розглядати його, як:

- це індивідуальний стратегічний тренд розвитку кожної компанії, що зумовлюється особливим набором її ресурсів і визначення вагової значущості кожного із ресурсів;
- це розробка та впровадження унікального та нового підходу до формування та управління ресурсами підприємства на основі визначення вагового значення кожної групи ресурсів і визначення сукупності найважливіших та найцінніших для компанії.

Сектор, який був досліджуваний, пов’язаний із пивоварними підприємствами, зокрема, було проведено порівняльний аналіз 3-х найбільших компаній-конкурентів: ПАТ «Оболонь», концерн «САН ІнБев Україна» та ПАТ

«Carlsberg». За допомогою графічного методу «радар», на основі експертного методу та градації вагомості показників можна побудувати матрицю конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Здійснили оцінку конкурентоспроможності підприємств за допомогою матриці «4Р», визначили долю ринку по кожній із компаній і концентрацію ринку по галузі за допомогою індекса Герфіндаля–Гіршмана. Для побудови об'єктивнішої картини, щодо визначення рівня конкурентоспроможності підприємств, ми використали також метод оцінювання ресурсних характеристик. За допомогою інтегрального оцінювання, визначили вагомість елементів ресурсного портфеля з урахуванням групових індикаторів.

Висновки. Ринкові умови функціонування та економічного розвитку вітчизняних підприємств характеризуються підвищенням рівня конкуренції, що зумовлює пошук унікальних ресурсів і нових інноваційних підходів до управління. Доведено, що реалізація стратегічних намірів і створення нових конкурентних переваг безпосередньо пов'язані з ефективним використанням сукупності усіх наявних ресурсів. Тому, формування та ефективне використання ресурсного портфеля на підприємстві є дуже важливим аспектом стратегічного розвитку суб'єктів господарювання. Завдяки чітко налагодженому механізму його функціонування є можливість забезпечення постійного вдосконалення та відновлення ресурсних елементів, а також є вища ймовірність завжди бути конкурентоспроможним і займати на ринку лідируючі позиції.

Література:

1. *Давиденко Н. М.* Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Н. М. Давиденко; Акад. муніцип. упр. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 332 с.
2. *Крамаренко Г. О.* Фінансовий менеджмент / Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. 2-ге вид.: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.
3. *Мних Є. В.* Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
4. *Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л.* Интеллектуальный капитал. Практика управления. – М.: Высшая школа менеджмента, 2010. — 236 с.
5. *Швиданенко Г.О., Теплюк М. А.* Напрям підвищення ефективності діяльності забезпечення ресурсами підприємства за рахунок ресурсозбереження / Г. О. Швиданенко, М. А. Теплюк // Економіка та підприємництво – 2014. – № 32. – С. 143–149.

Демчук Т.В., Коваленко О.В., Пухальський В.В., Руссов В.І., Фарапонов В.Г. (студенти юридичного інституту, І курс)

ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ НА ТЕЛЕЕКРАНАХ УКРАЇНИ

Питання популяризації української мови вже кілька століть залишається актуальним, що зумовлено минулим і сьогоденням українців. Так історично склалося, що й сьогодні це питання не втрачає своєї актуальності, незважаючи на 25-річну незалежність і закріплення за українською мовою статусу державної в основному законі нашої держави – Конституції.

Мова – спосіб самопізнання народу, найважливіший, найуніверсальніший і найвиразніший засіб спілкування людей, передавання думок, почуттів, волевиявлень. Ще Андрій Шептицький казав: «*Що робить певну спільноту народом? – насамперед мова*!»

Засоби масової інформації часто використовують далеко не літературну мову, вживаючи суржик, сленг, жаргонізми, іноді навіть нецензурну лексику. Мова сучасних політиків також не може слугувати взірцем використання нормативної літературної української мови.

Провідну роль у процесах популяризації відіграє мода, яка створюється за допомогою засобів масової інформації. Популяризація мови – питання неоднозначне, воно потребує гнучкості у виборі методів і засобів дії. Нікого не можна змусити адміністративними методами користуватися українською. Потрібна правильна й мудра мовна політика, яка б повернула народ до рідної мови, а національним меншинам дала б змогу зберегти свою мову й водночас оволодіти в повному обсязі державною мовою. Найголовніше ж у мовному питанні є те, що ми самі повинні розвивати й популяризувати українську мову, починаючи, передусім, із себе та свого найближчого оточення. «*Мова – дім духу*» (М. Гайдеггер).

Нещодавно, а саме 9 березня, Президент України виступив із закликом ухвалити законопроект про мовні квоти на телебаченні. Тому Верховна Рада України у першому читанні 16 березня ухвалила законопроект, який встановлює обов'язкову частку україномовного контенту на телебаченні.«За» проголосували 244 депутати Верховної Ради. Наразі документ пропонує встановити, що для телерадіоорганізацій загальнонаціональної категорії мовлення частка передач і фільмів українською мовою має складати не менше як 75 % протягом доби в кожному з проміжків часу – від 7:00 до 18:00 і від 18:00 до 22:00. Для телеорганізацій регіональної та місцевої категорій мовлення законопроект пропонує встановити обов'язкову частку на рівні 50 %. Також законом передбачено, що фільми та передачі, які не є власним продуктом телерадіоорганізації та виконані не державною мовою, повинні субтитруватися державною мовою.

Медіахолдинг «Інтер Медіа Груп» висловив офіційну позицію щодо ухваленого Верховною Радою в першому читанні за основу законопроекту № 5313 «Про внесення змін до деяких законів України щодо мови аудіовізуальних (електронних) засобів масової інформації» 16 березня. Свою позицію холдинг поширив 17 березня. Зі слів «Інтер Медіа Груп»: «*Этот закон нарушит права миллионов граждан Украины, для которых русский язык является родным. А также он нарушит права носителей других региональных языков, которых, помимо русского, в Украине 17. Кроме того, этот закон вносит раскол в общество, нагнетает и без того напряженную обстановку*» .

Введення мовних квот на телебаченні не вплине на контент іноземних каналів, які транслюються в Україні. Закон стосується ліцензіатів Нацради – резидентів України, тобто тих телеканалів, які використовують радіочастотний ресурс, які отримали в принципі ліцензії на мовлення в Україні. Якщо ж іноземний телеканал, який має дозвіл на мовлення від Нацради, порушує укра-

їнське законодавство, наприклад, закон «Про телебачення і радіомовлення», закон «Про інформацію» тощо, або виступає проти визнання територіальної цілісності України, то регулятор має право обмежити його мовлення в кабельних мережах країни. Проте це не стосується того, що ці телеканали можна буде переглянути через Інтернет чи супутникове телебачення.

Чому Україна системно програє інформаційну війну на Донбасі? Журналіст Анатолій Антоненко розповів, що до початку конфлікту в Донбасі держава контролювала три основні передавачі, розміщені в Донецьку, Краматорську та Маріуполі, які покривали близько 70 % місцевості. Проте сьогодні навіть підконтрольні території не повністю забезпечені українським телепродуктом. Це питання потрібно досліджувати, адже «*великих веж у Донецькій області більше немає. Їх потрібно будувати, щоб просувати сигнал ближче до Донецька, щоб місцеві мешканці могли приймати сигнал*». Ця ситуація є однією з причин несприйняття української влади місцевим населенням: «*Ситуацію неможливо змінити, якщо немає засобів передачі сигналу»*. На думку політика Андрія Хоми, «*інформаційна безпека – це прямий обов'язок держави, який ніхто не виконує. Потрібно збудувати настільки потужну вежу, щоб мати змогу доносити інформаційну політику, яка відповідає державним інтересам*».

Чи буде, чи ні телебачення україномовне пов'язано з кінопрокатом . На нашу думку, досить складно весь день дивитися новини. Великою повинна бути також частка українських фільмів. У вирішенні цього питанні тенденція позитивна. Це впливає на підсвідомість людей, і яку мову вони будуть чути частіше, та і буде для них прийнятна.

Отже, незважаючи на певні труднощі, українська мова крок за кроком відвойовує телепростір. Її частка на телебаченні невпинно зростає. Раніше, увімкнувши телевізор, можна було чути російську мову частіше, ніж українську. Проте зараз українська влада серйозно взялася за популяризацію української мови на телеекранах України, про що і свідчать дії наших політиків, а саме ухвалення законів про збільшення мовних квот, що згодом дасть українцям значно частіше чути рідну, державну мову в телеефірі.

Література:

1. Закон України «Про телебачення і радіомовлення» від 21 грудня 1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – №10. – С. 43.
2. Українська мова на українському ТБ. – [Електронний Ресурс] – Режим доступу: http://espreso.tv/article/2017/03/20/ukrayinska_mova_tb
3. ВР зробила крок до україномовних квот на телебаченні. – [Електронний Ресурс] – Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/news/2017/03/16/7138298/
4. Зникнення української мови з ТБ. – [Електронний Ресурс] – Режим доступу: http://nv.ua/ukr/ukraine/events/z-ukrajinskogo-telebachennja-znikaje-ukrajinska-mova-infografika-80567.html

Денисенко Д.І. (фінансово-економічний факультет, ІІІ курс, 1 група)

ПРОБЛЕМА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЮ ПРИВАТНИХ ІНВЕСТОРІВ В УКРАЇНІ

Українські приватні інвестори в умовах сьогоднішньої волатильної економічної ситуації повинні приймати всебічнообґрунтовані рішення. Одним із найвагоміших факторів впливу на ці рішення є співвідношення дохідності та ризиків інструментів у інвестиційному портфелі, тобто диверсифікації.

Проблема вітчизняних інвесторів полягає в тому, що більшість з них не знають про можливості диверсифікації, вважаючи що вона знижує дохідність через зменшення ризиків. Проте насправді, комплексна багаторівнева диверсифікація (між різними класами активів, галузями інвестування і т.д.) дозволяє навпаки збільшувати сукупний дохід портфелю, мінімізуючи ризики.

Основними інструментами інвестування в Україні є такі: власний бізнес, банківські вклади, ОВДП, нерухомість, акції, корпоративні облігації та деривативи, дорогоцінні метали та предмети мистецтва та ін.

Проте через нерозвиненість фондового ринку, найпопулярнішими залишаються перші чотири позиції з вище переліченого списку. Також слід додати, що через нестабільність грошової одиниці та ефекту гістерезису, більшість громадян інвестують власні кошти в іноземну валюту та зберігають її «під матрацами». Так за аналітичними підрахунками завдяки даним, які наведені статистикою зовнішнього сектору в Україні, на руках у населення знаходиться від 40 до 90 млрд дол. [1]. Це в певній мірі є індикатором того, що насправді в приватних інвесторів є достатня кількість фінансових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності.

Однією з перепон залучення цих коштів є нерозвиненість фондового ринку в Україні, через нестабільність функціонування вітчизняних підприємств, викликану макроекономічною та політичною ситуацією в державі, а також небажанням самих підприємств у емісії цінних паперів. Так за аналітичним оглядом за 2016 рік, облігації підприємств складають лише 3,8 % від загального обсягу фондового ринку, в той час як ОВДП 87,47 % [2]. Емітентами таких облігацій виступають великі фінансові установи та підприємства (ДТЕК, Приватбанк, Миронівський хлібопродукт та ін.), середня дохідність яких складає 9 %, однак їх випуск здебільшого призначений для інституціональних інвесторів, а не приватних.

Ринок акцій об’ємніший і представлений більшою кількістю учасників, проте він також більше націлений на крупних інвесторів. Привабливим залишається той факт, що середньорічна дохідність українських підприємств, згідно з даними біржі UX складає 46,15 % (і це включаючи низькі рейтинги збанкрутілих підприємств з окремих районів Донецької та Луганської областей) [3]. Тобто, незважаючи, на ситуацію всередині країни, ринок акцій є досить перспективним і потребує перебудови для доступу для приватних інвесторів.

Динаміка інвестицій у 2015–2016 роках показує, що найбільшим популярними інструментами залишаються депозити в банках, придбання валюти та неру-

хомості. Щодо першого, то завдяки приросту вкладів фізичних осіб на 22 млрд грн, загальний обсяг депозитів зрівнявся з докризовим 2014 року [4].

Динаміка купівлі іноземної валюти, на жаль, показує позитивний тренд у виборі цього інструменту інвестування власних коштів [5]. Також варто відзначити, що за даними інвестиційного порталу «InVenture» у 2016 році українці збільшили попит на нерухомість, при чому фокусуючись не тільки на вітчизняному ринку, а й закордоном [6].

Таким чином, процес диверсифікації інвестиційного портфелю в Україні наразі не може мати комплексний характер через нерозвиненість фондового ринку, низьку фінансову грамотність населення, макроекономічне становище і т.п. Проблемою також залишається надання переваг інвестиціям в іноземній валюті, що тільки доларизує економіку і дестабілізує гривню.

Отже, підсумовуючи сказане можна сказати, що наразі проблема диверсифікації інвестиційного портфелю сьогодні в Україні залишається на одному з останніх місць. Однак майбутні інвестори готові ризикувати для отримання більшого доходу, диверсифікуючи свій портфель мало ризиковими інструментами. Прослідковуючи таку тенденцію, залишається сподіватися на стабільну перспективу в економіці та подальшу популяризацію гривневих інструментів, що дасть змогу розвивати фінансові ринки всередині держави, а не орієнтуватися закордон.

Література:

1. Міжнародна інвестиційна позиція України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#3

2. Аналітичний огляд ринку облігацій України за 9 місяців 2016 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bonds_3_kv_2016.pdf

3. Дані біржі UX. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investfunds.ua/markets/stocks/?get_excel

4. Основні показники діяльності банків в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661577

5. Обсяги купівлі-продажу готівкової іноземної валюти з фізичними особами. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28142257

6. Дані інвестиційного порталу «InVenture». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://inventure.com.ua/en/analytics/investments

Денисенко Д.І. (фінансово-економічний ф-т, ІІІ курс)

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ АНТИТЕРОРИСТИЧНОЇ ОПЕРАЦІЇ

В умовах сучасної загостреної політичної ситуації в Україні, нещодавнє введення економічної блокади для окремих районів Донецької та Луганської області (надалі ОРДЛО) з одного боку є одним із інструментів припинення вже досить тривалої війни, проте з іншого – перепоною функціонування значної кількості підприємств і як результат, зменшенням обсягів ВВП і пошуком джерел компенсації раніше поставленої сировини.

Нашою метою є визначення механізму впливу економічної блокади ОРДЛО на макроекономічне становище в державі та пошуку інструментів врегулювання її наслідків.

В Україні економічна блокада ОРДЛО офіційного статусу набула на Раді національної безпеки і оборони України в березні 2017 року [1]. Наразі прогнозуванням наслідків блокади займаються ряд уповноважених органів, в тому числі НБУ, який висунув припущення, що обсяги реального ВВП зменшаться на 1,3 п.п., економічне зростання залишиться на рівні 1,9 % (до перегляду складало 3,8 %), інфляція складатиме 9,1 % (у 2018 – 6 %), дефіцит платіжного балансу складатиме 4,3 млрд дол. [2].

Проте, вже знаючи наслідки, НБУ необхідно розробляти складніший превентивний механізм стабілізації. Умовно інструментарій можна поділити на окремі інструменти монетарної політики (враховуючи також строковість впровадження):

– проведення валютних інтервенцій та аукціонів НБУ. Так як ефект недоотримання валютної виручки буде проявлятися через 3-4 місяці після блокади, до того часу на валютний ринок будуть також впливати інші фактори, НБУ зможе провести інтервенції для пом'якшення дисбалансу. Також необхідно враховувати, що сировина, яка не дійшла до металургійних комбінатів, дасть змогу експортувати наявний продукт;

– стимулювання кредитування галузей економіки, які вироблятимуть продукцію з високою доданою вартістю, що призведе до збільшення експортних надходжень. Монетарна політика впливу НБУ на комерційні банки може реалізовуватися через зміну норм обов'язкових резервів, диференціації резервних вимоги залежно від спрямування кредитної політики банку, зарахування залишків готівки в касах банків у національній валюті в покриття обов'язкових резервів і т.п.;

– процентна політика. Для підвищення впливу рефінансування на кредитну активність необхідне цільове довгострокове рефінансування комерційних банків і паралельне утримання високого рівня банківського нагляду за цільовим використанням грошових ресурсів, отриманих від НБУ через інструменти рефінансування [3, с. 18–21].

Враховуючи недосконалість реалізації монетарних інструментів стимулювання в кризовий період в Україні, на нашу думку, слід також використовувати інструменти немонетарних важелів (насамперед урядових кроків демонополізації та регулювання ринків), активізації процесу структурних змін у споживачів, які втратили вугілля з окупованої території (на рівні державних інвестицій) та можливого обміну сировиною між наявними функціонуючими підприємствами на території України [4].

Ще одним методом стимулювання експорту є створення експортно-кредитного агентства (ЕКА) на території України. НБУ має підтримувати діяльність даної інституції, шляхом:

- справедливого забезпечення кредитних ставок, які значно повинні бути нижчі ставок комерційних банків;

- гарантування імпортерам відсутності обмежень, які існують на національних ринках приватного кредитування і фінансування;
- забезпечення стабільної платіжної системи, що дозволить експортерам отримувати гроші за товар без затримок, що буде позитивно відбиватися на їхньому оборотному капіталі.

Також потребує уваги факт, що економічна блокада може стати приводом відсутності економічного зростання, за рахунок чого відбуватиметься стримування інфляції. Зміни, що відбуваються в економіці впливають на зниження курсу гривні, а отже і відбиваються на інфляційних показниках. Таргетування інфляції на рівні 8±2 % призведе до гальмування економічного зростання, або навіть взагалі до економічного падіння.

Досліджена проблема наразі на порядку денному майже у всіх економічних інституцій держави, економістів і політиків. Блокада ОРДЛО не залишиться без суттєвих економічних наслідків, проте їх точний характер не можливо наразі передбачити, навіть всередині країни між фінансовими регуляторами існують протиріччя з цього приводу. Блокада насамперед вплине на обсяги реального ВВП, експорту, надходження іноземної валюти, курс гривні, інфляцію та ряд інших показників та індикаторів. У роботі запропоновано ряд монетарних інструментів і немонетарних важелів, також потребує перегляду можливість створення експортно-кредитного агентства.

Слід так само вбачати кореляцію між економічною блокадою та економічним зростанням держави, проводити антиінфляційну політику не тільки задля підтримання встановлених індикаторів.

Література:

1. Виступ Президента на засіданні Ради національної безпеки та оборони від 15.03.2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president. gov.ua/news/vistup-prezidenta-na-zasidanni-radi-nacionalnoyi-bezpeki-ta-40378
2. Національний банк переглянув попередні макроекономічні прогнози з урахуванням ефекту торговельної блокади ОРДЛО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=45461006
3. *Дзюлюк О.В, Забчук Г.М.* Ефективність монетарного впливу Центрального Банку на кредитне стимулювання розвитку виробництва. [Наукове видання] // Фінанси України. – 2012. – №7.
4. Інтерв'ю Я. Жаліло в ефірі Радіо Свобода – 21.03.2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://soundcloud.com/radiosvoboda/96jwi6ls1tac

Дженков С.В. (4 курс, Юридичний Ф-т, КНУ ім. Т. Шевченка)

ПРАВОВА ПРИРОДА ДОГОВОРУ АУТСОРСИНГУ

В умовах глобалізації та форсованого економічного розвитку цілком логічним є ускладнення суспільних відносин у різноманітних сферах, що має наслідком появу більш гнучких і об'ємних правових конструкцій, які покликані охопити ультрасучасні інноваційні моделі ведення комерційної діяльності. Саме

так і виник аутсорсинг, як певна новела, що сприяє оптимізації діяльності підприємств і гарантує її реструктуризацію [1].

Це явище не є новим для світової практики, а процес формування та становлення його принципів налічує не одне десятиліття, однак в Україні аутсорсинг зазнав бурхливого розвитку лише в першу чверть нового тисячоліття.

Дана конструкція може розцінюватись двояко. З одного боку, аутсорсинг є функціональним і прогресивним рішенням, оскільки надає достатню кількість переваг, основними з яких, безсумнівно, слід вважати оптимізацію оподаткування та кадрового забезпечення підприємства, а також, можливість зосередити основний потенціал організації на її профільних функціях. З іншого, оскільки аутсорсинг не має належного законодавчого закріплення та регулювання, він зумовлює численні перепони та порушення, що свідчить про застарілість національного законодавства та нагальну необхідність у його ґрунтовному оновленні. Найголовнішою проблемою визнається «розмитість» предмету договору аутсорсингу, що виявляється у неможливості виділення його суто як трудового або цивільно-правового договору.

Не можливо не відмітити, що значний вклад у розробку відповідної проблематики здійснили науковці А.Ф. Нуртдінова, С.Я. Вавженчук, В.С. Вітко, А.Є. Цатурян, М.С. Власенко, І.С. Шиткіна, І.А. Єщенко, Б.А. Анікін, І.Л. Рудая та інші. Їх дослідження суттєво збагатили теорію аутсорсингу, проте, окремі питання вимагають детальнішого опрацювання.

Термін «аутсорсинг» (від англ. – outsourcing: (Out-source-using) – використання зовнішнього джерела) має доволі багато дефініцій у правовій теорії, найвлучнішою, на нашу думку, є визначення В.С. Вітко та А.Є. Цатурян, які визначають аутсорсинг – як спосіб оптимізації діяльності організації шляхом зосередження основних виробничих сил на профільній діяльності, передача непрофільних для компанії сфер спеціалізованим компаніям, виконання сторонньою організацією визначених завдань, бізнес-функцій або бізнес-процесів, які зазвичай не э частиною основної діяльності компанії, але які необхідні для повноцінного функціонування бізнесу [2].

В українському законодавстві вдалося знайти визначення даного поняття на рівні *Постанови Правління Національного Банку України від 02.08.2004 №361 «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України»*, яка визначає аутсорсинг – як виконання певних функцій і робіт, які традиційно є «внутрішніми» і виконуються штатними працівниками, шляхом залучення зовнішніх незалежних сторін на договірній основі.

Основною перепоноюу застосуванні даної конструкції є відсутність нормативного регулювання у поточному законодавстві України. Ні ЦК України, ні КЗпП України не містять визначення даного договору, його істотних умов, форм і видів. Але відсутність поіменованого договору у Книзі 6 ЦК ще не означає, що відсутня можливість укласти такий договір, який буде відповідати вимогам сторін і їх потребам. Відтак, ст. 6 ЦК передбачено, що сторони мають право укласти договір, який не передбачений актами цивільного законодавства,

але відповідає загальним засадам цивільного законодавства, більш того, сторони правомочні врегулювати свої відносини на власний розсуд. Але виникає питання у доцільності застосування норм цивільного права до даної правової конструкції.

На практиці найчастіше намагаються віднести договір аутсорсингу до виконання робіт або надання послуг, використавши дані правові моделі та на їх базі розробивши договір.

Судова практика в Україні визнає наявність трудових правовідносин між працівниками (котрі працюють «по аутсорсингу») та замовниками аутсорсингу, визнаючи останніх фактичними роботодавцями, оскільки ними здійснюється фактичний допуск до роботи. Рішення судових органів базуються на наявності ознак трудових правовідносин, що дає підстави відносити дані договірні відносини до сфери трудового права.

Як правило, суду достатньо будь-яких фактичних доказів (наприклад, копії заяв про прийом на роботу, акти здачі робіт, довіреності, звіти, листування з клієнтом, фотографії на робочому місці, картка-пропуск, свідчення колег, підписи на платіжних документах тощо), для встановлення факту існування трудових правовідносин. Наслідком є визнання аутсорсера або замовника аутсорсингу фактичним роботодавцем та необхідність оформлення осіб, щодо яких виникли спірні правовідносини офіційно.

Так, С.Я. Вавженчук підкреслює, що у договорах аутсорсингу наявні ознаки трудового відношення, яке виникло між працівником і компанією-замовником (фактичний допуск до роботи, підпорядкування правила трудового розпорядку, наявність обов'язку по забезпеченню охорони праці тощо), як наслідок, предметом такого договору будуть вже дії направлені на реалізацію трудової функції [3].

На жаль, проаналізувавши *Проект Трудового Кодексу від 27.12.2014 № 1658*, прийнятий у першому читанні 05.11.2015, ніяк не можна розраховувати на можливе нормативне закріплення даної правової конструкції, оскільки Проект не передбачає працевлаштування «по аутсорсингу».

Таким чином, в умовах сьогодення, проблема договору аутсорсингу є невирішеною та, фактично, проігнорованою. Основним викликом для законодавця стане адекватне закріплення даної конструкції в правовій системі, що, безсумнівно, стане позитивнимздобутком як для роботодавців і працівників, так і для держави.

Література:

1. *Анікін Б.А, Рудая І.Л.* Аутсорсинг і аутстаффінг, високі технології менеджменту // Высшее образование. – 2009. – С. 27.

2. *Витко В.С., Цатурян Е.А.* Юридическая природа договора аутсорсинга и аутстаффинга / В.С. Витко, Е.А. Цатурян // Статут. – 2012. – С. 3.

3. *Вавженчук С.Я.* Договір аутсорсингу: недоліки та переваги / С.Я. Вавженчук // «Актуальні питання державотворення України» Том ІІ// Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених. – 2017. – С. 24–26.

Дзензелюк К.В. (факультет економіки та управління, IV курс)

КОНЦЕПЦІЯ ІНКЛЮЗИВНОГО ЗРОСТАННЯ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІКОЮ

На сьогодні негативні тенденції світової фінансової кризи, наявність національних макроекономічних дисбалансів і нестабільність політичних процесів продовжують посилювати «велику депресію» населення, зокрема й українського, через бідність, економічну нерівність і відсутність соціальної захищеності. Такі соціальні проблеми людства не лише підривають соціальну єдність, а й стримують економічне зростання, уповільнюють темпи відновлення економіки, негативно позначаються на інвестиційній активності.

Кризові явища в соціально-економічній системі України наразі набувають дедалі виразнішого затяжного та загальносистемного характеру, що свідчить про недосконалість антикризового управління як на рівні регіонів, так і на рівні країни. Тому для вирішення накопичених проблем необхідним є застосування світової концепції інклюзивного стійкого зростання, основою якої є економіка максимальної зайнятості й взаємодії усіх суб'єктів, включаючи справедливіший розподіл доходів в суспільстві з особливою увагою до найбідніших верств населення.

Проблема виведення національної економіки з кризи та забезпечення економічного зростання посідає центральне місце в сучасній дискусії провідних економістів і політиків світу. Такі наднаціональні інститути, як ОЕСР, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд і Всесвітній економічний форум, зіграли вирішальну роль у визначенні концептуальних питань щодо стимулювання інклюзивного зростання. Так, ОЕСР тлумачить інклюзивне зростання як економічне зростання, яке створює можливості для всіх прошарків населення й справедливіше розподіляє в суспільстві переваги від збільшеного добробуту як у грошовому, так і в негрошовому вираженні [6, 12]. Експерти Світового банку і МВФ визначають як стійке економічне зростання, основною метою якого є скорочення бідності і нерівності. В свою чергу, Всесвітній економічний форум також акцентує увагу на бідних, особливо в тій частині робочої сили, яка залучена у діяльності з низькою продуктивністю і / або повністю виключена з процесу зростання [8].

Ranieri та Almeida Ramos підкреслюють важливість концепції інклюзивного зростання через продуктивність зайнятості та труднощі в розумінні складних взаємодій між зростанням, бідністю і нерівністю [6, 13]. А Joyeeta Gupta та Courtney Vegelin визначають інклюзивне зростання як «зростання, яке не тільки створює нові економічні можливості, а й забезпечує рівний доступ до можливостей, створених для всіх верств суспільства, особливо для бідних» [7].

На основі різних наукових теоретичних підходів до трактування сутності інклюзивного зростання можемо констатувати, що дана категорія розглядається в двох іпостасях – як економічне зростання, основною метою якого є скорочення бідності й нерівності, та як процес розширення залученості населення до ство-

рення ВВП, забезпечення рівних можливостей для реалізації свого людського потенціалу незалежно від соціально-економічних умов, статі, місця проживання та етнічних коренів. Таким чином, концепція інклюзивного зростання передбачає, що кожен суб'єкт економіки є важливим, унікальним, цінним для суспільства і має можливості, щоб задовольнити свої потреби. Вона ґрунтується на пріоритетності розвитку людських ресурсів, досягненні повної зайнятості, підвищенні кваліфікації працівників та соціальній безпеці й сталому розвитку.

Інклюзивне зростання принципово відрізняється від стандартного економічного зростання, оскільки: має ширші цілі, ніж збільшення доходів і ВВП, та вимагає, щоб уряд країни активно працював для досягнення цих цілей, не припускаючи, що позитивні результати будуть автоматично приходити за рахунок зростання; зміщує акцент на розвиток людини й підвищення її добробуту та зниження рівня бідності й нерівності; спрямована на підвищення залученості та активної участі в економіці, а не тільки на результати розподілу.

Основними ключових аспектами інклюзивного зростання є інвестиції в людський капітал, створення нових робочих місць, структурна трансформація, прогресивна податкова політика, соціальний захист, недопущення дискримінація, соціальна інтеграція та участь, сильні інститути.

Отже, використання підходу інклюзивного зростання, на наш погляд, дає можливість зрозуміти, що добробут суспільства складається не тільки з росту реального ВВП і матеріальних доходів населення, але є поняттям багатовимірним, що включає і такі сфери життя людини, як освіта, охорона здоров'я, особиста безпека, екологія та багато інші. Враховується і той факт, що одного лише параметра «стійкості» для економічного зростання недостатньо: він повинен бути інклюзивним («всеосяжним»), тобто позитивно позначається на добробуті якомога ширших верств населення, надавати рівні можливості для реалізації свого людського потенціалу, незалежно від соціально-економічних умов, статі, місця проживання та етнічних коренів.

Відповідно до методики розрахунку індексу інклюзивного зростання [2, с. 24] нами було його розраховано для України протягом 2014–2016 роках. Отримані результати свідчать, що у 2014 році через поглиблення бідності, безробіття, боргове фінансування економіки недоотримано 42,8 % ВВП (66,8 % реального ВВП), у 2015 році – 17,5 % ВВП (44,0 % реального ВВП), а у 2016 році – 34,4 % ВВП (21,8 % реального ВВП). Порівнюючи ІІЗ 2016 р. з 2016 р., бачимо погіршення даного показника, проте на рівні реального ВВП (який не викривлений інфляцією) даний індекс виявляє позитивну тенденцію – у 2016 році зростання реального ВВП склало 4,8 %.

У доповіді Всесвітнього економічного форуму по результатам дослідження інклюзивного зростання та розвитку низки країн 2017 року зазначено: Україна займає 47-е місце з 79 країн за Індексом інклюзивного розвитку та розташована в рейтингу поруч з Гондурасом, Лаосом, Вірменією. Основним деструктивним чинником інклюзивного зростання було визначено тривалі бойові дії на сході країни, так як вони непропорційно впливають на найменш забезпечені верстви населення та підбурюють талановитих людей покидати Україну заради реалізації

своїх можливостей в інших місцях. Також вказано, що Україна має один з найвищих рівнів нерівності добробуту серед всіх країн, що розвиваються, але порівняно низький рівень нерівності доходів і бідності. Пріоритетними напрямками вдосконалення визначено поліпшення професійної підготовки, зниження адміністративного навантаження на створення нового бізнесу, розширення фінансування для підприємців, а також посилення уваги до боротьби з корупцією [9].

До основних стримувальних чинників інклюзивного зростання в Україні слід віднести: внутрішня та зовнішня трудова міграція, тіньова/неформальна зайнятість; обмежені можливості для працевлаштування й отримання доходу, а також нерівномірний географічний і секторальний (галузевий) розподіл цих можливостей; макроекономічні ризики, істотна мінливість макроекономічних змінних, таких як ВВП, інфляція, реальний обмінний курс, процентні ставки, що стримують потік інвестиції в країну або зовсім перешкоджають йому, зменшують можливості формування повної зайнятості; політичні потрясіння та нестабільність, надмірний рівень корупції у державному управлінні, великі масштаби тіньової економіки, відсутність належної правової бази тощо.

Основними напрямками антикризового управління на засадах концепції інклюзивного зростання є: гідна оплата праці; доступність і якість освіти й медицини; стимулювання підприємницької активності; формування рівних можливостей для всіх громадян, не залежно від національності, мови, соціального статусу тощо; створення сприятливих умов для інвестування та формування інноваційної моделі розвитку; реалізація програм з масової зайнятості; екологізація економіки; впровадження справедливих і ефективних заходів з розподілу доходів; соціальна згуртованість й активність у суспільстві.

На нашу думку, основний акцент державного регулюючого впливу повинен робитися на: заохоченні активних програм на ринку праці (особливо в інтересах молоді), розробці молодіжних гарантій і розширенні стабільної зайнятості серед молоді; підвищенні якості зайнятості (наприклад, у контексті збільшення кількості працюючих бідних) та розробці методології оцінки зростання зайнятості; залученні до співпраці коло соціальних партнерів, що допоможе полегшити працівникам перехід до трудового життя, підвищити шанси окремих осіб знайти роботу, сформувати відомості щодо професійних кваліфікацій і навичок, звівши до мінімуму дисбаланси; усуненні бар'єрів, що перешкоджають рівноправному доступу до найважливіших державних послуг, таким як освіта та охорона здоров'я, працевлаштування та інших можливостей; зміцненні потенціалу служб зайнятості, розширенні їх можливостей з метою вдосконалення профорієнтації, професійної підготовки і послуг з працевлаштування, в забезпеченні гендерної рівності в системах професійної освіти і в створенні потенціалу для залучення осіб з обмеженими можливостями на ринок праці; розширенні доступності професійної підготовки в сільських районах; вдосконаленні управління ринком праці та його функціонування; сприяння розвитку людського капіталу та посиленні соціального захисту населення; збільшенні прозорості діяльності органів державної влади за допомогою здійснення заходів, спрямованих на боротьбу з корупцією і незаконними грошовими потоками.

Використання концепції інклюзивного зростання в антикризовому управлінні економікою повинно бути націлено на підвищення економічної конкурентоспроможності за рахунок підвищення продуктивності праці і збільшення обсягу виробництва продукції з доданою вартістю, забезпечення економічного динамізму і невразливості економіки перед зовнішніми потрясіннями; забезпечення загальних соціальних й економічних благ і можливості для працевлаштування, системи соціального захисту та права вести продуктивне життя шляхом інвестування в людський і соціальний капітал; підвищення соціальної безпеки та якості послуг для всіх верств суспільства.

Література:

1. *Аджемоглу Дарон*. Почему одни страны богатые, а другие бедные / Д. Аджемоглу, Дж. А. Робинсон // Происхождение власти, процветания и нищеты. – М.: АСТ, 2015. – 720 с.
2. *Базилюк А. В*. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс] / А. В. Базилюк, О. В. Жулин // Економіка та управління на транспорті. – 2015. – Вип. 1. – С. 19–29. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2015_1_5.
3. *Хакимов Х. А*. Методические подходы к оценке инклюзивного роста [Електронний ресурс] / Х. А. Хакимов // Science and world. – 2016. – №5 (33). – Том II. – С. 159–162 – Режим доступу: http://scienceph.ru/d/413259/d/science_and_world_no_5_33_may_vol_ii.pdf.
4. *Федулова Л. І.* Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку. – [Електронний ресурс] / Л. І. Федулова // Економіка: реалії часу. – № 3 (25). – 2016. – С. 56–65. – Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/archive/2016/No3/56.pdf.
5. Atkinson A. B. Analysing and Measuring Social Inclusion in a Global Context. United Nations. – [Electronic resource] / A. B. Atkinson, E. Marlier. – New York, 2010. – Mode of access: http://www.un. org/esa/socdev/publications/measuring-social-inclusion.pdf
6. Darvas Zsolt An anatomy of inclusive growth in Europe. – [Electronic resource] / Zsolt Darvas, Guntram B. Wolf // Bruegel 2016. – Pp. 106. – Mode of access: http://bruegel.org/wp-content/uploads/2016/10/BP-26-26_10_16-final-web.pdf
7. GuptaJoyeeta Sustainable development goals and inclusive development. – [Electronic resource] / JoyeetaGupta, Courtney Vegelin // International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics. – June 2016, Volume 16, Issue 3. – Pp. 433–448. – Mode of access: https://link.springer.com/article/10.1007/s10784-016-9323-z
8. Landchovichina E. What is Inclusive Growth? – [Electronic resource] / E. Landchovichina, S. Lundstrom, L. Garrido // The World Bank, 10 February, 2009. – P. 16. – Mode of access: http://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/4689801218567884549/WhatIsInclusiveGrowth20081230.pdf.
9. The Inclusive Growth and Development Report 2017. – [Electronic resource]: Insight Report the World Economic Forum. – January 2017. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf

Діренко М.С. (юридичний інститут, II курс)

ЗАХИСТ АВТОРСЬКИХ ПРАВ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

У сучасну епоху, яку називають «інформаційним суспільством», ми спостерігаємо бурхливий розвиток інтелектуальної діяльності людини, яка є складовою частиною безпеки держави, оскільки недостатній інтелектуальний потенціал призводить до її слабкості. Вже давно нам знайомі такі поняття, як комп’ютер, програмне забезпечення, Інтернет.

Актуальність теми пояснюється тим, що на сьогодні питання про захист авторського права в мережі Інтернет гостро підіймається у більшості країн світу, проте, в Україні йому приділяється недостатньо уваги, тому необхідно знайти оптимальні способи вирішення даної проблеми, запозичуючи зарубіжний досвід.

Дослідженням зазначеної проблематики займалися вітчизняні вчені І.А. Безклубий, Ч.Н. Азімов, М.М. Богуславський, О. В. Дзера, П.С. Ріпа, О.А. Підоприга та інші. Незважаючи на окремі правові дослідження цієї проблематики, захист авторських прав в Інтернет до цих пір не отримала достатнього висвітлення в юридичнійлітературі.

Варто звернути увагу на те, що згідно ст. 54 Конституції України, громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності Законодавство України визначає авторське право як особисті немайнові права і майнові права авторів та їх правонаступників, пов'язані із створенням та використанням творів науки, літератури і мистецтва [1].

Проте, як вказує П.С. Ріппа, через особливості функціонування Інтернету, а саме: анонімності користувачів, екстериторіального характеру, свобод і швидкості поширення інформації – порушення авторських прав стало настільки буденним і поширеним явищем, що особа, вчиняючи протиправні дії, просто не усвідомлює їх сутності, а навпаки гадає, що діє в рамках закону [3]. Я погоджуюся з цією думкою, адже більшість людей навіть не задумуються над тим, що інформація, яка міститься в глобальній мережі, має свого автора, який у свою чергу має авторські права, які часто порушують.

Найпоширенішими видами порушень у мережі Інтернет є*:* незаконне відтворення і копіювання музичних, художніх, літературних творів чи комп'ютерних програм без попереднього надання на це згоди автором чи правовласником. Слід звернути увагу на те, що першою країною, яка почала боротьбу з піратством в мережі Інтернет, – Франція. Французькі законодавці, за ініціативою президента Ніколя Саркозі, прийняли Закон «Про три кроки» [5]. Закон передбачив, що «пірати», які ігнорують попередження електронною поштою, втрачають доступ до мережі терміном на рік, крім того в ряді випадків передбачений штраф до 300 тис. євро або навіть тюремне ув'язнення [2, с. 143]. На моє переконання, це є дуже ефективним способом боротьби з піратством. Адже, головним аспектом, що спонукає до правомірної поведінки є санкція за вчинене правопорушення, покарання, яке має на меті виправити особу. На жаль, такої практики в Україні не зустрічається.

Звичайною практикою охорони своїх авторських прав при публікації контенту в Інтернеті є додавання до твору таких позначень, як значок копірайту у вигляді літери «с» у колі, слова «copyright» («всі права захищені»), дати публікації, імені автора чи власника авторських прав (у випадку, якщо вони не збігаються) [4]. На мою думку, ця система захисту є не досконалою, адже часто «пірати» пишуть не правильні відомості про автора, які на перший погляд є непомітними. І таким чином, роблять неправильне посилання, що теж є плагіатом.

Дуже поширеним є використання ліцензій (платних або безкоштовних), водяних знаків і спеціальних команд програмування в архітектурі сайту, спрямованих на ускладнення неправомірного збереження і подальшого використання твору [6]. Такі позначки попереджують користувача Інтернету, що подальше використання контенту у власних цілях вимагає дозволу від правовласника. Я вважаю, що це є досить ефективним способом боротьби з піратством. Автор, може дозволити користуватися своїм твором, наприклад за окрему плату, що є позитивним як для автора, який має певну вигоду, так і для користувача, який чесно та на законних підставах користується чужим твором.

Виходячи з наведеного, на мою думку, доцільним було б створити єдину базу реєстру творів, у першу чергу, українських авторів. Таким чином, викладаючи свій твір у глобальну мережу інтернет, автор спочатку вносить її до єдиної бази реєстру. Користувач, який має бажання користуватися цим твором, має сплатити певну суму коштів. Згодом йому приходить смс повідомлення з паролем, для відкриття доступу. Я вважаю, що це буде найефективнішим способом боротьби з піратством.

Отже, при розробці національної програми захисту авторських прав у мережі Інтернет доцільно було б скористатися загальновідомими та перевіреними на практиці міжнародними методами боротьби з піратством, при цьому врахувавши психологію та менталітет українського населення.

Література:

1. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23 грудня 1993 р. № 3792-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 13. – Ст. 64.
2. *Кетрарь А. А*. Правові проблеми захисту авторських та суміжних прав від піратства в мережі Інтернет / А. А. Кетрарь // Часопис цивілістики. – 2013. – Вип. 14. – С. 141–145.
3. *Рінна П.С*. Забезпеченняавторських прав у мережіІнтернет. – [Електроннийресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/../Rippa_P_S.pdf.
4. Цивільне право: підручник: у 2 т. / В. І. Борисова (кер. авт. кол.), Л. М. Баранова, Т. І. Бєгова та ін.; за ред. В. І. Борисової, 1. В. Спасибо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. – Х.: Право, 2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1075110745967/-pravo/avtorske_pravo_sumizhni_prava.
5. *Цимбалюк В. С*. Основиінформаційного права України / Цимбалюк В. С., Гавловський В. Д., Брижко В. М. – К.: Знання, 2011. – 414 с.
6. Protect Online Photos. – Cambridge in Colour. A Learning Community for Photographers. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.cambridgeincolour.com/tutorials/protect-online-photos.htm.

ДіцТ., Завалій В.

(факультет міжнародної економіки і менеджменту, ІІ курс)

ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНОГО СЕКТОРУ: ДОСВІД ІНДІЇЇ

Сучасна стратегія державного управління заснована на концепції активної участі не тільки держави-регулятора, а й держави-власника в ринковій економі-

ці. У зв'язку з тим, що держава виконує безліч різних функцій, зростає значення ефективності державного сектора. З метою підвищення його ефективності, скорочення витрат і збільшення добробуту населення необхідно стимулювати інновації в державному секторі економіки.

У ринковій економіці загальновизнано, що інновації впроваджуються на рівні приватних організацій, а роль держави полягає в створенні умов, сприятливих для інноваційної діяльності. Однак в останні роки люди почали усвідомлювати того, що державний сектор і надані їм послуги населенню також є об'єктами для впровадження інновацій. Причому, якщо бізнес може дозволити собі бути чи не бути інноваційним, то державний сектор зобов'язаний підвищувати ефективність роботи своїх установ і покращувати якість послуг, що має особливе значення в період економічної кризи.

Класифікація інновацій у державному секторі:

– сервісні інновації (введення нової послуги або поліпшення якості існуючої послуги);

– процесні інновації (нові або змінені способи надання державних послуг);

– адміністративні та організаційні інновації (зміни організаційних структур і процедур);

– концептуальні інновації (розвиток нових поглядів, зміна у світогляді учасників, що супроводжуються використанням нових концепцій);

– політичні інновації (зміни мислення або поведінкових намірів);

– системні інновації (нові або вдосконалені способи взаємодії з іншими організаціями та джерелами знань).

Система стимулювання інноваційної діяльності повинна забезпечуватися комплексом заходів, що включають підтримку пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; створення сприятливого економічного клімату, що стимулює зацікавленість у впровадженні науково-технічних досягнень і приплив інвестицій в основний капітал; законодавчу охорону прав інтелектуальної власності.

Дотримання інноваційним шляхом розвитку економіки вимагає створення системи взаємодії всіх учасників науково-інноваційної діяльності та механізмів її функціонування. Головною ланкою цієї системи є держава, основними завданнями якої є:

– визначення науково-технічних і технологічних пріоритетів в умовах обмеженості ресурсних засобів;

– вироблення інноваційної та науково-промислової політики, що відбиває взаємні інтереси науки, промисловості, інвесторів;

– безпосередньо бюджетне фінансування так званих базисних інновацій, тобто проведення великомасштабних досліджень і розробок і доведення їх результатів до практичного застосування в промисловості;

– створення умов для ефективного функціонування інноваційного ринку.

Підприємства громадського сектору відіграють важливу роль в індійській економіці. Вони складають більше 22 % від ВВП країни, близько 6 % від загального числа зайнятих в організованому секторі, і більше 20 % прямих і непрямих зборі податків (2011–2012). Державний сектор також досягає соціально-

економічні цілі уряду та забезпечує стабільность цін на основні продукти і товари. Державний сектор в Індії завжди відігравав домінуючу роль у формуванні шляху економічного розвитку країни. *Вплив інновацій на розвиток публічного сектору Індії та програма «Зроблено в Індії».*

Ініціатива «Зроблено в Індії» була запущена прем'єр-міністром Індії у вересні 2014 року. Створена з метою перетворити Індію в глобальний виробничий центр, «Зроблено в Індії» була своєчасною відповіддю на критичну ситуацію: у 2013 року темпи зростання Індії впали до найнижчого рівня за останні десять років. Світові інвестори вагалися, чи є найбільша в світі демократія ризиком або можливістю. Індія була на межі серйозного економічного провалу.

Семінар під назвою «Зроблено в Індії – секторальні перспективи і ініціативи» був проведений 29 грудня 2014 року, згідно з яким був підготовлений план дій на 1 і 3 роки для збільшення інвестицій у 25 секторах. За короткий проміжок часу застарілі і обструктивні структури минулого були демонтовані і замінені на прозорі і зручні системи. Ініціатива «Зроблено в Індії» спрямована на досягнення довгострокового сталого зростання до 10 % в обробній промисловості.

Найяскравішим показником прогресу є відкриття ключових секторів – у тому числі оборони, страхування, система залізниць і медичні прилади завдяки підвищенню рівня прямих іноземних інвестицій.

Таблиця 1

Залучені інвестиції в економіку Індії

США	$42 млрд протягом наступних 2-3 років
Канада	$1.4 млрд – оборона, енергетика, інфраструктура
Китай	Більше $20 млрд у інфраструктуру у наступні 5 років
Південна Корея	Планує інвестувати $10 млрд у інфраструктурні проекти
Японія	$35 млрд у індійську інфраструктуру

Ключові моменти:

- уряд наполягав на імпортозаміщенні 181 одиниць імпортної продукції шляхом стимулювання місцевого виробництва;
- департамент промислової політики та розвитку (ДППР) заохочує передове виробництво на дерегулювання великої кількості продуктів зі сфери промислового ліцензування;
- уряд послабив обмеження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у ряді високотехнологічних галузей з доданою вартістю, такі як телекомунікації, роздрібна торгівля, оборона, будівництво і залізниці.

Застосування досвіду для України.

Досвід Індії може стати гарним прикладом, як в умовах нової економічної хвилі Україна може вийти на передові позиції та відігравати роль провідної країни світу. Україна пропонує світу велику сировинну базу, зростаючий ринок то-

варів і послуг, молоду технічну робочу силу. Внутрішній ринок України набирає обертів і на зараз присутнє помітне поліпшення інвестиційного клімату.

Однак для ефективного використання даних переваг необхідно забезпечити позитивний інвестиційний клімат, модернізувати українську промисловість і транспорт, створити інноваційну структуру.

Потрібно відзначити кроки, що робить уряд Індії в напрямку розвитку стабільного податкового режиму, що допомагає залучити й утримати бізнес в Індії. Ми повинні відзначити роль уряду Індії у його взаємодії з промисловістю, а також для активного вирішення структурних проблем.

Отже, здійснення цілеспрямованих структурних і функціональних змін у всіх галузях економіки України та тісний взаємозв'язок і співпраця між урядовими та бізнесовими структурами забезпечить технологічні зрушення у всіх сферах економічної діяльності та загальну активізацію інвестиційну діяльність, що сприятиме ефективному відтворенню інноваційного процесу.

Література:

1. http://www.makeinindia.com/sector/thermal-power
2. EY's attractiveness survey,India 2015: «Ready, set, grow»
3. EY «Doing business in India», 2016
4. «Innovating the Public Sector: from Ideas to Impact», OECD Conference Centre, Paris (12-13 November 2014).

Довгань Є.І. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВ УКРАЇНИ У ПОПЕРЕДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ І ПОСИЛЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Остання фінансова криза в Україні значно похитнула довіру населення до банківської системи. Процес очищення банківського сектору, що був запроваджений НБУ з 2014 року, призвів до масового відтоку коштів з банківського сектору України та зменшив кількість банківських установ з 180 (на 01.01.2014 р.) до 91 банківської установи (на 15.04.2017 р.). На цьому фоні актуальним питанням залишається депозитна політика комерційних банків, а також процеси її виваженої реалізації з метою попередження та мінімізації негативного впливу на банківський сектор і підвищення економічної безпеки України.

Депозитна політика банку – система заходів банку із формування портфеля депозитних послуг, різноманітних форм і методів здійснення цих заходів, визначення його конкурентних позицій на даному сегменті ринку та забезпечення стійкості і надійності ресурсної бази [1, с. 212].

Депозитна політика банківської установи ґрунтується на дослідженні досягнутого рівня розвитку депозитних відносин банку з клієнтами і націлена на їх удосконалення та розвиток. Комерційному банку важливо розробляти депозитну політику насамперед тому, що це дає можливість регулювати, управляти,

раціонально організовувати взаємини між банком і його клієнтами щодо зворотного руху коштів [2, с. 127].

Депозитна політика є важливим елементом діяльності на рівні окремого банку, а також на рівні всієї економіки країни, тому доцільним є проведення аналізу мікро- та макрорівнях. Розрізняють два типи депозитної політики на макрорівні.

Перший – (консервативна політика), або політика сильного державного регулювання депозитних установ, – реалізується за сильної інфляції або стагфляції, коли зростання рівня сукупних цін супроводжується значним спадом обсягів сукупного виробництва. Метою даної політики — посилення депозитної дисципліни.

Другий тип депозитної політики – (ліберальна), передбачає значне збільшення грошово-кредитних установ, які мають право відкривати поточні рахунки. Ліберальна політика є ефективною за незначного рівня інфляції. За високого рівня інфляції вона нераціональна, оскільки додатково підвищує її. На мікроекономічному рівні роль депозитної політики виявляється у забезпеченні стабільності та стійкості банку, його рентабельності, ліквідності і надійності, а також адекватності його діяльності потребам клієнтів [3].

На сьогодні в Україні обсяг готівки на руках у населення є досить значним, і ті комерційні банки, які зможуть запропонувати індивідуальним вкладникам більший комплекс високоякісних послуг, отримають у своє розпорядження значні суми додаткових ресурсів. Розвиток таких послуг вимагає від банківських установ нових підходів до встановлення форм депозитних рахунків, впровадження нової техніки та технології ведення банківських операцій із застосуванням різноманітних засобів (чекових книжок, кредитних карток та ін.). Це дозволило б повніше задовольнити потреби клієнтів банку у різноманітних послугах, поліпшити якість обслуговування, підвищити зацікавленість фізичних осіб у розміщенні своїх коштів на поточних рахунках у банку і таким чином залучити нових вкладників.

Для оптимізації депозитного портфеля та з метою забезпечення стабільного надходження коштів на строкові та ощадні депозити можна рекомендувати спрощення режиму функціонування відповідних рахунків, а саме порядку зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків. Необхідно широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також зменшити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних і строкових депозитах. Здійснити чітке розмежування різних видів депозитів — до запитання, строкових, ощадних, ширше застосовувати змішані типи рахунків

З метою вдосконалення депозитної політики та підвищення довіри до банківської системи необхідно стабілізувати та поліпшити економічну й політичну ситуацію в країні, підсилити стимулювання стабільного і тривалого зберігання заощаджень, а також банкам важливо брати до уваги зростання і диференціацію доходів населення, підвищувати якість обслуговування клієнтів та виходити на ринок із гнучкішими депозитними продуктам. Ефективна реалізація депозитної

політики вкрай важлива для банківських установ, оскільки сприяє вдосконаленню безпеки банківської діяльності в процесі залучення грошових коштів та збереженню їх конкурентних переваг.

Література:

1. *Еш С. М.* Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення в умовах економічної кризи / С.М. Еш, К.О. Тютіна // Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті : програма і матеріали 79-ї міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, (15–16 квітня 2013 р.). – К.: НУХТ, 2013. – Ч. 4. – С. 212–213.

2. *Дребот Н. П.* Стратегія банківської установи на ринку депозитних послуг / Н.П. Дребот, О.Р. Галько // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 125–132.

3. *Пошнєв Р. В.* Депозитна політика банку: суть та значення в діяльності банківської установи / Р. В. Пошнєв // Формування ринковихвідносин в Україні. – 2007. – № 11. – С. 121–125.

4. *Еш С.М., Ляховецька В.М.* Депозитна політика банків та інструменти її реалізації / С.М. Еш, В.М. Тютіна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – С. 135–318.

Дончук А.І., СердюкР.І. (ф-т економіки та управління, магістрант)

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

Базовими елементами діяльності будь-якого економічного суб’єкта є його ділові процеси, які називаються бізнес-процесами та визначаються завданнями та цілями діяльності суб’єкта господарювання. За своєю природою бізнес-процес – це сукупність бізнес-операцій, певна кількість внутрішніх видів діяльності, що беруть початок з одного або більше входів і закінчуються на виході створенням готової продукції (послуги), необхідної клієнту.

Кожен бізнес-процес складається із елементів, таких як вхід, вихід, процесор, споживач, конкурент і постачальник. Існують основні та допоміжні бізнес-процеси. Другі поділяються на обслуговуючі бізнес-процеси управління, бізнес-процеси та бізнес-процеси розвитку. Бізнес-процеси присутні на усіх елементах ланцюга створення вартості на підприємстві. Ланцюг створення вартості означає рух матеріальних потоків, у результаті якого отримуємо готовий продукт.

Існують підходи до управління, такі як підхід з позицій виділення наукових шкіл в управлінні, процесний підхід, системний підхід, ситуаційний підхід.

Процес управління бізнес-процесами включає проектування, контроль та підвищення їх ефективності. Сучасний підхід виділяє поступовий (покроковий) підхід вдосконалення процесів (по Демінгу) і кардинальний підхід (за Хаммером і Чампі). Концепція, в яку закладена ідея покращення бізнес-процесів ґрунтується на чотирьох підходах (за Дж. Харінгтоном) спрямованих на підвищення продуктивності, ефективності та адаптованості бізнес-процесів: методика швидкого аналізу рішення (FAST), бенчмаркінг процесу, перепроектування процесу, реінжиніринг процесу.

Реінжиніринг бізнес-процесів – це глибоке переосмислення та рішуча модифікація бізнес-процесів для досягнення суттєвих змін у роботі з удосконалення критичних поточних показників (витрати, якість, обслуговування та швидкість). Реінженіринг буває: реінжиніринг із чистого аркуша, систематичний реінжиніринг. Реінжиніринг із чистого аркуша має місце бути коли існуючий бізнес-процес повністю знищується, тобто новий бізнес-процес створюється з нуля шляхом конститутивного переосмислення існуючого бізнес-процесу. Систематичний реінжиніринг – застосовується коли поточний бізнес-процес є окресленим, документований, має певну стандартизацію і проаналізований для систематичного продукування нових і кращих бізнес-процесів. Реінжиніринг знайшов своє місце та застосовується майже у всіх сферах бізнесу. Реінжиніринг можна поділити на два види, які мають суттєву різницю:

– кризовий реінжиніринг – передбачає рішення суттєвих проблем організації, коли справи пішли дуже погано і потрібен комплекс мір, що дозволили б реанімувати підприємство.

– реінжиніринг розвитку – застосовується, коли справи в організації в цілому йдуть непогано, але погіршилась динаміка розвитку, почали випереджати конкуренти.

Реінжиніринг побудований на інженерному підході до науки управління, передбачає, що на першому етапі відбувається процес моделювання організації, а на другому зміна існуючої моделі, за рахунок скасування недоцільних функціонуючих ланок. Поділ реінжинірингу бізнес-процесів виділяє чотири етапи:

1) передплановому підготовкою компанії;
2) стратегічне планування;
3) перепроектування процесів;
4) конверсія.

Виділення сутності та підходів до управління бізнес-процесами організації, визначення управління бізнес-процесами як комплекс заходів спрямований на контроль і збільшення ефективності процесів і підприємства в цілому, дає змогу зробити висновок. Вірно налагодженні бізнес-процеси організації можуть суттєво вплинути на економічну діяльність підприємства. Використання управління бізнес-процесами на підприємстві є необхідною складовою процесу управління для ефективного функціонування підприємства у сучасних ринкових умовах, задля забезпечення його стабільного зростання, конкурентоспроможності та підвищення його ринкової вартості як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Література:

1. *Кунденко А. В.* Управління якістю бізнес-процесів на підприємствах / А. В. Кунденко // Науковий вісник Полісся. – 2016. – №1.

2. *Степанова Н. І.* Реінжиніринг бізнес-процесів як інструмент покращення економічного стану підприємств / Н. І. Степанова // Управління розвитком. – 2013. – №20.

3. *Виноградова О. В.* Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті: Монографія. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського. – 2005. – 195 с.

Дорош Б.Й. (фінансово-економічний факультет, 4 курс*)*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОДАТКОВИЙ КРЕДИТ І МАКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕРНІЗАЦІЯ

Сьогодні важливим для нашої країни є забезпечення економічного зростання та розвитку держави, а зробити це без вкладання коштів в інновації та залучення інвестицій для оновлення і переоснащення вітчизняних підприємств, а також розробки нових технологій і проведення наукових досліджень практично неможливо. Це обґрунтовується тим, що знос основних засобів за останні 10 років в середньому перебуває на рівні 67,4 % і з кожним роком зростає [1]. Зазначене актуалізує необхідність у залученні додаткових інвестиції, але тут постає питання звідки їх взяти та скільки за них потрібно заплатити.

Через обмеженість власних ресурсів і важкість залучення іноземних інвестицій практично єдиною альтернативою є банківський кредит, який у нашій державі є важкодоступним у зв'язку з високими ставками. Тому постає необхідність розробки й ефективної реалізації сучасних та інноваційних інструментів стимулювання внутрішніх і залучення зовнішніх інвестицій, зокрема орієнтуючись на світову практику. Серед механізмів такого характеру у розвинених країнах активно застосовується інвестиційний податковий кредит (ІПК), який визначається як відстрочка сплати податку на прибуток на певний строк задля здійснення інноваційної діяльності.

За умови використання даного кредиту держава отримає приріст податку, який перевищить відсотковий рівень і матиме не разовий, а систематичний характер, і буде стимулювати зростання обсягів прибутку в економіці держави та наповнення бюджету [2]. З метою глибокого і всебічного дослідження механізму функціонування та вивчення практики застосування ІПК нами було проаналізовано досвід таких розвинених країн, як Велика Британія, Канада, США, Франція, Японія. У результаті було виокремлено такі три підходи до застосування знижки:

1) зменшення прибутку, який підлягає оподаткуванню (Велика Британія);
2) зменшення суми податку на прибуток (Франція, Японія, США);
3) повернення частини раніше інвестованих коштів (Канада).

Якщо говорити в цілому, то механізм дії інвестиційного податкового кредиту у даних країнах відрізняється один від одного, але для них також притаманні певні спільні риси, такі як відсутність платності та необхідності повертати кредит;

В Україні даний механізм ще не працює і не має відповідної законодавчої бази, але є різні ініціативи й дискусії щодо даного питання, зокрема проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо встановлення інвестиційних преференцій у виді інвестиційного податкового кредиту)» [3]. Але даний законопроект має свої слабкі місця, такі як:

1) відсутність механізму стимулювання визначених у ньому видів інвестицій для неплатників податку на прибуток або місцевих податків і зборів;

2) не прописано механізм застосування ставки (вона коливається від 50 до 80 % від облікової ставки) [4];

3) корупційні ризики, пов'язані з тим, що рішення про надання кредиту приймає 1 особа (керівник контролюючого органу);

4) відсутній вичерпний перелік об'єктів інвестування відповідно до якого підприємство має право подати заяву на даний кредит;

5) не передбачено змін до статті 102 ПКУ (строк давності податкових зобов'язань – 1096 днів), що може призвести до зловживань [4].

Як бачимо, даний законопроект має свої недоліки, тому при розробці механізму ІПК для його застосування в Україні варто перейняти найкраще із досвіду західних країн. Виходячи із проведеного аналізу світової практики і результатів функціонування такого інструменту, ми пропонуємо застосовувати інвестиційний податковий кредит в Україні, опираючись переважно на зазначений досвід, але враховуючи реалії нашої країни (результат наших пропозицій представлено у табл. 1).

Таблиця 1

МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ З УРАХУВАННЯМ УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ

Об'єкт інвестування	Суб'єкт ІПК	Розмір знижки		Термін надання
		Загальний рівень	Обмеження	
Чітко визначений перелік у сфері: - НДДКР; - енергоефективних технологій; - регіональних соціальних проектів; - впровадження інноваційних технологій	Будь-які підприємства: - малі, середні, великі; - діючі та новостворені; - платники та неплатники ППП	1) 130 % від суми витрат на НДДКР та інші об'єкти 2) Компенсація у розмірі 15 % від суми понесених витрат для неплатників ППП	1) Для малих та середніх — ≤2 320 000 грн 2) Для великих — ≤58 000 000 грн - Платність відсутня - Необхідність повертати кредит відсутня	Надається щорічно, але не більше 3 років поспіль

Таким чином, імплементація даного механізму в нашій державі допоможе вирішити зазначені проблеми щодо залучення інвестицій та макроекономічної модернізації, оскільки, як показує досвід розвинених країн і практичні результати, інвестиційний податковий кредит є одним із тих механізмів, які здатні забезпечити розвиток і впровадження нових технологій.

Література:

1. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/nsoz14_u.htm.
2. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України [Електронне видання] : монографія / [М. І. Диба, О. М. Юркевич, Т. В. Майорова, І. В. Власова та ін.] ; за ред. д.е.н., проф. М. І. Диби і к.е.н., доц. О. М. Юркевич. — К. : КНЕУ, 2013. — 425 с.
3. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо встановлення інвестиційних преференцій у виді інвестиційного податкового кредиту) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59892.
4. Інвестиційний податковий кредит [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://taxlink.ua/ua/news/investicijnij-podatkovij-kredit.htm.

Дробина Ю. С., Лукіна А. В. (ІІТвЕ, ІІІ курс)

МОДЕЛЮВАННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ В УКРАЇНІ

Моделювання валютного курсу для України є завжди актуальною проблемою як для держави загалом, так і для кожного громадянина окремо. Як відомо, рівень валютного курсу виступає одним із найважливіших показників стану національної економіки, є однією із пріоритетних задач макроекономічного регулювання, а також валютна політика держави є невід'ємною складовою її економічної безпеки.

Серед факторів, що впливають на валютний курс долара США до української гривні, відібрано 13 найвпливовіших, які представлені щомісячними даними з 1 січня 2014 року до 31 грудня 2016 року.

На базі статистичного пакета EViews побудовано кореляційну матрицю, на підставі якої кількість факторів скорочена до десяти.

Побудована багатофакторна модель за значенням R-критерію достовірна на 96,2 %, за *F*-критерієм модель статистично значуща.

За критерієм Дарбіна-Уотсона модель не має автокореляції; за результатами тесту Вайта гіпотеза про наявність гетероскетастичності відхилена.

Не зважаючи на такі статистичні характеристики моделі, побудований за нею прогноз виявився недостатньо задовільним, адже економетричні моделі не дають змоги відслідковувати змінювання економічної ситуації. Спроба застосування фіктивної змінної, яка відображала зміну політики НБУ, а також врахування у моделі фактору часу, недостатньо поліпшили якість прогнозу. Альтернативою економетричним моделям є екстраполяційні моделі, зокрема модель експоненціального згладжування і модель Хольта. Ці моделі застосовані для прогнозування факторних змінних множинної моделі, а також результативного показника.

Особливістю прогнозування за часовими рядами є властивість інтегрованості нестаціонарних часових рядів. Ігнорування цієї властивості може спричинити виникнення так званих хибних регресій. Тому проведено додаткове дослідження зв'язків між рядами, а саме досліджувалась причинність за Грейнджером. В результаті виявлено однобічний зв'язок результативного показника (курсу долара) і факторних змінних (імпорту і процентної ставки міжбанківських кредитів і депозитів). Коінтегрованість рядів перевірена за тестом Дікі-Фуллера. Отримані результати дали змогу побудувати модель коригування похибки. Якщо два ряди інтегровані 1-го порядку, то їх лінійна комбінація (парна регресія) має такий самий порядок інтегрованості. Може бути, що така ж лінійна комбінація є інтегрованою 0-го порядку, тобто має стаціонарні залишки (з нульовим математичним сподіванням і сталою дисперсією), тобто залишки лінійної регресії (без константи) утворюють стаціонарний ряд.

У моделі коригування похибки, окрім абсолютних приростів результативного показника та його лагових значень, використано поточні і лагові значення обсягу імпорту, процентної ставки міжбанківських кредитів і процентної ставки міжбанківських депозитів. Порівняння фактичних значень з модельними представлено на графіку:

Точність і якість прогнозів, побудованих різними способами, перевірялися за середніми абсолютними MAE і квадратичними MSE похибками, середньою абсолютною похибкою у відсотках (MAPE).

Література:

1. *Зеленська М. І., Барабаш С. О.* Прикладні аспекти моделювання валютних курсів в Україні [Електронний ресурс] / М. І. Зеленська, С. О. Барабаш // Ефективна економіка. – 2014. – № 2.
2. *Присенко Г.В., Равікович Є.І.* Прогнозування соціально-економічних процесів: навчальний посібник. – К.: КНЕУ. 2005. – 378 с.
3. Статистичні дані: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
4. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua

Другова Є.В. (ф-т економіки та управління, V курс)

ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ ТРИПАРТИЗМУ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день інститути соціально-трудової сфери в економіці Україні перебувають на стадії трансформації від командно-адміністративної до ринкової. Орієнтованість України на європейську модель розвитку – передбачає під собою необхідність переосмислення та використання окремих аспектів європейського досвіду.

Так, наприклад, взявши за основу модель трипартизму[1], ми маємо врахувати той факт, що системоутворюючим фактором для трипартизму служить соціальний діалог, тобто: динамічний процес, що складається із сукупності методів і форм узгодження інтересів суб'єктів, які беруть у ньому участь і забезпечують їхню конструктивну взаємодію.

Складні умови, що склалися в Україні, актуалізують використання цієї моделі, оскільки – це одна із сходинок для досягнення гармонізації відносин еко-

[1] Модель «трипартизму» – модель соціального партнерства, де у врегулюванні соціально-трудових відносин беруть однаково важливу участь три сторони: організації, що представляють інтереси найманих працівників, об'єднань роботодавців та держави.

номіки, суспільства і праці. Модель трипартизму дає можливість знайти згоду із врахуванням інтересів кожної сторони: роботодавців, їх організацій; найманих працівників (профспілки); державу (виконавча влада). Остання виступає у ролі арбітра з питань зайнятості, заробітної плати, умов праці, соціального страхування тощо та узгоджує інтереси названих сторін, за допомогою колективного договору[2].

Зазначена модель спрямована у довгостроковій перспективі на їх трансформацію у людський капітал – це одне з головних питань діалогу між соціальними партнерами. Однак масштаби ефективності соціального діалогу і партнерства в забезпеченні професійної підготовки на сьогодні обмежені можливостями і наявними ресурсами учасників. Вони відрізняються залежно від країни, галузі, масштабів підприємств[2].

Важливу роль у Європейському союзі відіграють національні тристоронні органи, які забезпечують політичні орієнтири для національної, економічної, соціальної та трудової політики. Загальна тенденція полягає у створенні національної бази (за підтримки соціальних партнерів) для розвитку людських ресурсів і професійної підготовки, що дає змогу у довгостроковому періоді трансформувати трудовий ресурс у людський капітал.

Однак, в Україні процес трансформації людського ресурсу в капітал поки що не в змозі перейти на вищий рівень:

1) на законодавчому рівні – держава не виступає ні як арбітр між роботодавцем і найманим працівником, ні як гарант забезпечення належної законодавчої бази;

2) в українській економіці спостерігається функціонування, швидше, «біпартизму», тобто регулювання та узгодження між двома сторонами (держава – роботодавець);

3) власники засобів виробництва, у свою чергу, мають бути поміркованими та йти на компроміс по відношенню до третьої сторони – найманого працівника, чого в реальному житті не існує;

4) колективний договір – на сьогоднішній день не виконує покладених на нього зобов’язань;

У контексті використання світового досвіду, найдоцільнішим прикладом для наслідування, на мою думку – Скандинавська модель[3]соціального партнерства.

Для сучасної України, яка намагається наслідувати демократичні цінності та формує подальший розвиток системи соціального партнерства, ця модель дозволяє вирішити такі проблеми:

− відтворення системи демократичних політико-економічних відносин;

− формування механізмів узгодження суспільних інтересів, що спроможні гарантувати еволюційний розвиток держави;

− запобігати масштабним внутрішнім потрясінням і забезпечувати соціальний мир та злагоду.

---

[2]Колективний договір – засіб досягнення компромісу, що вирішує конфлікт як на мікрорівні (фірми), так і на макрорівні (промисловості/галузі).

[3] Скандинавська модель – соціал-демократична модель соціального діалогу, що активно використовується у країнах Європейського союзу; виділяють такі типи моделей: консервативну (Німеччина/Японія), соціал-демократичну (Швеція) і демократичну/англійська модель (Австрія/Британія).

На інституціональному рівні така організація, як МОП[4] включає усі типи переговорів, консультації та обміну інформацією між представниками уряду, роботодавцями та працівників, з питань взаємопов'язаних інтересів та їх узгодження. МОП – активно підтримує політику трипартизму, про це свідчить Конвенція гідної праці (2009 р.), проекти та рекомендації щодо консультацій і співробітництва між урядом, організаціями підприємців та робітниками.

Важливим показником розвитку соціально-трудових відносин в Україні є формування представницьких структур – професійних спілок та об'єднань працедавців, які інституціонували свої інтереси в політико-економічній сфері, найчисельнішими з яких є Федерація Профспілок України та Український Союз промисловців і підприємців.

Таким чином для формування системи соціального партнерства у нашій країні вже створені необхідні передумови:

− 2005 р. – визнання Європейським Союзом України, як країну з ринковою економікою, в ній сформувався відповідний прошарок підприємців;

− існування різних профспілкових організації, що представляють і захищають інтереси найманих працівників;

− сформовано політико-правове поле для розвитку соціального партнерства на тристоронній основі;

− держава виявляє про свою готовність виступити посередником у відносинах між найманими працівниками і роботодавцями, оскільки з моменту вступу України до МОП — було ратифіковано понад 50 конвенції.

Зазначимо також, що система соціального партнерства може ефективно функціонувати тільки за умов економічного розвитку, вона є атрибутом успішних демократичних країн. Дієвість соціального партнерства зростає тоді, коли держава проводить активну соціальну політику в інтересах більшості населення, коли розвиненими є консенсусні форми демократії та інститути громадянського суспільства, що забезпечують представництво інтересів різних соціальних груп, коли організації найманих працівників мають достатню силу і користуються належним авторитетом у суспільстві.

Література:

1. *Богиня Д. П.* Основы экономики труда: учеб пособие / Д. П. Богиня, О. А. Гришнова. – 3-е изд. – М.: Знание-Пресс,2002. – 387 с.
2. *Доронин А.Д.* Социальное партнерство как важнейший институт производственной демократии [Текст] / А.Д. Доронин // Вісник СевНТУ. Вип. 100: Політологія: зб. наук. пр. – Севастополь: Вид-во СевНТУ, 2009.
3. Електроний журнал «Віче». – Режим дотупу — http://www.viche.info/
4. *Петроє О.М.* Соціальний діалог як інструмент формування корпоративної політики сучасних підприємств в Україні: Навч. посіб. – К.: Центр навч. л-ри, 2008. – 60 .
5. Закон України про ведення соціального діалогу: [режим доступу] — http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main

[4] МОП (Міжнародна організація праці) – інституційний інструмент взаємодії за моделлю «Трипартизму», що за умов глобалізації забезпечує ефективність соціального діалогу між всіма його суб'єктами.

Дубенець А.О. (фінансово-економічного факультет, магістрант)
Науковий керівник: Конопатська Л. В. кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту банківської діяльності

ОБОВ'ЯЗКОВІ ЕКОНОМІЧНІ НОРМАТИВИ В СИСТЕМІ ПРУДЕНЦІЙНОГО БЕЗВИЇЗНОГО НАГЛЯДУ НБУ

Кризові явища в українській економіці не оминули і банківську систему. Тому виникає нагальна потребу створення системи ефективного банківського нагляду. Особливого значення набуває питання вдосконалення пруденційного ризико-орієнотованого банківського нагляду. За сучасних умов, основним завданням нагляду є забезпечення фінансової стійкості банківської системи.

Згідно національного законодавства України пруденційний банківський нагляд являє собою систему банківського нагляду, при якій головна увага органів нагляду зосереджується на регулярному проведенні оцінки загального

Основними факторами, що впливають на результативність діяльності органів пруденційного банківського нагляду є:

— наявність досконалої законодавчо-нормативної бази щодо здійснення пруденційного банківського нагляду, його цілей та обов'язків органів нагляду;

— наявність механізмів дієвого контролю та оцінки управління ризиками в банківських установах;

— наділення органу пруденційного нагляду повноваженнями щодо застосування рекомендацій і виправних дій до банківських установ, діяльність яких не відповідає визначеним нормам [1].

Особлива увага приділяється пруденційним вимогам. Вони включають вимоги до капіталу для всіх банків, оцінку з боку наглядових органів прийнятої банком політики, практики і процедур з управління ризиками. В системі пруденційного нагляду важливу роль відіграють економічні нормативи.

Економічні нормативи діяльності банків – показники, встановлені Національним банком України з метою регулювання банківської діяльності на основі безвиїзного нагляду для здійснення моніторингу діяльності окремих банків і банківської системи в цілому. Національний банк України встановлює такі економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання:

— нормативи капіталу: мінімального розміру регулятивного капіталу – Н1 достатності (адекватності) регулятивного капіталу – Н2;

— нормативи ліквідності: миттєва ліквідність – Н4; поточна ліквідність – Н5; короткострокова ліквідність – Н6;

— нормативи кредитного ризику: максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента – Н7; великих кредитних ризиків – Н8; максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами – Н9;

— нормативи інвестування: інвестування в цінні папери окремо за кожною установою – Н11; загальної суми інвестування – Н12.

Також висуваються суворіші вимоги до системно важливих банків (таких в Україні 3). Так норматив миттєвої ліквідності має бути не менше 30 %, а нор-

матив максимального кредитного ризику на одного контрагента не більше 20 % [2].

Перевірка дотримання економічних нормативів здійснюється на підставі щоденної статистичної звітності банків, достовірність звітності ретельно перевіряється при інспектуванні банків.

Розглянемо, як українською банківською системою виконувалися економічні норматив діяльності

Таблиця 1

Норматив		01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Н1	Регулятивний капітал, млн грн	188 948,9	129 816,9	109 653,6
Н2	Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10 %)	15,60	12,31	12,69
Н4	Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 %)	57,13	78,73	60,79
Н5	Норматив поточної ліквідності (не менше 40 %)	79,91	79,98	102,14
Н6	Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60 %)	86,14	92,87	92,09
Н7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25 %)	22,01	22,78	21,48
Н8	Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу)	250,04	364,14	308,27
Н9	Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами(не більше 25 %)	-	31,19	36,72
Н11	Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (не більше 15 %)	0,01	0,002	0,001
Н12	Норматив загальної суми інвестування (не більше 60 %)	2,97	1,10	0,60

Враховуючи проведене дослідження можна зробити такі пропозиції:

1) залишити нормативу Н1 функцію вступного нагляду та створити градаційну систему, при якій мінімальний розмір капітал при створенні банку буде залежати від його специфікації, місця розташування та регіональної мережі. Для прикладу в США мінімальний статутний капітал для регіональних сільського господарських банків становить 25 тис. дол.;

2) запровадити ефективнішу систему контролю за дотриманням економічних нормативів і систему відповідальності за порушення вимог законодавства, що буде мотивувати банк повторно не здійснювати порушення.

Висновки: Економічні нормативи є основним стовпом пруденційного регулювання банків в Україні. Враховуючи, частоту розрахунку нормативів, у їх значеннях найшвидше відображаються зміни, що відбулися в банківській установі. А отже, спираючись на розрахункові значення економічних нормативів можна забезпечити найефективніше та своєчасне реагування на проблеми, що виникають у банківській системі.

Література:

1. *Цицик К. Ю.* Ефективність пруденційного банківського нагляду в Україні / К. Ю. Цицик // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 231.

2. Постанова Правління Національного банку України «Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 № 368.

Дубова А.В. (факультет економіки та управління, IV курс)

ЛОКАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНОЮ ІНФРАСТРУКТУРОЮ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

Сектор транспортної інфраструктури є одним із визначальних у структурі ВВП, оскільки, в середньому, щороку приносить до 10 % ВВП. Проте його розвиток вимагає значних обсягів фінансування з боку держави. Найгострішою проблемою у сфері транспортної інфраструктури України на сьогодні є стан доріг і незавершені будівництва мостів, естакад, об'їзних доріг, що нівелює всі інші напрямки розвитку в галузі. Такої ж думки притримуються при затвердженні бюджетів – видатки на автодорожнє господарство складають понад 90 % видатків на транспорт. Проте цього не вистачає, результати все одно не втішні. До того ж рівень зношеності об'єктів дорожнього господарства становить понад 70 %. Реформа децентралізації влади, яка передбачає забезпечення автономії та умов для фінансовою самостійності міських бюджетів, покликана змінити існуючий стан речей.

Чимало українських науковців розглянули тему децентралізації у своїх роботах. Так, вплив децентралізації на стимулювання економічного зростання територіальних громад розглянула С.О. Біла, І.О. Іртищева, М.Ф. Попова, принцип субсидіарності та процес децентралізації – С.А. Квітка, Н.В. Янюк, а небезпеки та проблеми децентралізації зачепили С.Р. Гриневецький, Е. М. Лібанова, Л.В. Курносенко та інші. Розподіл повноважень і диверсифікацію джерел доходів у транспортній інфраструктурі розглянули І.О. Луніна, Д.М. Серебрянська, О.Л. Попова, О.В. Риковська, О.М. Балакірєва та інші, впровадження автодорожніх концесій – А.В. Базилюк, О.В. Жулин.

Мета дослідження – виявити потенційний вплив реформи децентралізації на стан транспортної інфраструктури в Україні та обґрунтувати пріоритети удосконалення механізму її фінансування на засадах локалізації управління.

Аналіз структури видатків бюджетів різних рівнів на фінансування транспортної інфраструктури показує, що до 2016 року у розпорядженні місцевих бюджетів було менше 25 % загальних їх обсягів, натомість на державний бюджет припадало понад 75 % ресурсів. Після започаткування реформи бюджетної децентралізації кошти місцевих бюджетів на фінансування транспортної інфраструктури збільшились до 52,4 % від загальних видатків зведеного бюджету, що значно розширює можливості місцевих громад у вирішенні проблем дорожнього господарства.

Основна проблема будь-якої галузі української економіки є недостатній рівень фінансування. Така ситуація спостерігається впродовж усього періоду незалежності України. Отримана у спадок від Радянського Союзу система управління транспортною інфраструктурою стала провальною і не стимулювала економіку. Реалії української економіки полягають в тому, що надмірно централізована система управління, яка сконцентрувалась у м. Києві, не здатна забезпечити об'єктивно необхідний обсяг фінансування для забезпечення пот-

реб розвитку усіх регіонів. По-перше, кошти проходять значну кількість інститутів, вони розпорошуються, і відслідкувати їх реальну роботу вкрай важко, по-друге, використання солідарної системи розподілу бюджетних коштів не є справедливим і дієвим, а по-третє, окрім коштів, має бути ще й інтерес.

Децентралізація влади – був необхідний крок, покликаний реформувати монополістичне управління державою усіх секторів економіки країни. Це особливий інструмент розвитку країни, що надає містам, селам, селищам і їх об'єднанням права та можливості розпоряджатися бюджетними коштами. Вони також стають незалежними від Центру та вільними у виборі напряму свого розвитку.

Реформу місцевого самоврядування в Україні розпочато у 2014 році, попередньою зміною Податкового Кодексу, для забезпечення фінансовими ресурсами міста та територіальні об'єднання, та Концепцією про Децентралізацію Влади. У 2015 році внесено зміни до Законодавчих актів, щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування та оптимізації надання адміністративних послуг, а в 2016 – щодо добровільного приєднання територіальних громад. Стосовно транспортної інфраструктури, Реформою передбачено визначення оптимальних шляхів реорганізації системи державного управління автомобільними дорогами на основі гармонійного поєднання принципів децентралізації та централізованого управління автомобільними дорогами, розширення і посилення повноважень і відповідальності місцевих органів виконавчої влади за управління автомобільними дорогами місцевого значення [2].

За рік реформи (2015–2016), прогрес став більш, ніж очевидним. Особливою мірою він позначився на становищі сіл, у яких люди вже чекали економічної загибелі своїх територій. Впроваджувані заходи реформи спричинили не лише відбудовування будинків культури та доріг, але і підведення водопостачання. Це досягається за рахунок свідомого вибору людей, які можуть обрати ефективну, недорогу і відповідальну владу.

Очевидно, що прибутки кількох заможних сімей села не дозволять відновити інфраструктуру цілого населеного пункту, проте ідея децентралізації – в наданні такого обсягу можливостей, який є необхідним, щоб громада міста чи села мала достатньо ресурсів. Для цього передбачається патронувати слабші села чи громади, і влаштувати кооперацію таким чином, аби вмотивовувати село або місто виробляти ті чи інші товари та послуги, в обмін на допомогу.

Так створюються територіальні громади, які роблять максимум з максимуму доступних коштів – тобто працює принцип субсидіарності. Саме цей принцип змушує знаходити кращих партнерів, кращі проекти, кращі шляхи для вирішення буденних питань. І дороги, в даному випадку, не є виключенням.

Територіальна громада адекватно оцінює стан доріг, оскільки знає їх межі, їх відсутність або їх недобудованість, оскільки це в «полі її зору», і усвідомлюючи, що дороги це необхідність, виділяє велику частку коштів, щоб зробити якомога більше і кращих доріг. А завдяки процедурам онлайн-закупівель надається можливість знаходити найвигіднішу «робочу силу», тим самим стимулюючи приватний бізнес, кошти, від діяльності якого, потім частково і повернуться до місцевих бюджетів.

Реформа децентралізації покликана скоротити владу як держави, так і державних монополій. Під реформу підпадає «Укравтодор», який з 2013 року не будує/реконструює дороги, і якому щорічно не вистачає коштів навіть на мінімальний ремонт доріг. Для прикладу – на 169 тис. км державних доріг, у 2016 р. порівняно з 2013 р., кількість невідремонтованих ям збільшилася з 0,3 млн м^2 до 4,6 млн м^2. Рівень забезпеченості сфери коштами на вкрай низькому рівні [5].

Саме тому, за запланованим на 2018 р. початком функціонування цільового Державного дорожнього Фонду, кошти якого можуть йти виключно на дороги, під контроль місцевій, до існуючих 250 тис. км вулиць міст, мають передатися ще до 120 тис. км державних доріг [4]. Дохідна частина Фонду формуватиметься за рахунок надходжень від акцизного збору та ввізного мита на нафтопродукти, акцизного збору та ввізного мита з імпортованих на митну територію України транспортних засобів і шин до них та інших надходжень до Державного бюджету України.

У складі місцевих чи сільських бюджетах створюватимуться територіальні дорожні фонди, кошти до яких формуватимуться за рахунок збору за першу реєстрацію транспортного засобу, збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності в частині торговельної діяльності нафтопродуктами, скрапленим і стиснутим газом на стаціонарних, малогабаритних і пересувних автозаправних станціях, заправних пунктах, частини коштів Державного дорожнього фонду України відповідно до порядку, розподілу, встановлених Кабінетом Міністрів України згідно із законами, а також інших надходжень до відповідних бюджетів та ін. [1]. До цього територіальні фонди функціонували за рахунок дотацій з Державного дорожнього Фонду.

Підведемо підсумки через призму проблем, за допомогою якої виявимо можливості децентралізації (табл. 1), що дозволять місцевим органам влади впливати на стан автодорожнього господарства та транспортної інфраструктури.

Таблиця 1

ВПЛИВ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ НА РЕФОРМУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Вид проблем у сфері транспортної інфраструктури	Перешкоди щодо її вирішення (до реформи)	Потенційні можливості реформи децентралізації
Незадовільний стан державних та місцевих доріг	хронічне недофінансування, неефективне використання коштів, відсутність інновацій у вирішенні дорожнього питання	передати дороги загального користування на місця, де питання вирішуватиметься ефективно завдяки принципу субсидіарності
Недобудовані / аварійні мости та шляхопроводи	відсутність єдиної державної програми, брак коштів через зміну пріоритетів, ігнорування	створити цільову статтю видатків Територіального дорожнього Фонду
Ямковість доріг	відсутність продуманого захисту (умов/фондів) від погодних умов	прямі надходження податків до місцевих бюджетів дозволять покривати витрати на ремонт
Відсутність будівництва доріг	пріоритет іншим сферам, ігнорування владою необхідності розбудови доріг	активізація державно-приватної співпраці, концесія доріг

Джерело: розроблено автором.

Як бачимо, децентралізація несе позитивні зміни як в економіку, так і в транспортну інфраструктуру зокрема. Зростаюча фінансова автономність і наповненість бюджетів місцевого та територіального рівнів надає ресурси і дозволяє забезпечувати стан доріг на відповідному рівні, завдяки ефективному використанню коштів, а саме кооперації з економічно найвигіднішими виконавцями. Створення цільових Фондів унеможливить їх нецільове використання, і збільшить продуктивність відбудови доріг. Така законодавча ініціатива це позитивний крок до якісного існування транспортної сфери.

Література:

1. Закон України «Про внесення змін до ЗУ «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі від 01.01.2018.
2. Концепція децентралізації у сфері дорожньої інфраструктури [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/news/item/id/4502
3. Статистичний збірник: «Бюджет України 2015» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget %20of %20Ukraine %202015 %20 (with %20cover).pdf
4. Міністр інфраструктури України – Володимир Омелян [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mtu.gov.ua/news/28564.html
5 Плани ремонтів доріг на 2017 рік «Укравтодор» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukravtodor.gov.ua/press/news/plany_remontiv_dorih_na_2017_rik/plany_remontiv_dorih_na_2017_rik.pdf

Дудлів Н.О. (обліково-економічний факультет, ІІ курс)

СУТЬ І ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Насамперед, варто зазначити, що економіка України знаходиться на шляху свого розвитку. На даний момент існує багато факторів, які стримують цей розвиток: геополітична ситуація, корупція, тіньова економіка, недосконала правова система, захист прав власності. Та все ж не можна не згадати те, що є досить багато факторів, які стимулюють розвиток економіки: унікальні ресурси, потенціал робочої сили, високий рівень досягнень у наукових дослідженнях, інновації в різних галузях господарства.

Безперечно, зараз відносини між економіками різних держав відіграють велику роль. Міжнародні економічні зв'язки — система господарських зв'язків між національними економіками різних країн, що здійснюється на основі міжнародного поділу та інтеграції праці. Поняття «міжнародні економічні зв'язки» (МЕЗ) охоплює не лише зовнішню торгівлю, якій приділяється найбільше уваги, а й міжнародний вивіз і приплив капіталу, послуг, міграцію трудових ресурсів [4].

Для того, щоб краще висвітлити проблеми та перспективи міжнародних економічних зв'язків України, розглянемо ці зв'язки на рівні регіонів. Певні регіони мають тісніші міжнародні економічні зв'язки. Це спровоковане певними причинами.

По-перше, варто відзначити місто на Київ і Київську область припадає 27,6% експорту товарів і 46,8 % імпорту за січень-лютий 2017 року [2]. Київська область і місто Київ отримали високі показники світогосподарського співробітництва через винятково важливий розвиток столичних функцій та інтеграцію у політико-економічне життя Європи та світу. У місті працює понад 100 міжнародних організацій і дипломатичних представництв, що зумовлювало формування винятково сприятливих умов для співробітництва та інвестицій [1].

По-друге, варто відзначити регіони, які забезпечені природними ресурсами: Донецька, Луганська, Дніпропетровська, Запорізька області. Сировина та продукція часто у великій кількості продаються в інші країни. Та, на жаль, зараз Донецька та Луганська області не функціонують і не виробляють достатньо, бо окуповані терористами.

По-третє, тісні міжнародні економічні зв'язки мають прикордонні області, які достатньо розвинули партнерські зв'язки: Львівська, Одеська, Миколаївська, Волинська, Харківська. Львівська та Харківська області експортують товари хімічної промисловості, гірничого комплексу, металомісткого машинобудування. Розвиток світогосподарського співробітництва Одещини та Миколаївщини визначається приморським положенням і значною інфраструктурою портового господарства. Виняткове місце в цьому списку посідає Волинська область. Постійне нарощення обсягів зовнішньоекономічних відносин (переважно, імпортного спрямування) визначається в ній ефективною діяльністю Єврорегіону Буг [1]. Потрібно згадати, що анексована Автономна Республіка Крим також займала стратегічне приморське положення та слугувала важливим центром обміну товарами з іншими країнами. Решта областей України мають значно нижчі показники світогосподарського економічного співробітництва. Їх продукція майже не надходить на міжнародний ринок. Перш за все це аграрні області Поділля, а також Полісся і Передкарпаття [1].

Варто виділити проблеми, які призупиняють розвиток міжнародних економічних зв'язків всіх регіонів України:

- концентрація міжнародної торгівлі в одних регіонах і переважна відсутність в інших; застаріла технологія виробництва; низька додатна вартість продукції;
- незначні відносини з важливими країнами-партнерами; низький рівень іноземних інвестицій і розвитку прибуткових галузей.

Задля кращого та тіснішого функціонування міжнародних економічних зв'язків усіх регіонів України можна запропонувати здійснення таких дій:

- ті регіони, які багаті на певні ресурси надалі розвивати в певній добувній галузі; добування та використання ресурсів повинно здійснюватися раціонально та відносно міжнародних вимог, щоб потім цю сировину та товари можна було реалізувати на багатьох міжнародних ринках; у регіонах, які бідні на ресурси, потрібно створювати товари та послуги, які не потребують ресурсів;
- залучати іноземні інвестиції, презентувати свою продукцію на міжнародних тендерах; вводити інновації в створення продукції; розвивати сферу послуг, а саме туризм, відновлювати пам'ятки культури та зацікавлювати ними туристів із інших країн;

- збільшення питомої ваги товарів з високою доданою вартістю, підвищення рівня бюджетних надходжень від зовнішньоторговельних операцій; поглиблювати діяльність з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), з якою підписана угода про зону вільної торгівлі [3, с. 17].

Отже, для кожного регіону потрібно застосовувати певні методи для поглиблення міжнародних економічних зв'язків. Ці методи диференціюються від особливостей господарства в певному регіоні. Якщо кожен регіон нашої держави буде успішно співпрацювати з іншими країнами, то і наша держава стане успішною та збільшить своє значення на міжнародній арені.

Література:

1. *Гладкий О.В.* Зовнішньоекономічні зв'язки регіонів України // Актуальні проблеми міжнародних відносин і зовнішньої політики країн світу: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Луцьк, 9 жовтня 2013 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://integrationconference2011.wordpress.com/2013/10/09/зовнішньоекономічні-звязки-регіон/

2. Державна служба статистики України. Обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України у січні-лютому 2017 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.

3. *Філіпенко А.С.* Пріоритетні напрями зовнішньоекономічної політики України в сучасних умовах // Геостратегічні пріоритети України в політичній, економічній, правовій та інформаційній сферах: матеріали наукової конференції. – Київ, 15 Жовтня 2015 року. – 290 с.

4. Шкільна бібліотека. Економічна та соціальна географія. Міжнародні економічні зв'язки. – [Електронний ресурс]. – http://schoollib.com.ua/geografiya/1/48.html

Дудлів Н.О. (обліково-економічний ф-т, ІІ курс)

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ

На даний час для нашої держави особливо важливий розвиток економіки та покращення позиції на міжнародному рівні. З кожним роком багато країн проводять реформи, покращують своє соціально-економічне становище. В цей вирішальний період і ми – українці, повинні прикласти багато зусиль і здійснити кардинальні зміни задля покращення становища нашої держави.

Україна на даний момент перебуває на важливому етапі трансформування національної економіки. Українським підприємствам важливо підвищити свою конкурентоспроможність на світовому ринку. Для тіснішої та продуктивнішої співпраці вітчизняних компаній з іноземними партнерами потрібно поглиблене застосування МСФЗ у бухгалтерському обліку. Україна направляє вектор свого політичного та економічного розвитку на вступ у Євросоюз, та заради того, щоб досягти поставленої мети наша держава повинна виконати певні вимоги, одна з яких я трансформування української системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) – це стандарти та тлумачення, видані Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку

(РМСБО). Вони охоплюють: а) Міжнародні стандарти фінансової звітності; б) Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку; в) Тлумачення КТМФЗ; г) Тлумачення ПКТ [1]. МСФЗ допомагають користувачам з різних країн розуміти інформацію, яка висвітлюється бухгалтерським обліком і фінансовою звітністю. МСФЗ допомагають зберегти час користувачам бухгалтерської інформації; забезпечити стабільність для інвесторів і кредиторів; висвітлити чесну та неупереджену інформацію; знизити витрати кожної країни на розробку власних стандартів; забезпечити тісніші взаємозв'язки між підприємствами різних країн. Тобто, міжнародні стандарти фінансової звітності є «універсальною економічною мовою», через яку виражаються економічні цілі, дії, результати.

Варто зазначити, що впровадження та застосування МСФЗ в Україні стикається з такими проблемами:

- певні протиріччя способів ведення обліку національних і міжнародних стандартів;
- керівники підприємств часто не зацікавлені в переході на міжнародні стандарти;
- відсутність прозорості;
- держава не заохочує підприємства до ведення обліку за міжнародними стандартами;
- потреба в залученні спеціалістів і коштів для гармонізації вітчизняних і міжнародних стандартів;
- нестача фахівців у багатьох підприємствах, які мають досвід роботи з МСФЗ.

Для вирішення даних проблем можна запропонувати такі дії:

- збільшити теоретичне та практичне опрацювання матеріалу міжнародних стандартів для студентів економічних спеціальностей;
- створити відділи для консультування підприємців і бухгалтерів щодо застосування МСФЗ на практиці;
- надання пільг тим підприємствам, які ведуть облік за МСФЗ;
- здійснення кваліфікованого перекладу інформаційних джерел і текстів МСФЗ на українську мову;
- переформування програмного забезпечення бухгалтерського обліку відповідно до вимог МСФЗ;
- залучення до ведення обліку за МСФЗ не тільки підприємств, а й бюджетних і кредитних установ;
- тісна комунікація з партнерами інших країн задля запозичення досвіду впровадження МСФЗ;
- залучення коштів у процес трансформації звітності.

Застосування цих порад частково вирішить проблеми із впровадження МСФЗ в Україні.

Отже, в глобалізованій економіці Україні потрібно зміцнювати зв'язки з іншими державами, а вітчизняним підприємствам підвищувати свою конкурентоспроможність на світовому ринку. Задля чіткого та зрозумілого висвітлення інформації у сфері бухгалтерського обліку підприємствами різних країн

застосовують МСФЗ. Україні варто впроваджувати міжнародні стандарти фінансової звітності у різних секторах економіки. Поглиблення використання міжнародних стандартів фінансової звітності в нашій державі стане підґрунтям для її успіху в міжнародному економічному просторі.

Запровадження та застосування МСФЗ в Україні має ряд невирішених проблеми. Чим швидше вони будуть вирішені, тим швидше економіка України досягне процвітання.

Література:

1. Міжнародний документ «Міжнародні стандарти фінансової звітності» від 12 березня 2013 р. № 929-Х.

Дудлів Н.О. (обліково-економічний факультет, ІІ курс)

ГНОСЕОЛОГІЯ КАТЕГОРІЇ ЕКСТЕРНАЛІЇ

Екстерналія, або зовнішній ефект, за визначенням, являє собою вплив, який відчуває третя сторона, тобто суб'єкт, котрий не бере участі в конкретній угоді, а також у виробництві чи споживанні конкретного блага [4]. Зовнішні ефекти, екстерналії (externalities) – це витрати або вигоди від ринкових угод, які не отримали відображення в ціні [3].

Вперше поняття «зовнішній ефект» зустрічається у англійця А. Маршалла у зв'язку з розглядом впливу, який може справити на суб'єктів певної сфери економічної діяльності вступ до даної сфери нової фірми. Потім теорія екстерналій активно розвивалася в напрямі обґрунтування ефективних оподаткування і субсидіювання (А. Пігу) ефективних прав власності (Р. Коуз), контролю за забрудненням навколишнього середовища, політики щодо створення локальних суспільних благ тощо [3]. Сучасний науковець Рональд Коуз висунув теорію про те, що зовнішні ефекти можуть бути інтерналізовані, якщо встановити право власності на ресурси і дозволити вільний обмін цими правами (за умови, що операційні витрати настільки малі, що ними можна знехтувати). Практична придатність цього методу визначається трансакційними витратами, пов'язаними з встановленням прав власності. Найважливіший фактор, що впливає на розмір трансакційних витрат, – кількість економічних суб'єктів, які беруть участь у переговорах. Серед вітчизняних учених вивченню зовнішнього ефекту присвятили свій час Шостак Л.Б., Ткаченко Н.О. та інші. Варто зазначити, що український науковець Олексій Хаб'юк у своїй книзі «Концептуальні основи медіаекономіки» приділив увагу впливу зовнішніх ефектів на медіа-ринки. Це є новим цікавим підходом до вивчення зовнішніх ефектів.

На даний момент поняття «екстерналії» та її суть є дуже важливими для суспільства. Насправді третя сторона може досить залежати від зовнішнього впливу. Третьою стороною може виступати певна юридична чи фізична особа, територія, група людей, або навіть держава.

Зовнішні ефекти можуть бути сприятливими, – у цьому випадку їх називають позитивними екстерналіями, або зовнішніми вигодами. Також можуть бути несприятливими, тоді їх іменують негативними екстерналіями, або зовнішніми витратами [4]. Негативною екстерналією можна назвати забруднення заводом навколишнього середовища. Тоді третьою стороною виступають жителі, які живуть у забрудненому середовищі та отримують шкоду для здоров'я. Сприятливі екстерналії трапляються, коли позитивна вигода присутня як на персональному, так і на соціальному рівнях. Сприятливою екстерналією можуть бути добре освічені студенти, які потім стануть працівниками. Третьою стороною у цьому випадку є компанії, в яких згодом працюватимуть висококваліфіковані працівники.

Зовнішній ефект присутній і в торгівлі. Наприклад, коли компанія укладає договір із постачальником певного товару, то негативну екстерналію відчуває постачальник такого ж або взаємозамінного товару. Але, якщо третя сторона є постачальником комплектуючого товару, то це буде виявом сприятливої екстерналії.

Зараз, безперечно, простежується тенденція до глобалізації. Зовнішній ефект знайшов своє місце і у міжнародних економічних відносинах, особливо в міжнародній торгівлі. Це спостерігається під час різних «шокових» заходів, наприклад, під час вступу країни до Світової організації торгівлі (СОТ). Зі вступом до СОТ перед Україною відкриваються широкі можливості виходу на ринки держав – членів цієї організації, на які припадає понад 90 % світової торгівлі. Інтенсивний експорт продукції металургійної галузі може підняти внутрішні ціни на метал, скоротити попит на нього з боку вітчизняних машинобудівників [4]. Негативну екстерналію у цьому випадку відчуватимуть жителі нашої держави, бо піднялися ціни на метал, а також інші країни, які теж продають продукцію металургійної галузі.

Насправді, прикладів як з позитивними, так і з негативними екстерналіями можна наводити досить багато. Наразі варто сконцентрувати свою увагу на інноваціях в управлінні екстерналіями так, щоб усунути негативний вплив екстерналій на третю сторону, та навпаки збільшити позитивний вплив.

Якщо розглядати негативні екстерналії в торгівлі, то їх усунути досить важко, або ж неможливо: майже завжди буде третя сторона – постачальник, у якого не придбали взаємозамінний товар. Тут тільки можна взяти до уваги певні нюанси міжнародної торгівлі. Уявімо, що постачальником певного продукту є держава, для якої продаж цього продукту є одним із важливих доходів і вкладів у ВВП. Також ця держава ще розвивається та має низький рівень розвитку економіки. Іншим постачальником є достатньо розвинена держава, для якої продаж цього продукту не є достатньо важливим. У цьому випадку, коли світова спільнота країн прагне глобального розвитку економіки, подолати бідність і досягти високого рівня життя у світі, то вона повинна допомогти інвестиціями біднішій країні розвинути свій товар. Також і сама держава, як вагома складова публічного сектору економіки, повинна вкладати кошти в розвиток пріоритетної галузі та продукту. Тоді покупець придбає продукт у постачальника – біднішої кра-

їни. Позитивна екстерналія буде для людей із біднішої країни, бо ВВП збільшиться, буде більше коштів на підвищення рівня життя. Звичайно, для жителів з багатшої країни це буде негативною екстерналією, але вона не буде настільки негативною, як у випадку із бідною країною. Одною з важливих пріоритетів світової спільноти людей є покращання економіки та рівня життя, ці речі неможливо забезпечити без подолання бідності. Варто зазначити, що кількість людей у світі, які живуть в умовах крайньої бідності, зменшується. Вище сказане підтверджуються даними Макса Розер, які ґрунтуються на основі Світового банку та Бургиньйон і Моррісон: у 2000 році 1 651 617 135 людей жили в умовах крайньої бідності, в той час як у 2015 році — 705 549 322 людини [1]. У той же час люди потерпають від бідності та голоду, тобто проблема бідності залишається. Тому для подолання важливих проблем, наприклад поганого стану економіки та бідності, позитивну екстерналію можна ефективно застосовувати.

Вище я згадувала про вплив такої негативної екстерналії, як забруднення навколишнього середовища підприємствами. Не можу не згадати, що третьою стороною тут виступає не тільки населення, що живе неподалік, але інші підприємства, сільське господарство. Очевидно, що негативний вплив також спрямовується і на економіку, якщо такі екстерналії часто трапляються, то негативний вплив вже іде на всю економіку держави. Для того, щоб усунути такий вид негативної екстерналії, повинні бути присутні дії держави. Насправді, держава повинна контролювати та перевіряти, як підприємства проводять виробництво, реалізують свої відходи. Повинні бути чітко закріплені правила та зобов'язання підприємств відносно управління відходами у законодавстві. Підприємства, які зашкодили своїм виробництвом чи утилізацією відходів населенню чи довколишньому середовищу повинні компенсувати свою шкоду в грошовій формі. В Україні існує проблема із забрудненням навколишнього середовища підприємствами, ще багато потрібно здійснити реформ.

Так зараз можна відзначити певні дії, які проводяться в Україні, щодо усунення негативного впливу вищезгаданої екстерналії. В Україні з'явиться спеціальний сайт про стан забруднення довкілля навколо промислових підприємств. У Києві Міністерство екології, департамент екології Львівської облдержадміністрації та благодійна організація «Екологія-Право-Людина» підписали меморандум про співпрацю для створення такої інтегрованої системи. На сайті можна буде знайти будь-який населений пункт чи підприємство і побачити перелік його викидів. Такі сайти вже існують у Польщі та Швеції [6].

Отже, я дослідила поняття «екстерналії» або «зовнішнього ефекту». Розкрила, що є позитивні та негативні екстерналій, навела їхні приклади. Також я показала, що за допомогою інновацій, реформ можна усувати негативні екстерналії, або ж перетворювати їх в позитивні. Безперечно, немає загального алгоритму для усунення негативних екстерналій. У кожному випадку така проблема потребує вагомого дослідження, аналізу та вирішення. Інновації в управлінні екстерналіями є частиною інновацій в управлінні публічним сектором економіки. Тому позитивний результат від управління екстерналіями вносить свій внесок в позитивний розвиток як національної, так і глобальної економіки.

Література:

1. Roser Max, Ortiz-Ospina Esteban.Global Extreme Poverty, March 27, 2017
2. *Усатенко О. В.* Теорія зовнішнього ефекту, як засіб моделювання екологічних проблем // Національний гірничий університет. – Дніпро. – 2 с.
3. http://epi.cc.ua/vneshnie-effektyi.html
4. http://library.nltu.edu.ua/node/1020
5. http://stud.com.ua/13546/ekonomika/zovnishni_efekti
6. http://ua-green.org/v-ukrayini-z-yavitsya-sajt-pro-stan-zabrudnennya-dovkillya-video.html

Євтушенко С.О. (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА СТАЛИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

Податкове навантаження є важливим фіскальним показником, який характеризує ефективність податкової політики, тобто кількісно вимірює сукупний вплив податкових платежів, як на окремих суб'єктів господарювання, так і на економіку країни загалом. Відповідно, високий рівень податкового навантаження призводить до: тінізації економіки, уповільнення темпів зростання валового внутрішнього продукту, відтоку національних капіталів за кордон і стримує ділову активність суб'єктів господарювання. Але й низький рівень податкового тиску може мати негативні наслідки. За недостатнього рівня податкового навантаження державний бюджет недоотримає кошти, тому держава не буде ефективно виконувати покладені на неї функції.

Ось чому, регулювання і оптимізація податкового навантаження залишається актуальним питанням для України.

Метою наукового дослідження є оцінити рівень податкового навантаження в Україні за період 2007–2016 роки та надати рекомендації щодо його оптимізації.

Податкова система України характеризується недосконалістю, нестабільністю податкового законодавства, що призводить до частих змін рівня податкового навантаження. А це є негативним явищем, оскільки показник податкового навантаження в Україні, не надає інформації щодо реального економічного виміру оподаткування, а також навантаження на окремі сфери економіки та групи платників податків.

За даними рис. 1 можна побачити, що загальний рівень податково навантаження є досить мінливим явищем, протягом останній років зафіксовано зміни як у сторону збільшення, так і в сторону зменшення, у середньому за 2007–2016 роки складає 24,14 %. Наслідком коливань податкового навантаження є те, що держава не має чіткої фіскальної політики.

У порівнянні з іншими країнами номінальний рівень податкового навантаження в Україні не більший, ніж у США –- 31,8 %, Німеччині – 39,3 %, проте реальне податкове навантаження, яке враховує ще й віддачу податкової системи, тобто рівень задоволення потреб платників за рахунок податків, є значно більшим. У Швеції наприклад, яка вважається соціально орієнтованою держа-

вою, величина податкового навантаження складає 55 % ВВП, а в Україні, як уже було сказано вище, рівень податково навантаження значно нижчий і становить 22,97–27,31 % протягом 2007–2016 років. Не можна стверджувати, що для шведів податкове навантаження є більшим, ніж для українців, оскільки частка податків, що повертається населенню при перерозподілі доходів бюджету, для громадян Швеції становить близько 85 %, тоді як в нас Україні не перевищує 30–35 % [1]. Тож варто зауважити, що низький рівень податкового навантаження у % до ВВП ще не є гарантом справді низького рівня податкового навантаження.

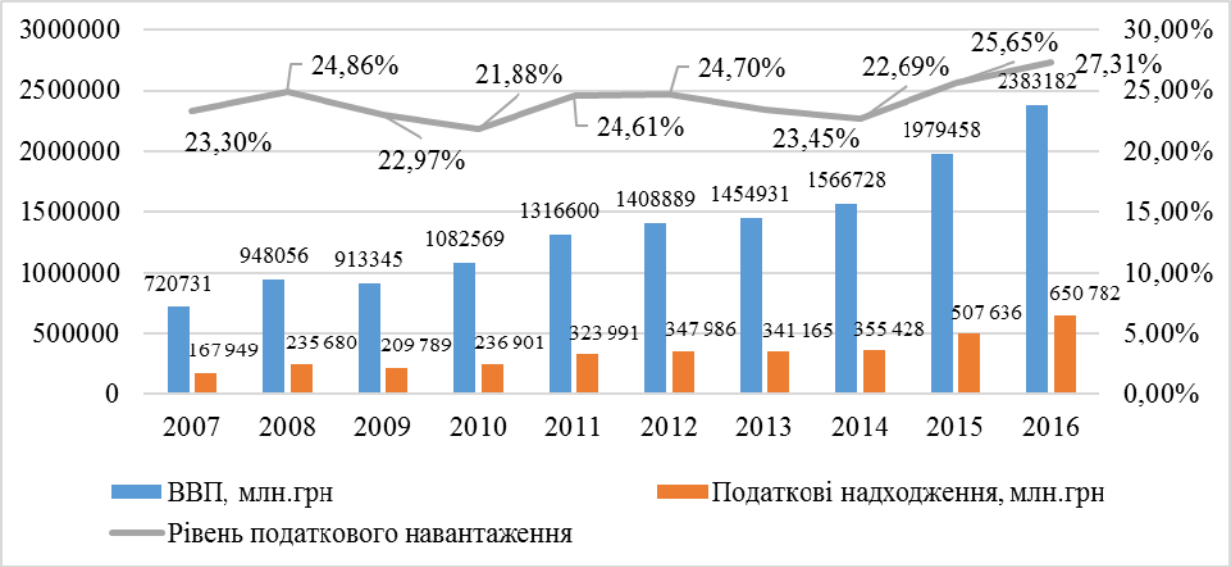


Рис. 1. Показники податкового навантаження в Україні за 2007–2016 роки

Джерело: розраховано за даними [3, 4]

Тому оцінка рівня податкового навантаження в Україні показує, що оподаткування має помірний характер порівняно з ринково розвинутими країнами світу. Однак, питання щодо його пропорційності та рівномірності залишається невирішеним. Помилкою сучасної податкової політики у досягненні оптимального рівня податкового навантаження є те, що на першому місці стоїть зниження податкових ставок.

Підсумовуючи все сказане, відзначимо, що основними рекомендаціями щодо оптимізації податкового навантаження є:

- покращення адміністрування податків за рахунок зменшення часу;
- спрощення подачі податкової звітності;
- вдосконалення систем податкового контролю, які запобігали б ухиленню платниками сплати податкових платежів;
- створення умов для активізації інвестиційних та інноваційних процесів у пріоритетних галузях економіки;
- забезпечити ефективне використання пільг, надавати їх тільки тим підприємствам. які справді їх потребують [3].

Література

1. *Крисоватий А.І.* Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : [монографія] / А.І. Крисоватий, В.А. Валігура. – Тернопіль : Підручник і посібник, 2010. – 248 с.
2. *Червінська О.С.* Аналіз податкового навантаження в Україні та шляхи його оптимізації / О. С. Червінська, О.В. Коваль // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.6. – С. 307–313.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики. – [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua

Євсюков І.С. (ф-т економіки та управління, магістрант)

РОЛЬ СТАНДАРТУ ISO 9000:2015 У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМТСВА

За весь час існування стандартів серії ISO 9000 ведуться обговорення щодо справжньої цінності ISO 9001 та існують абсолютно різні точки зору. Організації, які продовжують ці дебати замість того, щоб діяти, змушені змиритися з перспективою виснаження бізнесу, повільним зростанням, а також з тим, що рано чи пізно стануть менш успішними, ніж організації які стратегічно впроваджують його і не беруть активної участі в дебатах.

Деякі переваги, що відзначаються організаціями, що прийняли цей стандарт – це вищі рівні конкурентоспроможності, продажів і підвищення заробітної плати. Також дані організації відзначили скорочення утворення відходів, підвищення продуктивності праці, поліпшення здатності робітників концентрувати увагу на деталях, а також поліпшення безпеки та охорони праці. Все це доводить, що ISO 9001 пропонує більше ніж переваги від якості. Стандарт повинен розглядатися як інструмент управління бізнесом, який організація може використовувати для збільшення цінності, поліпшення своєї роботи, зниження ризиків і підвищення конкурентоспроможності.

Нова версія стандарту ISO 9001, що вийшла в 2015 році, має значні відмінності від попередньої версії і це вимагає детального розгляду особливостей нової версії даного стандарту.

По-перше, в стандарті термін «продукція» замінений на «товари і послуги». Це робить його зрозумілішим для організацій зі сфери послуг і знімає багато питань щодо того, як він застосовується до сфери послуг.

По-друге, з’являється таке визначення, як «Контекст організації». Що це таке і як його перевіряти? Взагалі, «Контекст організації» і його розуміння – це фактори, які впливають на плани, цілі і стійкість організації. При цьому враховуються такі внутрішні фактори, як цінності, культура, знання і результати діяльності організації. У цьому процесі враховуються також такі зовнішні фактори, як правові, технологічні, конкурентні, ринкові, культурні, соціальні та економічні умови.

Прикладами засобів, якими організація може висловити свої плани, є бачення, місія, політика і цілі. Тому в рамках даного питання перевіряються саме ці документи, які повинні стати основою для створення і впровадження ризик менеджменту організації. Чому саме так, тому що наступним кроком є визначення Зацікавлених сторін і їх ступінь впливу на цей Контекст. Відповідними зацікавленими сторонами є ті, які становлять значний ризик для стійкості організації, якщо їх потреби і очікування не виконуються. Організації визначають, які результати необхідно отримати для цих відповідних зацікавлених сторін, щоб знизити такий ризик.

Третьою особливістю даної версії стандарту є процесний підхід. Процесний підхід може використовуватися для того, щоб надати допомогу в розумінні процесів організації, виходів і входів процесу, а також яким чином процеси взаємодіють один з одним. Без розуміння організаційних процесів дуже важко діагностувати існуючі і можливі проблеми, визначити першопричини цих проблем і застосувати відповідні попереджувальні або коригувальні дії для зменшення ймовірності виникнення проблем або їх повторення. Організаційні процеси повинні додавати цінності як внутрішньо, так і зовні на протязі всього циклу – від отримання вимог споживача і до остаточної поставки. Тобто, за таких умов, стандарт ISO 9001 стає реальним інструментом для управління бізнесом, а не тільки стандартом якості.

Четвертою особливістю нової версії стандарту є ризик менеджмент. Це найпрогресивніший крок, який вирішує відразу кілька завдань. Він стає об'єднуючим інструментом для всіх управлінських стандартів підприємства і всіх інструментів вдосконалення, оскільки, саме ризик менеджмент допомагає боротися з головним злом будь-якого підприємства, будь-якого бізнесу – втратами. Втрати є у всіх сферах життєдіяльності організації – у технології, у виробництві, в екології, в енергетиці, в інформації і т.д. Впроваджуючи ризик менеджмент, ми переводимо управління організацією на використання єдиного інструменту – боротьба з втратами за допомогою ризик менеджменту. Тому необхідно приділяти увагу таким аспектам: яка існує методика ідентифікації ризиків; як ранжуються ідентифіковані ризики; як розробляються заходи щодо роботи з ризиками; які результати цієї роботи; з якою періодичністю переглядаються ризики; який розподіл відповідальності в роботі з ризиками.

Шостою особливістю нової версії стандарту є об'єднання понять «документація» та «записи» в «документована інформація» і відсутність чітко вираженої вимоги до обов'язкової документації. У новій версії немає вимоги до наявності обов'язкових процедур, як це було в попередній версії. Однак необхідно звертати увагу на слова «має бути» і «слід». Якщо ми стикаємося з першим словосполученням, то дана інформація повинна бути задокументована. При другому варіанті, вимога стандарту є рекомендаційною.

Сьомий важливий аспект нової версії стандарту – це зміни терміну «відповідальність керівництва» в «Лідерство» і відсутність вираженої вимоги про необхідність Уповноваженого. Вище керівництво несе відповідальність за досягнення поставлених цілей і завдань, проте може призначити Уповноваженого

представника, однак це не є обов'язковою вимогою, а лежить у сфері повноважень вищого керівництва.

Використання ISO 9001 як інструменту управління бізнесом неодмінно приведе до успіху. Даний стандарт має на меті переформатувати знання про те що він є лише системою менеджменту якості, а скоріше стандартом системи управління бізнесом.

Література:

1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТАНДАРТ ISO 9001, ПЯТАЯ РЕДАКЦИЯ 2015-09-15. – 38 с.
2. Selection and use of the ISO 9000 family of standards, ISO
3. ISO/TR 10017, Guidance on statistical techniques for ISO 9001:2000

Єгоров О. Ю. (ф-т маркетингу, 4 курс)

ПРОБЛЕМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Проблема реструктуризації підприємств як на рівні держави, так і на рівні підприємства відіграє важливе значення в процесі реформування нової економіки України. Це питання є дуже актуальним для великих підприємств на території країни, оскільки ще за радянських часів їх була переважна більшість. Причиною такого становища було те, що малий бізнес державою не підтримувався. Сьогодні частина великих українських підприємств з минулого століття знаходяться у напівзруйнованому стані, частина яких працює за старою моделлю. Однак, деяку частку було все ж таки відновлено та реорганізовано відповідно до сучасних стандартів (наприклад, Фабрика «Рошен» у Києві, у минулому – ім. Карла Маркса).

Початком реструктуризаційних процесів в Україні можна вважати приватизацію великих державних підприємств, що проводилася в умовах нестабільної економіки [1]. Нові суб'єкти господарювання виявилися не готовими працювати в сучасних ринкових умовах: неефективний внутрішній механізм і структура господарювання не дозволяли протистояти конкуренції з боку іноземних підприємств, підвищувати рівень доходності діяльності і вирішувати проблему виживання. Крім того, після приватизації підприємці отримували нерентабельне підприємство з застарілим, зношеним обладнанням, що потребувало заміни. Також, держава отримавши кошти від продажу підприємств, використовувала їх не на розвиток та перебудову економіки країни, а в найліпшому варіанті на покриття дефіциту бюджету. За таких умов, гостро постала проблема про зміну організаційної структури, виробництва, збутової та інших систем на новоприватизованих підприємствах. Та через брак досвіду, небажання прямувати шляхом сучасного розвитку, недостатність фінансування та слабку підтримку з боку держави на більшості об'єктів глобальні позитивні зрушення так і не відбулися.

Підприємства, які все ж таки наважилися перебудувати свою структуру в українських економічних реаліях, повинні вирішувати такі проблеми [2, 3]:

- визначати оптимальний розмір підприємства;
- вирішувати питання децентралізації;
- визначати строки надання допомоги новому підприємству для підвищення ефективності його роботи;
- поповнювати дефіцит керівників нових підприємств;
- навчати менеджерів нових підприємств і співробітників, що обслуговують нові структури;
- згладжувати негативне ставлення працівників до процесу розділення підприємства;
- послабляти відцентровані тенденції, що виникають у ході реструктуризації;
- зупиняти можливе погіршення взаємостосунків між співробітниками, що відділяються, і тими, що залишаються в материнській компанії;
- оцінювати вартість власності, що передається новому підприємству, за відсутності ринкових цін і спотвореної вартості в офіційному обліку;
- шукати інвестиції на реструктуризацію.

Через усі перераховані проблеми і складнощі їх вирішення, стан більшості вітчизняних великих підприємств сьогодні є незадовільним. На нашу думку, така тенденція і далі матиме місце, доки питання реструктуризації не буде проводитись і регулюватись державою. З огляду на досвід розвинених країн, за рахунок державної підтримки повинні створюватись найсприятливіші і економічні та пільгові умови для спрощення процедури реструктуризації. І чим швидше держава почне регулювати це питання – тим швидше буде поліпшуватись стан економіки країни, адже саме великі підприємства створюють вагому частину ВВП країни, і недоотриманий прибуток підприємства через його не конкурентоспроможність – це відсутність належного обсягу податків у державній скарбниці, нестача нових робочих місць і падіння України в міжнародному рейтингу.

Література:

1. *Бугайов Р. В.* «Проблеми та можливі перспективи реструктуризації підприємств в Україні» http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/10_82860.doc.htm
2. *Нізалов Д.* Управління процесом реструктуризації промислових підприємств України / Матеріали досліджень переможців всеукраїнського конкурсу «Економічні реформи в Україні: позиція молоді». Під ред. Ющенко В.А. — К.: Козаки, 1999. — С. 109—121.
3. Адаптация организационной структуры предприятия к рыночным условиям / Информационно+методический материал МОТ. — 45 с.
4. *Юшачков И. А.* Реструктуризация предприятия как инструмент развития бизнеса // Studium. – 2009. – №2(11) – Електронний ресурс. – Режим доступу. – http://www.sarki.ru/studium.htm.
5. *Голобоков С.* Реорганизация фирм и промышленная политика в странах с переходной экономикой // Проблема теории и практики управления. – 2008. – №6. – С. 26–32.
6. *Брусніцин Д.Є.* Зарубіжний і вітчизняний досвід розвитку процесів реструктуризації: теоретичні й прикладні аспекти // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 4. – С. 40–44.

Єгорова Ю. А. (ф-т міжнародної економіки, магістрант)

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦИФРОВИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Сучасний розвиток світової економіки характеризується появою нових тенденцій і процесів, які обумовлюють суттєві зрушення, як в економіці окремих країн, так і у світовому господарстві в цілому. Найглибше та найяскравіше дані зміни відбуваються у фінансовій сфері, зокрема у ринку фінансових послуг, який є однією з найважливіших складових економіки будь-якої країни світу.

В історії розвитку цивілізації, як відомо, уже відбулося кілька інформаційних революцій, наслідком яких була зміна суспільних відносин завдяки кардинальним змінам у сфері обробки інформації (рис. 1).

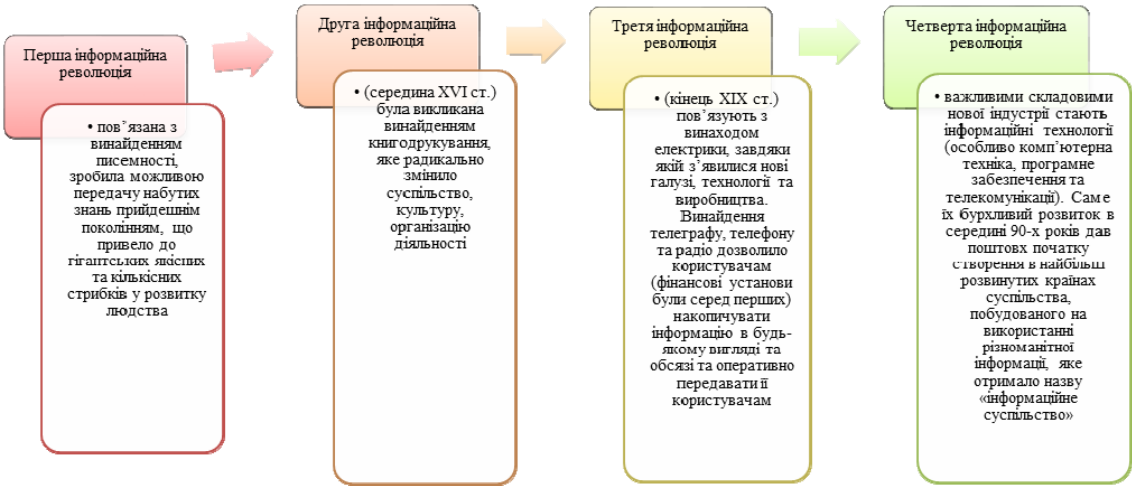


Рис. 1. Інформаційні революції у сфері обробки інформації

Джерело: розроблено автором за даними [1].

Аналітичний огляд наукових публікацій дозволяє дійти висновку, що більшість західних науковців і аналітиків не дають чіткого розмежування між поняттями «цифрова економіка», «інформаційна економіка», «інтернет-економіка», «онлайн-економіка» та іншими варіаціями і часто вживають їх як синоніми.

Є три ключові чинники, які будуть спільно формувати наріжні камені розвитку фінансової інфраструктури національних та світової економічних систем – це інновації, прозорість і широкий доступ (табл. 1).

Серед перелічених у табл. 1 драйверів розвитку варто звернути увагу на широкий доступ. Так, у 2013 р. 2,5 млрд дорослих людей працездатного віку в усьому світі не мали доступу навіть до традиційних фінансових послуг, що надаються банківськими й небанківськими фінансовими установами, зокрема онлайн-банкінгу. У зв'язку з цим завданням будь-якої держави є усунення дискримінації та забезпечення загальнодоступності банківських і платіжних сервісів. Як уже зазначалося, прозорість фінансових сервісів збільшує довіру користувачів, а додатки, що сприяють виявленню всіх складових фінансових послуг, користуються широким попитом (наприклад, моніторингова система «*BillGuard*»).

Таблиця 1

ОСНОВНІ ДРАЙВЕРИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ СЕРВІСІВ ДЛЯ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Драйвер розвитку	Опис впливу та завдання
Інновації	Точка конвергенції між консервативними фінансовими системами та інноваціями у фінансовому секторі стимулюватиме розвиток таких типів бізнес-моделей, що сприятимуть подальшому процвітанню цифрових фінансів. Викликом для національної економіки при цьому буде створення сприятливого режиму регулювання та стандартів відповідності, які не пригнічуватимуть розвиток, особливо в сегментах, де це питання особливо актуальне (найбідніші регіони й групи населення)
Широкий доступ	Доступні фінанси є ключовим драйвером подальшого стійкого глобального суспільства зі справедливим розподілом і доступом до ресурсів, добробуту, обміну вартістю та відповідністю фінансових послуг
Прозорість	Прозорість збільшує довіру до всіх процесів і пропускну здатність операційних потоків. Головні фактори — доступність і безпека. Для цього потрібний вищий рівень міжнародного співробітництва й ініціатив щодо стандартизації процедур і збалансованого регулювання цифрових платежів і грошових переказів, а також вирішення технологічних питань, що виникають у зв'язку з цим. Окрім того, актуальними є моніторинг регуляторної системи й реформи задля ефективного захисту інтересів споживачів та інвесторів, особливо в сегментах малого й середнього бізнесу, котрі надто чутливі до надмірного регуляторного тиску

Джерело: складено на основі аналізу праці: Eagar M. Designing the future of our money [2]

Формування нових елементів фінансової інфраструктури цифрової економіки сприяє розбудові інформаційного суспільства та цифрової економіки. Головними елементами цифрового ринку фінансових послуг є: цифрові гаманці і засоби заощадження, *Cash-in/Cash-out* послуги, *NFS* технології, *B2C, G2C, C2G*, інвестиційні продукти, цінні папери та брокерські послуги, мікрофінансування та інші. Розвиток цифрової економіки стимулює появу нових бізнес-моделей і фінансових систем, структурні зміни у фінансовій інфраструктурі глобального ринку: створення віртуальних банків, фінансово-технічних компаній, започаткування нових платформ залучення інвестицій через Інтернет тощо [3].

Однією із нагальних проблем, яка є досить важливим детермінантом розвитку цифрових фінансових послуг в Україні, є підвищення фінансової грамотності населення та створення надійної системи захисту користувачів фінансовими послугами. Планомірне впровадження змін у нормативній базі, інформування населення та учасників платіжного ринку, сприяння розвитку інноваційних фінансових інструментів – це комплексний підхід до поширення ідеї *Cashless economy*.

Література:

1. *Юрчук Г.В.* Особливості еволюції ринку фінансових послуг та їх надання в умовах розвитку інформаційного суспільства / Г.В. Юрчук // Вісник Української академії банківської справи. – 2001. – № 2(11). – С. 57–64.
2. Eagar M. Designing the future of our money / M. Eagar [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://digifi n.org/digital-fi nance-the-next-fi ve-years/
3. *Циганов С. А.* Розвиток інноваційної інфраструктури глобального ринку платіжних послуг / С. А. Циганов, В. В. Апалькова // Фінанси України. – 2016. – № 2– С. 99–110.

Єрмак Д.М. (ФЕтаУ, 2 курс)

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах особливого значення набуває інтелектуальний потенціал персоналу підприємства, який входить у структуру трудового потенціалу підприємства, адже він має важливе економічне значення, оскільки незалежно від того, який матеріально-технічний базис лежить в основі виробництва, нарощування продуктивної сили людської діяльності завжди було, є і буде визначальним фактором зростання економічної ефективності в умовах відносно незмінних технологічних процесів і інтелектуалізації бізнесу. Для піднесення економічного зростання передусім потрібно використовувати мотивацію праці персоналу в процесі формування інтелектуального потенціалу компанії, адже результативно управляти виробничим потенціалом можна лише за наявності освічених, висококваліфікованих і мобільних працівників.

У сучасному менеджменті все більшого значення набувають мотивація праці персоналу для формування інтелектуального потенціалу підприємства і дослідження, присвячені цій темі, є актуальними.

Метою даної роботи є визначення ролі мотивації персоналу у процесі формування інтелектуального потенціалу підприємства.

Однією з провідних функцій управління є мотивація, оскільки досягнення основної мети залежить від злагодженості роботи та зацікавленості працівників у досягненні цілей. Кожному керівнику потрібно намагатися переконати працівників працювати краще, мотивувати їх до активної діяльності та підтримувати їх зацікавленість у праці. Важливо також, щоб працівник досягав цілей на підприємстві добровільно та креативно.

«Мотивація, за визначенням Н. Дряхлова, – це спонукання персоналу до активної діяльності, процес свідомого вибору певної лінії поведінки, яка ґрунтується на внутрішніх і зовнішніх факторах або, іншими словами, на мотивах і стимулах» [1].

Стимули – це блага, які можуть задовольнити потреби людини при спонуканні до дії [2]. Стимулами на підприємствах можуть бути такі фактори: подяка, винагорода, просування по службі, почуття обов’язку, відповідальність, благородство, чесність, прагнення до самовираження тощо.

Відмінність стимулів від мотивів полягає в тому, що стимули характеризують певні блага, які стимулюють трудову діяльність, а мотиви — прагнення людини отримати ці блага.

Одна з найважливіших видів мотивації на підприємстві – матеріальна, до якої відносять премії, надбавки, пільгове харчування, пільгове користування житлом, доплата за стаж, оплата навчання і стажування, путівки тощо.

Мотивація для розвитку інтелектуальної складової трудового потенціалу має певну важливість, адже така праця передбачає прояв різних здібностей і рис ха-

рактеру людини: від творчості, самостійності, ініціативності, індивідуальності, зацікавленості бути корисним і визнаним.

Зацікавленість бути корисним і визнаним стимулює також нематеріальна мотивація. До нематеріальних стимулів відносяться: просування по службі, гнучкий графік роботи, соціальна захищеність, участь в управлінні, позитивні взаємовідносини в колективі, дошка пошани, присвоєння почесних звань і навіть звичайна похвала керівника.

Основний ефект у формуванні інтелектуального потенціалу досягається за допомогою нематеріальних стимулів.

Інтелектуальний потенціал персоналу є одним з основних джерел економічного зростання і розвитку підприємства. Однак у даний час він, на думку ряду фахівців, використовується не більше ніж на 10–15 %. Отже, рівень використання найефективнішого ресурсу є дуже низьким. Необхідно прагнути до збільшення цього показника, використовуючи всі можливі інструменти сучасного управління. Найбільшою мірою для підприємства важливий реалізований інтелектуальний потенціал персоналу. Інтелектуальний потенціал усього підприємства є сукупністю взаємодіючих індивідуальних інтелектуальних потенціалів його окремих працівників. Тому ми пропонуємо визначити структуру інтелектуального потенціалу людини. Можна сказати, що структура інтелектуального потенціалу людини багато в чому повторює структуру трудового потенціалу людини [3].

Управління інтелектуальним потенціалом є одним з головних завдань менеджменту для успішного розвитку підприємства, оптимізації його основних аспектів господарської діяльності [4].

Особливу роль в ефективному розвитку інтелектуального потенціалу у працівників підприємства відіграє мотиваційна система. При цьому, важливе значення має кваліфікація і знання фахівців, тому доцільним є вкладення в формування та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства. Без висококваліфікованого персоналу жодне підприємство не зможе досягнути поставлених цілей. Людина є найважливішим елементом виробничого процесу на підприємстві.

Література:

1. *Дряхлов Н., Куприянов Е.* Система мотивации персонала в Западной Европе и США Н.Дряхлов. Е.Куприянов // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 2. – С. 83–88.

2. Стимули, стимулювання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elkniga.info/book_203_glava_25_5.3_Stimuli,_stimuljuvannja.html

3. *Черненко В.* Інноваційна праця та мотиваційні основи її розвитку// Україна: аспекти праці. – 2015. – №6. – С. 30–34.

4. Інтелектуальний потенціал як аспект підвищення ефективності управління на підприємстві. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_SNP_2016/Economics/10_208777.doc.htm

Жарова О. В. (ФМЕіМ, 2 курс)

ЕКОНОМЕТРИЧНА МОДЕЛЬ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ОБСЯГУ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ І ВВП УКРАЇНИ

ВВП країни – це один із найважливіших показників розвитку економіки, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць у сфері матеріального і нематеріального виробництва. ВВП змінюється під впливом багатьох чинників, починаючи від обсягу робочої сили, завершуючи соціально-економічною та політичною ситуацією в країні.

Розгляд у нашій роботі впливу саме прямих іноземних інвестицій, кількості населення працездатного віку та курсу обміну валют на ВВП України спричинений важливістю даних факторів для розвитку країни та для прийняття рішень при формуванні стратегії державного розвитку.

Очевидно, що чим більше людей працює в будь-якому секторі економіки, тим вище обсяги ВВП. Залучення іноземного капіталу теж має стимулювати економіку до розвитку, а ВВП – до зростання. Валютний курс також значно впливає на розмір ВВП країни, адже для співставлення його обсягу з обсягами ВВП країн-сусідів, потрібно переховувати ВВП України саме в міжнародній валюті.

Але такий зв'язок між ВВП України і факторами, які на нього впливають здається очевидним лише на перший погляд. Так само можна стверджувати, що його не існує. Оскільки економісти завжди спираються на розрахунки, то, щоб стверджувати, що зв'язок між даними показниками дійсно існує, ми провели дослідження, в ході якого вияснили, що достовірність отриманої економетричної моделі становить майже 90 %.

-0,500132	-6,872227	0,1577	2146,823
0,1959674	1,1239437	0,044295	23,56922
0,8978134	1,7015546	#Н/Д	#Н/Д
35,14406	12	#Н/Д	#Н/Д
305,25654	34,743458	#Н/Д	#Н/Д
tb_3	tb_2	tb_1	tb_0
2,5521	6,1144	3,5602	91,0859

Мультиколінеарність перевіряли за алгоритмом Фарарра-Глобера, її не виявлено.

Гетероскедастичність перевіряли за тестом Глейзера. Виявлено залежність залишків моделі та оберненого X_2.

Отже, зв'язок між ВВП України та розміром прямих іноземних інвестицій, кількістю населення працездатного віку та курсом обміну валют є істотним.

$$\hat{Y}_i = 0{,}1577x_1 - 6{,}8722x_2 - 0{,}5001x_3 + e_i\,.$$

Наша модель показує, що:

- 1 долар прямих іноземних інвестицій призводить до росту ВВП на 15 центів.

- Далі ми маємо число з мінусом через те, що кількість населення працездатного віку в України з кожним роком скорочується. Зменшення населення працездатного віку на 1млн осіб призводить до падіння ВВП України на 6,8 млрд доларів США.
- Ріст обмінного курсу на 1 гривну за долар США призводить до зменшення ВПП на півмільярда доларів.

Наше дослідження доводить, що вплив попередньо зазначених чинників є вагомим, а тому вони мають враховуватися при формуванні державної стратегії розвитку. Адже обсяги ВВП безпосередньо впливають на міжнародну позицію країни, а також на рівень добробуту в країні.

Література:

1. Економіко-математичне моделювання [Електронний ресурс] : навч. посіб. / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний, О. Д. Шарапов, П. І. Верченко [та ін.] ; за заг. ред. В. В. Вітлінського; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". – Електрон. текстові дані. – К. : КНЕУ, 2008. – 536 с.
2. Економетрія [Електронний ресурс] : підручник / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк ; М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т. – 3-тє вид., переробл. і допов. – Електрон. текстові дані. – К. : КНЕУ, 2004. – 520 с.
3. Економетрія [Електронний ресурс] : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко ; М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т. – Електрон. текстові дані. – К. : КНЕУ, 2001. – 192 с.
4. Державна служба статистики України – ukrstat.gov.ua
5. William Sharpe, Fundamentals of Investments. Prentice-Hall, 1989.

Жижка А. А. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

GEP-МЕНЕДЖМЕНТ В ОЦІНЦІ РИЗИКУ ЗМІНИ ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ БАНКУ

На сучасному етапі розвитку банківської системи України одним із пріоритетних завдань є забезпечення стабільного функціонування і розвитку банків і банківської системи загалом. Проте, у кожний конкретний період розвитку економіки банки зустрічаються з доволі різними ризиковими факторами, які визначають ймовірність можливого відхилення від мети, заради досягнення якої, власне, й здійснювалося їхнє функціонування. Однак, як свідчить практика, в умовах високої волатильності фінансових ринків найзначимішим серед усіх вірогідних видів ризику набув ризик зміни процентних ставок [2]. Цей ризик виступає для банку як особливий об’єкт аналізу й управління, оскільки чистий процентний дохід банку залежить від ефективності управління таким ризиком. Також процентний ризик вважається одним із основних внутрішніх ризиків, які виникають безпосередньо у зв’язку з діяльністю конкретного банку [2]. Це пов’язано з тим, що динаміку процентних ставок складно прогнозувати, їм властива мінливість, тому зростаючий процентний ризик перетворюється на головне джерело банківського ризику взагалі. Процентні ризики справляють суттєвий

вплив на банківську діяльність у сучасних умовах, тому дослідження питань з управління процентним ризиком набуває особливого значення, що зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення подальших досліджень.

В міжнародній практиці для управління процентним ризиком можуть використовуватися: як методи структурного балансування, такі як геп-менеджмент, так і інноваційні інструменти, зокрема процентні деривативи [1]. Однак в Україні ринок деривативів тільки починає формуватися, тому для вітчизняних реалів є доцільним застосування саме методів структурного балансування.

Для вітчизняних банків найдоступнішим і найпростішим методом управління процентним ризиком є GAP-менеджмент, що ґрунтується на виокремленні чутливих і нечутливих до змін відсоткових ставок активів і пасивів банку [1]. Основна мета GAP-менеджменту полягає в тому, що величина та вид GAP (геп додатний або від'ємний) мають відповідати прогнозам зміни відсоткових ставок і впливати на розмір відсоткової маржі банку. Необхідною умовою управління гепом є наявність надійного прогнозу (або можливість зробити такий прогноз) та передбачуваність економічної ситуації.

Можливості практичного застосування GAP-менеджменту для прогнозування впливу процентного ризику на прибуток банку розглянемо на прикладі ПАТ «Укрсоцбанку» [4]. Проаналізуємо зміну величини прибутку ПАТ «Укрсоцбанку» за 2017 рік у разі зниження чи підвищення відсоткових ставок у відповідний період (табл. 1).

Таблиця 1

АКТИВИ І ПАСИВИ БАНКУ, ТИС. ГРН

Показник	До 7 днів	8-30 днів	1-3 міс.	4-6 міс.	7-9 міс.	10-12 міс.
Активи, чутливі до зміни процентної ставки	3 003 578	2 664 568	809 960	1 260 050	996 579	1 261 578
Пасиви, чутливі до зміни процентної ставки	589 080	3 310 777	3 787 340	3 431 984	3 539 259	1 288 535
GAP(t)	2 414 498	-646 208	-2 977 380	-2 171 935	-2 542 680	-26 958
KGAP (T)	3 181 445	2 535 237	-442 143	-2 614 078	-5 156 758	-5 183 716
Індекс відсоткового ризику, %	8,4	6,7	1,2	6,9	13,6	13,7

Якщо протягом місяця прогнозується зниження процентних ставок на два пункти, то це призведе до скорочення прибутку банку на:

АМ = — 0,02*2 535 237 = — 50 705 тис. грн.

Проте у тому разі, якщо тенденція до зниження ставок спостерігатиметься і надалі протягом року, то в підсумку банк отримає прибуток у розмірі:

АМ= — 0,02*(-442 143 + (-2 614 078) + (-5 156 758) + (-5 183 716)) = 267 934 тис. грн.

І навпаки, якщо в період до одного місяця процентні ставки зростуть на два пункти, то банк отримає прибуток у розмірі 50 705 тис. грн. Однак якщо така тенденція буде такою ж до кінця року, то збитки банку становитимуть — 267 934 тис. грн.

З моделі GAP-менеджменту випливає, що величина змін у показниках прибутковості банку залежить як від темпів зміни процентних ставок, так і від величини гепу, яку банк може регулювати на власний розсуд. Очевидно, що з цих двох чинників точно виміряти можна лише внутрішній, тобто геп, тоді як зовнішній (ставки) можна тільки прогнозувати з певним рівнем імовірності.

Одним з основних напрямів удосконалення інструментарію аналізу гепу є використання імітаційного моделювання та обчислювальної техніки. Застосування сучасних програмних продуктів у процесі аналізу кумулятивного гепу та контролю за рівнем процентного ризику дають змогу точніше добирати та зменшувати тривалість часових інтервалів, одержувати точніші розрахунки та прогнозувати діяльність банку [3]. За допомогою імітаційних моделей оцінюють та аналізують альтернативні сценарії управління прибутком та ризиком.

Імітаційний аналіз різних сценаріїв забезпечує вибір найприйнятнішого для банку варіанта, оцінку ймовірності настання найгіршої ситуації та дає змогу розробити адекватний план дій.

У процесі імітаційного моделювання банки можуть розробляти власні моделі, які найточніше враховують специфіку їхньої діяльності, або користуватися вже створеними.

Таким чином, метод гепу дозволяє банкові контролювати процентний ризик у зафіксованому часовому інтервалі, а також оцінювати можливі зміни маржі банку.

Література:

1. *Примостка Л. О.* Фінансовий менеджмент банку : підруч. / Л. О. Примостка. — [2-ге вид., доп. і перероб.]. — К. : КНЕУ, 2004. — 468 с.
2. Банківський менеджмент: Підручник /З а ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенка. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
3. *Томашевський В.М.* Моделювання систем: Підручник / В.М. Томашевський – К.: Видавнича група ВНУ, 2005. – 351 с.
4. Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства Комерційний банк «Укрсоцбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrsotsbank.com/
5. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua

Журба В.О., Ковальова В.В. (фінансово-економічний факультет, 4 курс)

ПОДАТКИ НА СПОЖИВАННЯ: ПДВ ЧИ ПОДАТОК З ПРОДАЖІВ

Формування ефективно працюючої податкової системи вимагає знань не лише історії її розвитку і основоположних теоретичних основ оподаткування, але і скрупульозного аналізу і осмислення стану і розвитку податкових систем зарубіжних країн. Саме тому аналізувати ПДВ слід не тільки в межах України, а й в межах інших країн, деякі з яких замінили податок на додану вартість податком з продажу.

Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, який є часткою новоствореної вартості, входить до ціни реалізації товарів і сплачується споживачем до державного бюджету на кожному етапі виробництва товарів.

Податок з продажу – непрямий податок (податок на споживання), що стягується у точці продажу товарів або послуг. На відміну від податку з обороту, стягується лише у так званій точці продажу. Як правило, податок з продажів розраховується як певна у відсотках частка від вартості реалізованого товару (послуги). При цьому податковим законодавством частину товарів і послуг може бути звільнена від оподаткування. Податок з продажу діє в таких країнах світу, як США, Японія тощо.

ПДВ є одним із найпоширеніших податків у світі. Однак, не дивлячись на це, ПДВ також має свої проблеми:

1) перш за все, ставка ПДВ в Україні складає 20 %, не дивлячись на те, що вже давно багато вчених намагалися донести думку стосовно зменшення ставки хоча б до 15 %. Втрати бюджету від зниження ставок ПДВ пропонується покрити скороченням пільг зі сплати податку та запровадженням мораторію на надання нових пільг, а також вилученням пільг, які не мають соціальної направленості і надані за галузевою ознакою [4]. Встановлення ставки податку на додану вартість на рівні 15 % відповідатиме вимогам гармонізації податкового законодавства, які висуваються шостою директивою ЄС.

Крім того, варто відмітити, що в Україні єдина ставка ПДВ, а в країнах ЄС – диференційована. Диференційована ставка — це ставка податку з одиниці об’єкта оподаткування, що встановлюється диференційовано за видами платників і характеристиками об’єкта оподаткування. Встановлення єдиних або диференційованих ставок має на меті створення однакових або різних умов оподаткування для платників відповідних податків;

2) під час оцінки фіскального потенціалу ПДВ було встановлено, що фіскальна ефективність ПДВ прямо залежить від рівня використання пільгового оподаткування, якості податкового адміністрування та реалізації заходів, направлених на недопущення використання схем ухилення від сплати податку. Аналіз використання пільг в Україні надав можливість зробити висновок про неефективність застосованого механізму регулювання споживчого попиту та відсутність адресності в наданні пільг соціального призначення, які формують більше 80 % загального показника бюджетних втрат.

Податок на продаж також має низку загальновизнаних негативних рис:

1) зниження конкурентоздатності вітчизняного виробництва;
2) специфічні перешкоди для експортного сектору;
3) звуження можливостей для інвестицій;
4) додаткові стимули для уникнення сплати податків;
5) висока ймовірність подальшого викривлення податкової бази;
6) повернення заборгованості з відшкодування ПДВ;
7) ускладнення бюджетного прогнозування та контролю над збором доходів.

Найдеструктивнішою негативною рисою є шкідливий вплив на вітчизняний приватний сектор, і, зокрема, на його міжнародну конкурентоспроможність.

Однак податок на продаж не лише створює перешкоди для розвитку приватного сектора, але і має негативні макроекономічні та соціальні наслідки.

Податок на додану вартість та податок на продаж обидва мають свої позитивні та негативні риси. Однак, якщо їх порівнювати, ПДВ має значно менше проблем. Однак, так як недоліки усе одно присутні, то на нашу думку, доцільним було б дотриматися декількох пропозицій:

⇨ слід зменшити ставку ПДВ з 20 % до 15 %. При цьому слід скоротити пільги зі сплати податку. Податок слід зменшити на товари першої необхідності, тобто їжу. При цьому ставку на ліки бажано встановити на рівні 7 %. Нескладно порахувати, що нині з мінімальної заробітної плати (3200 грн) реально залишається приблизно 2060 грн на проживання: прямі податки (19,5 %) – 624 грн, непрямий податок (ПДВ – 20 %) = 515,20 грн, отже залишається 3200 – 624 – 515,20 = 2060,80 грн. Тому слід мати не високу ставку оподаткування, а адекватний прозорий механізм оподаткування;

⇨ доопрацювання механізму функціонування системи електронного адміністрування.

При дотриманні хоча б цих пропозицій, можна буде спростити адміністрування ПДВ і збільшити надходження до бюджету, так як не дивлячись на зменшену ставку, буде більше сплат, так як частина бізнесу вийде з тіньової економіки. Слід пам'ятати, що наша країна обрала курс на вступ до Європейського Союзу і необхідно не просто чекати, коли це станеться, а вдосконалювати економіку вже зараз.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-17, поточна редакція – Редакція від 01.04.2017. Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

2. Трансформація фіскальної політики України в умовах євроінтеграції: збірник наукових праць за матеріалами VIII науково-практичної інтернет-конференції, 1–15 грудня 2016 р. Ірпінь, 2016. 312 с.

3. *Наталя Володимирівна Філіппова*. Напрями гармонізації ставки ПДВ в Україні в контексті міжнародних торговельних відносин // Экономика промышленности. – 2016. – №2 (74). – URL: http://cyberleninka.ru/article/n/napryami-garmonizatsiyi-stavki-pdv-v-ukrayini-v-konteksti-mizhnarodnih-torgovelnih-vidnosin

4. *Шевченко С.О.* ПДВ: проблеми справляння та шляхи їх вирішення / С.О. Шевченко // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – №11. –2014. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3513

Заїка М.В. (ф-т маркетингу, ІІІ курс)

МАРКЕТИНГ У СПОРТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Маркетинг у спорті – це своєрідною асиміляцією класичного маркетингу, метою якого є просування продуктів і послуг на ринку, та специфічних принципів підприємницької діяльності у спорті, метою якої є створення рентабельного видовища.

При введенні в спортивний маркетинг неминуче включається поняття маркетинг-міксу, в якому повинен існувати спортивний продукт як його невід'ємна частина.

Маркетинг-мікс визначається як комбінація елементів, або інструментів маркетингу, під популярною назвою «4Р». У футболі він має такий вигляд:

- Product (товар) – футбольна подія;
- Price (ціна) – цінова політика футбольного клубу;
- Place (місце) – розподільча політика футбольного клубу;
- Promotion (просування) – комунікаційна політика футбольного клубу.

Саме на комунікаційну політику звертають увагу маркетологи.

В Україні спортивним маркетингом займається така компанія, як «ФФУ Маркетинг», що було створено за ініціативою Федерації футболу України у 2016 році. Головне завдання ФФУ Маркетинг — реалізація і розвиток проектів Федерації футболу України з перспективою отримання максимального прибутку.

Діяльність «ФФУ маркетинг» на рівні країни:

- створення збірної футбольних вболівальників;
- проведення маркетингових конференцій, як, наприклад, Спортивний маркетинг 2.0 та Маркетингова конференція УЄФА;
- співпраця з іноземними спеціалістами з маркетингу (виставка футбольного маркетингу в Манчестері);
- проведення міжнародних змагань (Євро-2012, ЛЧ-2018);
- негативне:
- відсутність відкритої інформації в мережі Інтернет або ж неточність даних;
- відсутність єдиних телевізійних прав на трансляцію матчів;
- відсутність єдиної стратегії для всіх клубів;
- ніякої роботи із популяризацією ДЮСШ;
- відсутній рівномірний розподіл коштів для підтримки всіх клубів у «бойовому» стані.

Виходячи із проведеного аналізу я хочу надати такі рекомендації:

I. підготовка кваліфікованих спеціалістів із спортивного маркетингу;

II. правильна трансферна політика. Тут варто взяти до уваги досвід Бельгії та Нідерландів;

III.робота з вболівальниками. Найкращий приклад – Німеччина та Іспанія, де футбольний матч ледь не національне свято, а вболівальники – це сім'я футбольного клубу;

IV. робота зі спонсорами – Італія. Зйомки футболістів у рекламах спонсорів збірної, клубів – Іспанія, Англія;

V. робота з популяризації спорту серед молоді (довгострокова перспектива). Тут варто звернути увагу на досвід Бельгії та Нідерландів. Варто також зазначити і про інші способи популяризації, такі як фільми та серіали (США, Росія);

VI. «центральний маркетинг» телевізійних прав. Це дозволить за рахунок перерозподілу доходів, одержуваних УЄФА та ФФУ від продажу телевізійних прав на трансляцію матчів євротурнірів, компенсувати економічно слабким

клубам і національним федераціям втрати від витоку талановитої футбольної молоді в сильні закордонні клуби;

VII. побудова єдиного футбольного центру на кошти з міжнародних змагань (Бельгія-2000), і звернення до університетів та інститутів для розробки програм

Література:

1. *Аронов Г. З.* Основы маркетинга в сфере услуг физической культуры / Аронов Г. З. // Ученые записки университета имени П. Ф. Лесгафта. – 2012. – № 10 (92). – С. 20–24.
2. *Галкин В*. Маркетинг в спорте [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vadim-galkin.ru/sport-2/sport/marketing/
3. *Золотарьов В. С*. Спортивний маркетинг як прогресивна технологія просування / В. С. Золотарьов,Н. П. Скригун // Aktualne problemy nowoczesnych nauk – 2010 : Materialy VI miedzynarodowej naukowipraktycznejkonferencji. – Przsemysl : Nauka i studia, 2010. – Volume 7. Ekonomiczesne nauki. – S. 15–17.
4. Офіційний сайт Федерації футболу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ffu.org.ua/ukr
5. Офіційний сайт ФФУ Маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ffum.com.ua/
6. Матеріали сайту Футбол24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :https://football24.ua/

Заїчко А.С. (обліково-економічний факультет, ІІ курс)

ГНОСЕОЛОГІЯ СУСПІЛЬНОГО БЛАГА

Щодня кожен стикається з тим, що виникає потреба в чомусь: у їжі, в одязі, у житлі і т.д. Те, що задовольняє наші потреби називається благами. Тобто якісь речі, що є корисними для кожної людини. Суспільні блага – це сукупність товарів і послуг, які надаються населенню на безоплатній основі, за рахунок фінансових коштів держави. До суспільних благ відносяться, наприклад, дороги, охорона здоров'я, освіта, послуги, що надаються державними та муніципальними органами влади, мости [1]. В Економічному енциклопедичному словнику за редакцією С.В. Мочерного дається визначення терміну «суспільні блага», зокрема зазначається, що суспільні блага і послуги – сукупність матеріальних і нематеріальних благ, які надаються населенню державою у прямій і опосередкованій формах на здебільшого еквівалентній основі (шляхом вилучення податків) [4].

Дослідження суспільного блага відбувалося ще з давніх часів, проте в сучасному розумінні воно зародилося лише у другій половині ХХ ст., адже до цього часу досліджували лише певні властивості й особливості їх забезпечення, проте чіткого значення сутності не існувало.

Економічну думку античності складають твори давньогрецьких філософів (Платон, Арістотель). Дотримуючись різних точок зору, Платон акцентував увагу на відтворення суспільного блага як способу забезпечення цілісності та єдності державної структури. При цьому держава є системою, яка визначає свої пріоритети набагато вище благ індивідуума. У своїх працях Арістотель значну

роль надає індивідуальному благу, що, наприклад, проявляється в обґрунтуванні приватної власності. У Арістотеля суспільне благо розглядається через призму індивідуального блага.

Основоположники класичної політекономії (А. Сміт, Дж. Ст. Мілль) відзначають, що вільний ринок найкращим чином забезпечує узгодження інтересів і досягнення як індивідуального, так і суспільного блага. Ринок є єдиною ефективною системою постачання суспільних благ, внаслідок цього, функціонування свідомо неефективного громадського сектора повинно бути, на їхню думку, мінімізовано.

Найсильнішим противником принципу «невидимої руки» став марксизм. Карл Маркс до суспільних благ відносить природу і природні ресурси, які трактуються ним як «безкоштовний дар». Він виділяє індивідуальне споживання в якості основи суспільного виробництва, що веде до кооперації, концентрації і централізації. Єдиним виробником важливих для населення благ стає держава. Таким чином, відбувається відновлення суспільної власності, властивої стародавньому світу, але вже не як єдиної гарантії виживання, а як засобу для розвитку вільної індивідуальності.

Зростаючу активність держави як результат історичного процесу бачили німецькі економісти другої половини XIX ст. Представник цієї школи Шеффле сформулював правило «пропорційного задоволення» громадських (колективних) потреб за рахунок держави, а приватних (індивідуальних) – за рахунок ринку. Тим самим випередивши висновок А. Пігу про громадські і приватних продуктах, вигоди й видатки.

Основи суспільних благ виникли в 1880-і роки, коли категорія суб'єктивної корисності була закладена в основу теорії цінності і попиту. Цей новий підхід, розвинений маржиналістами (К. Менгером. У. Джевонсом), дуже скоро знайшов застосування і в бюджетній політиці.

У рамках неокласичного підходу А. Маршалл, досліджуючи природу суспільних благ, виділив такі блага і вигоди, які індивід отримує від проживання в конкретному місці і в певний час, від приналежності до будь-якого співтовариства. Тим самим, чітко визначив умови можливості локалізації вигоди від суспільних благ, що створюються державою.

В епоху нерегульованої ринкової економіки всі провідні економічні школи поділяли розуміння необхідності вивчення суспільних благ, його властивостей і місця в загальній економічній системі. Слід зазначити, що теорія суспільних благ спочатку виходить із примата ринку, який заміщається громадським сектором у разі проблем реалізації механізму ринкового регулювання. Вимоги задоволення потреб індивідуальних споживачів суспільними благами виходить на перші позиції з боку держави.

Концепцію, побудовану на обліку неринкових факторів, уперше висунув К. Віксель. Відмітною ознакою, що лежить в основі його теорії, є політичний аспект проблеми поліпшення системи оподаткування, що забезпечує поставку суспільних благ. Ним сформульований принцип «розумної податкової політики»: група товарів, що приносять найбільшу вигоду суспільству, повинна фінан-

суватися за рахунок податків, що стягуються з найплатоспроможніших громадян [2].

З 1950-х років основоположною теорією стала теорія суспільних благ, розроблена американським економістом, лауреатом Нобелівської премії (1970) П. Самуельсоном. Саме йому належить класичне визначення суспільного блага, витрати на виробництво і розповсюдження якого бере на себе держава, воно має такі властивості: неконкурентоспроможність, обумовлена доступністю всіх до такого блага; невиключеність, тобто обмежити доступ споживачів до такого блага практично неможливо; неподільність, отже, індивід не може сам вибрати обсяг споживання [3].

Одним з останніх напрямків дослідження в галузі економіки є інституційна теорія (Г. Мюрдаль, Т. Веблен, Дж. Коммонс). Вони відзначають, що всі суспільні блага мають дві особливості: їх використання не можна обмежити і протидіяти використанню суспільних благ небажано або недоцільно, так як вони не вибіркові в споживанні. Громадські блага не розподіляються ринковим способом, вони доступні кожній людині. Якщо суспільними благами можуть користуватися всі, нічого не сплачуючи, то виникає проблема ухилення від участі в загальних витратах. Вирішити проблему «безквиткового пасажира» необхідно за допомогою таких «правил ігор», в основі яких лежить принцип раціонального розподілу і використання суспільних благ.

Еволюція поняття «суспільне благо» зародилася десь приблизно за часів античності й тривала до нашого часу. Ось чому існує кілька підходів для трактування даного поняття. Виділяється 3 підходи: приватний, приватно-державний і державний.

Приватний підхід базується на принципі ринкового механізму, вільної конкуренції, свобода вибору як для виробників, так і для споживачів і лише мінімальний вплив з боку держави.

Приватно-державний підхід у теорії суспільних благ віддає пріоритет інституту приватної власності і допускає нерівномірність у розподілі благ у суспільстві. Прихильники змішаного підходу вважали, що повинен підтримуватися особливий баланс між величиною витрат, необхідних для задоволення потреб, які забезпечуються виключно ринком, і величиною витрат, необхідних для задоволення потреб, які забезпечуються виключно суспільством, так званих «суспільних благ».

У рамках державного підходу на перший план виходить ефективне регулювання економічних процесів з боку держави, особливо в системі формування і розподілу суспільних благ. Даний підхід відводить значну роль у формуванні суспільних благ державі, допускаючи наявність різних приватних форм власності.

Роблячи висновок можна відзначити, що історіографія суспільних благ представлена з давніх часів і закінчується нашим часом. На кожному з цих етапів ученими досліджувалися такі проблеми, як сутність і критерії суспільного блага, визначення суспільного блага, взаємозв’язок індивідуального і суспільного блага, а також роль держави в забезпеченні суспільних благ. Аналіз різних теорій дозволив виділити три основних концептуальних підходи у визначенні

суспільного блага і умов його досягнення. Кожен з них досить широко представлений в економічній літературі і має прихильників, так і супротивників, що робить наукову дискусію у рамках теорії суспільних благ змістовнішою і плідною.

Література:

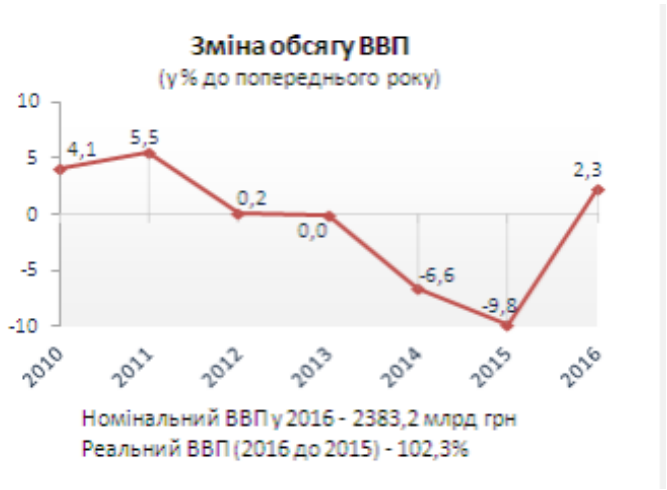
1. *Дудник Т. А*. Роль суспільних благ в системі сучасної ринкової системи // Економіка і соціум. – 2016. – №5(24). – 8 с.
2. *Константюк Н*. Вплив інформаційних технологій на принципи і функції бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Наталія Константюк // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2014. — Вип. 1 (10). — С. 110–119.
3. *Самуэльсон П.А*. Экономика. – М.: Алгон ВНИИСИ, 1992. – Т. 1. – С. 162.
4. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.

Зань В.В. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)

МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДРИЄМСТВІ

У сучасних умовах швидкої зміни ринкового середовища саме персонал часто стає вирішальним фактором, який і забезпечує підприємству успішне, довготривале функціонування та гарну репутацію. Сьогодні керівництво багатьох підприємств стикається з проблемами неефективного використання різних видів ресурсів, що є наслідком зниження продуктивності праці персоналу, зменшення рівня його відповідальності та зацікавленості в результатах своєї діяльності.

Розкрити економічну сутність мотивацій і проаналізувати їх вплив на продуктивність праці персоналу.



Продуктивність праці – це один із важливих показників ефективності праці, що виражається відношенням виробленої продукції (послуг) до відповідних витрат безпосередньої живої праці. Щоб збільшити ефективність діяльності працівників, застосовують мотивацію [1]. Її головне призначення полягає в тому,

щоб змусити персонал працювати старанніше, відповідально ставитися до своїх обов'язків. Аналізуючи показники, продуктивність праці українців у 2015 році знизилася на 1 %, порівнюючи з 2014. У 2015 році у фактичних цінах продуктивність праці одного зайнятого працівника становила 120,4 тисячі гривень. Кількість зайнятого населення віком 15–70 років скоротилась на 9 % і становила 16 443,2тис.осіб, а у 2016 році – 16 276,9. Внаслідок таких змін у 2015 році падіння реального ВВП склало 9,8 % [2].

Також варто зазначити, що продуктивність капіталу в Україні у 2015 році скоротилася на 6,6 %.

Щоб стимулювати та мотивувати продуктивність праці у населення України, насамперед потрібно вирішити ряд проблем, які постають на сучасному етапі:

1) високий рівень тіньової зайнятості (до 40 %). Не береться до уваги трудовий стаж, відсутні соціальні виплати, страховка, зниження соціальних стандартів. Вихід: запровадження прозорої системи стимулювання форм зайнятості, заохочувати самозайнятість населення. Зменшити податки на зарплату.

2) відсутність достовірної статистики зайнятості та зарплат. Унаслідок цього виникає дисбаланс у рівнях оплати праці, зарплата не відповідає виконаній роботі, її складності. Вихід: виконувати закони щодо цього, це допоможе тверезо проаналізувати показники та увести дані у міжнародну трудову статистику, де можна порівняти їх з іншими країнами і з цього робити певні висновки;

3) відсутність обов'язкових навчальних і професійних стандартів. Україна посідає 38 місце (187) у світовому рейтингу освіти, але має один із найнижчих рівнів продуктивності та оплати праці. За даними МВФ рівень ВВП на душу населення України становить у 2015 році $2109 (133 місце зі 186). Виходом є покращення якості освіти та праці, створення установи професійної кваліфікації, яка б оцінювала, сертифікувала працівників. Запровадження професійних стандартів підвищить продуктивність праці [3].

Щодо мотивації праці варто згадати двофакторну теорію мотивацій Герцберга. Вчений виокремлює гігієнічні фактори, до яких входять заробітна плата, умови праці, взаємини в колективі, безпека праці, надання відпустки, різноманітні соціальні програми. Зазвичай такі фактори не викликають почуття задоволеності та не сприяють активізації їхньої діяльності, але за їх наявності можна побачити почуття роздратування, невдоволення робочим місцем. У більшої частини менеджерів, що хочуть мотивувати працівників більшою зарплатою, чекає розчарування. Як тільки збільшення виплат стає регулярною частиною зарплати, воно перестає впливати на зростання мотивації.

Другий тип факторів – мотиваційні. Вони безпосередньо стосуються роботи, збільшують задоволення від праці. Найістотнішими мотиваторами є: успіх, кар'єрний ріст, відповідальність, визнання, повага, службове становище. Робітник буде відчувати, що потрібний компанії, тому віддаватиме усі сили, працюватиме на результат [4].

Отже, можна зробити висновок: раніше для мотивацій продуктивності праці використовували такі засоби, як підвищення заробітної плати, покращення умов праці, але згодом було визначено, що вони ніяк не мотивують населення.

Тому варто звертати увагу на те, щоб організація роботи була побудована таким чином, щоб працівник був зацікавлений у її виконанні, тоді буде результат. Щодо підвищення продуктивності праці в Україні потрібно подолати проблеми, які стають все загальнішими, без їх вирішення у подальшому продуктивність праці буде знижуватися, а, отже, буде падати економічне зростання, рівень ВВП та інші показники.

Література:

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.gov.ua
2. Державна служба статистики. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
3. *Ж. Балабанюк*. Як підвищити продуктивність праці українців / Журнал Форбс. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://forbes.net.ua
4. *І.В. Шпекторенко*. Теорія мотивацій Ф. Герцберга у контексті структури професійної мобільності персоналу/ І.В. Шпекторенко // Університетські наукові аспекти. – 2012. – №3 (43). – С 454–459.

Запорожченко А. В. (Юридичний інститут, ІІІ курс)

ЕЛЕКТРОННІ ДОКАЗИ У ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Відповідно до принципу змагальності цивільного судочинства суд сприяє всебічному та повному з'ясуванню обставин справи. Водночас, варто звернути увагу на те, що з'ясування обставин справи в умовах безперервного інформаційного навантаження на суспільство тісно пов'язане із використанням сучасних джерел інформації, зокрема в електронній формі. Проблемам розуміння поняття електронних доказів у юридичній літературі приділялася увага авторами, такими як: Балашов А., Боннер О. Т., Брановіцкий К. Л., Бурганов Р. С., Вєршинін О. П., Горєлов М. В., Луспеник Д. Д., Тертишніков Р. В., Фурса С. Я., Каламайко А. Ю. та інші.

Мета дослідження: з'ясувати основні особливості електронних доказів у цивільному процесі України.

Результати дослідження. 30 вересня 2016 року набрали чинності зміни до Конституції в частині правосуддя. На разі ведеться активна робота з вдосконалення процесуального законодавства. Рада з питань судової реформи не залишилася осторонь проблеми вдосконалення Цивільного процесуального кодексу України, і пропонує проект змін до нього.

Новелою процесуального законодавства має стати поняття «електронних доказів». Визначення цього поняття міститься у ч. 1 ст. 101 проекту ЦПК: електронними доказами є інформація в електронній (цифровій) формі, що містить дані про обставини, що мають значення для справи, зокрема, електронні документи (в тому числі текстові документи, графічні зображення, плани, фотографії, відео- та звукозаписи тощо), веб-сайти (сторінки), текстові, мультимедійні та голосові повідомлення, метадані, бази даних та інші дані в електронній фор-

мі. Такі дані можуть зберігатись, зокрема на портативних пристроях (картах пам'яті, мобільних телефонах та ін.), серверах, системах резервного копіювання, інших місцях збереження даних в електронній формі (у тому числі в мережі Інтернет) [4].

Наразі чинний ЦПК України не містить визначення поняття «електронні докази», однак ч. 2 ст. 65 ЦПК закріплює, що речовими доказами є, окрім інших, магнітні, електронні та інші носії інформації, що містять аудіовізуальну інформацію про обставини, що мають значення для справи [2].

На нашу думку варто зупинитися на таких доказах, як електронний документ і мережа Інтернет. Стаття 5 Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» містить таку норму: візуальною формою подання електронного документа є відображення даних, які він містить, електронними засобами або на папері у формі, придатній для приймання його змісту людиною. [3] Тобто, законодавство закріплює оціночне поняття «придатний для приймання його змісту людиною», а отже і саму імовірність оформлення електронних документів у ту чи іншу форму, з метою їх передачі певним способом, який найбільше сприятиме їх усвідомленню сторонами та оцінкою допустимості і належності як доказів таких електронних документів судом.

А. Ю. Каламайко вважає, що до загальновідомих обставин необхідно включати як факти, що відомі широкому колу осіб, так і факти, відомості про які можуть бути отримані судом з надійних і загальнодоступних джерел у ході розгляду спору в суді. Мережа Інтернет, на його думку, так само, як і преса в традиційній паперовій формі, є одним з опосередкованих шляхів формування загальновідомості [6, с. 107].

Таким чином суд при визначенні обставин, як таких, що є загальновідомими, повинен встановити компетентність джерел, з яких отримано інформацію, так, на нашу думку, інформація розміщена на веб-сайтах державних органів та у єдиних державних реєстрах є набагато авторитетнішою за ту яку розміщено, наприклад, на веб-сайті таблоїдного видання.

Існують приклади використання судами електронних доказів, одним з них є Ухвала Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ від 20.02.2013 по справі № 6-43707св12 [7], хоча вона в зв'язку із внесенням змін до Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» у 2014 р. [3], у самій суті рішення є нечинною, проте сам факт застосування судами першої, апеляційної та касаційної інстанції електронних доказів, у даному випадку заяви про звільнення, яка була оформлена у формі електронного документа в системі електронного документообігу банку, є свідченням про те, що така форма доказу як електронний документ приймається судами усіх інстанції

Висновки. Процесуальне законодавство наразі не містить визначення поняття «електронні докази». Український законодавець з метою забезпечення актуальності українського законодавства перед обличчям нових технологій повинен змінити його і ввести актуальні норми стосовно використання електронних доказів у судовому процесі, як засобів доказування. О.В. Бринцев у монографі-

чному дослідженні слушно наводить вислів Станіслава Єжи Леца: «Минуле приходить само, майбутнє необхідно постійно викликати із небуття» [5, с. 30].

Література:

1. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003№ 435-IV (із змінами) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15
2. Цивільний процесуальний кодекс України від 18.03.2004 № 1618-IV (із змінами) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1618-15/ paran380#n380
3. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 № 851-IV (із змінами) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-15/ed20150930
4. Проект змін до Цивільного процесуального кодексу України. Рада з питань судової реформи [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://jrc.org.ua/upload/steps/ e6f8b2bd1bb9cf0e201d18e3c2444673.pdf
5. *Бринцев О. В*. «Електронний суд» в Україні. Досвід та перспективи : монографія / О. В. Бринцев; Нац. акад. прав. наук України, НДІ прав. забезпечення інновац. розвитку. – Харків : Право, 2016. – 71 с. – (Серія "Інновац. сусп-во і розвиток законодавства").
6. *Каламайко А. Ю*. Електронні засоби доказування в цивільному процесі: дис. .. канд. юрид. наук: 12.00.03 / А. Ю. Каламайко; Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2016.
7. Ухвала Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ від 20.02.2013 по справі № 6-43707св12 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/29685562

Зінченко В. В. (ФЕтаУ, 4 курс)

ПОТЕНЦІАЛ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ВИЗНАЧЕННЯ, ОЦІНЮВАННЯ, РОЗВИТОК

Як показало дослідження, для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств та інших суб’єктів господарювання в сучасних умовах необхідно розвивати всі елементи потенціалу. Саме розвиток, а також формування та оцінювання потенціалу підприємства, є дуже актуальною темою та необхідною умовою для ефективного функціонування підприємства. Тому було обрано темою дослідження «Розвиток потенціалу підприємства: теоретичні та прикладні аспекти».

Мета наукової роботи полягає у дослідженні теоретико-методичних засад управляння розвитком потенціалу телекомунікаційних підприємств і формування власних узагальнень у межах даного дослідження. У роботі досліджено сутнісно-змістову еволюцію терміну «потенціал», порівняно його значення в різних гуманітарних науках, що дало дійти висновку, що в них потенціал використовується, як правило, в якості синоніму ресурсів, резервів або можливостей і активності людини [12].

Ускладнення економічних явищ сприяло розширенню наповнення категорії «потенціал» і дало змогу запропонувати власне бачення потенціалу підприємства як динамічно збалансованої системи ресурсів і компетенцій, ефективність

використання яких визначає можливість підприємства створювати нову вартість для забезпечення його розвитку.

У ході дослідження, на базі аналізу багатьох зарубіжних і вітчизняних джерел, була сформована періодизація етапів теорії потенціалів, їх характеристика та недоліки. Виявлено тенденцію до постійних змін у трактуванні даної категорії [7]. Було виділено 4 етапи, кожен з яких характеризує потенціал зі своєї точки зору, зокрема, на першому етапі (ортодоксального трактування) Потенціал визначався і досліджувався в основному на макрорівні – рівні країни, суспільства в цілому, національної економіки, рідше – окремих галузей. На етапі ресурсного трактування – як сукупність наявних ресурсів, засобів і запасів, що можуть бути залучені у виробничу діяльність. На третьому етапі – як сукупність наявних і прихованих можливостей економічної системи підприємства. І на останньому етапі акцентується увага на управлінні потенціалом, визначенні перспектив його розвитку [13].

Аналізуючи сучасні концепції розвитку потенціалу підприємства ми виділили три напрямки розвитку сучасних уявлень про нього : ресурсний, факторний і телеологічний. Останній визначає потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання [8].

Було визначено 11 основних підходів, які лежать в основі формування і реалізації потенціалу підприємств [1]. Окрім 10 підходів, які були раніше запропоновані в роботах різних авторів і систематизованих у даному дослідженні, було запропоновано одинадцятий підхід – адаптивності, який передбачає створення механізмів саморегулювання, які здатні самостійно виявляти негативні тенденції, усувати та запобігати їх появі на перспективу у процесі формування і використання потенціалу підприємства [2, 6].

У третьому розділі наукової роботи описано методичний інструментарій оцінювання потенціалу підприємства. Традиційно виокремлюють три методичні підходи оцінювання потенціалу підприємства. До них відносяться витратний (за якого вартість потенціалу дорівнює сумі витрат, необхідних на виробництво об’єкта), порівняльний (вартість визначається на базі порівняння з аналогічними проектами) і результативний (вартість характеризується як сукупність можливих результатів у майбутньому від використання даного об’єкта). У даному дослідженні компаративний аналіз цих підходів дам можливість виділити їх переваги та недоліки [4, 13]

В останніх розділах наукової роботи було розраховано вартість потенціалу підприємства та ефективність його використання, за матеріалами ПАТ «Укртелеком». Це одна з найбільших компаній України, яка надає повний спектр телекомунікаційних послуг у всіх регіонах країни. Вона існує з 1991 року та займає лідируючі позицію на ринку послуг доступу до мережі Інтернет і фіксованої телефонії. На даний момент «Укртелеком» проводить масштабну модернізацію обладнання та заміну мідного кабелю на оптику по всій Україні [5].

Отже, за методикою вартісної оцінки розміру складових елементів потенціалу при його формування було визначено вартість потенціалу ПАТ «Укртелеком», що на 2015 рік складала 11102 млн грн [9, 10]. Поелементний аналіз скла-

дових потенціалу показав, що порівняно з попередніми роками, підприємницький потенціал має тенденцію до зниження. З 2013 по 2015 роки підприємницький потенціал зменшився на 2,2 %. Це відбулося в більшій мірі через звільнення персоналу у 2015 році (близько 15000 людей), що в свою чергу призвело до зниження потенціалу технологічного персоналу на 24 %. У 2014 році основним негативним показником було зниження потенціалу оборотних фондів на 90 % у порівнянні з 2013 роком [1, 3, 10].

Було проаналізовано показники рівня використання потенціалу ПАТ «Укртелеком» за 4-ма блоками, за авторською методикою. Після проведення експертної оцінки кожного з них, було отримано графік, з якого видно, що найефективніше підприємство використовує свій трудовий потенціал. За формулою розраховано, що загальна ефективність використання потенціалу складає 69 % (9,65 балів з максимальних 14 балів) [10, 11].

у результаті аналізу основних показників, які вказують на ефективність використання підприємницького потенціалу, а отже, ефективність діяльності підприємства загалом, ми прийшли до такого висновку: потенціал підприємства зростає, віддача підприємницького потенціалу також стабільно зростає. Віддача потенціалу підприємства була розрахована як відношення балансового прибутку до загального обсягу потенціалу підприємства (розрахованого в попередньому розділі).Такі дані свідчать про ефективність використання потенціалу на ПАТ «Укртелеком» та загальну ефективність діяльності підприємства.

Література:

1. *Алехин А. Б.* Анализ динамики потенциала предприятий с применением математического моделирования и статистических методов / А. Б. Алехин, А. Б. Брутман // Вісн. Хмельниц. нац. університету. Економічні науки. – 2014. – № 3, т. 3. – С. 12–16.
2. *Ареф'єва О.В., Харчук Т.В.* Економічні засади формування потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7. – С. 71–76.
3. *Ефремова Л. В.* Оценка имущества предприятия: конспект лекцій [для студ. вис. учеб. зав.] / Л. В. Эфремова, С. Л. Ефремов. – Харьков: изд. ХНЕУ, 2006. – 76 с.
4. *Козловський В.О., Причепа І.В.* Теоретико-методологічні підходи о визначення потенціалу підприємства // Вісник Вінницького політенічного інституту. – 2007. – №3. – С. 28.
5. Корпоративний сайт ПАТ «Укртелеком» [Електронний ресурс]. http://www.ukrtelecom.ua/about/today
6. *Краснокутська Н. С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
7. *Лапин Е. В.* Экономический потенциал предприятия : монография. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 309 с.
8. *Михайленко О.В.* Еволюція поглядів щодо економічної сутності потенціалу [Текст] / О.В. Михайленко // Український журнал. – 2014. – № 4. – С. 9–13.
9. *Рєпіна І. М.* Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Рєпіна // Вісн. Укр. акад. держ. управ. при Президентові України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.
10. Річна фінансова звітність підприємства згідно наказу Міністерства фінансів від 07.02.2013 №73 ПАТ «Укртелеком» [Електронний ресурс]. https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/73296/165/templ
11. *Симонова Н. В.* Оценка стоимости предприятия (бизнесса) / Н. В. Симонова, Р. Ю. Симонов. – Ростов-на-Дону : Март, 2004. – 464 с.

12. Словник історичних термінів [Електронний ресурс]. http://uni-content.ru/dictionary-history/ %D0 %BF %D0 %BE %D1 %82 %D0 %B5 %D0 %BD %D1 %86 %D0 %B8 %D0 %B0 %D0 %BB
13. *Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І.* Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.

Івасик А. О., Сич Д. О. (студенти 4 курсу фінансово-економічного факультету)

ПОДАТКОВІ ІНІЦІАТИВИ ГРОМАДЯН У РАМКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У рамках реалізації програми соціально-економічного розвитку регіону в Україні активно набуває свого поширення реформа децентралізації. За період втілення цієї реформи вже було створено 414 громад (59 міських, 122 селищних і 233 сільських). Одними із найбільших областей по кількості створених громад є Дніпропетровська (34 громади), Тернопільська (36 громад) та Житомирська (32 громади). Найменша кількість створених громад спостерігається у Київській (2 громади) і Луганській (4 громади) області. Тетерівська територіальна громада була сформована у місті Житомир у 2015 році, керуючись Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» та складається з 11 сіл, загальною чисельністю 6883 осіб і територією 13.54 км^2. Як і передбачають децентралізаційні процеси, основною метою створення Тетерівської громади було підвищення рівня економічного та соціально-демографічного розвитку регіону а також добробуту її громадян.

За період свого функціонування громада досягла як позитивних результатів, так і зазнала недоліків, на які необхідно звернути увагу. За основу дослідження було взято бюджет громади, порівняльна характеристика якого за останні 3 роки показала, що основними статтями доходу є офіційні трансферти – 44 % і податкові надходження – 56 %. До податкових надходжень входять ПДФО (30,1 %), акцизний податок (22,91 %), єдиний податок (13,33 %), податок на майно (7,73 %). Залишається високою залежність витратної частини бюджету громади від держави, про що свідчить розмір офіційних трансфертів у сумі 44 % цього бюджету, що представлена наступними напрямами видатків: надання загальної середньої освіти загальноосвітніми навчальними закладами (35,95 %), дошкільна освіта (12,25 %), організаційне, інформаційно-аналітичне та матеріально-технічне забезпечення діяльності обласної ради (22,68 %), первинна медична допомога населенню (9,52 %), палаци і будинки культури, клуби та інші заклади клубного типу (3 %). Враховуючи низьку щільність населення, велику частку безробітних членів громади, близько половини населення пенсійного віку та значну нестачу власних бюджетних коштів, виникла необхідність пошуку додаткових джерел збільшення дохідної частини бюджету громади.

Так виникла ідея впровадження місцевого збору за послуги по догляду за могилами на цвинтарях, розташованих на території громади. Враховуючи географічні, демографічні, національні та історичні особливості даної території, а також наявність п’яти кладовищ, де захоронені предки емігрантів з міста Жи-

томира, пропонується отримання додаткового доходу через створення суб'єкта господарської діяльності по наданню особливого виду послуг, який пов'язаний з великими захороненнями представників різних національностей, які емігрували на початку 90-тих років і залишили без догляду могили своїх родичів. У зв'язку з віддаленістю місця свого постійного проживання, приїздити на місця захоронення з інших країн і доглядати за могилами своїх предків – стає для таких громадян проблематичним. Крім того, захоронення продовжуються, і така послуга і надалі матиме попит. Відповідно до діючого законодавства, розмір такого збору може становити суму, яка б дозволила громаді створити ще одне джерело поповнення дохідної частини бюджету громади. В майбутньому такі послуги можуть надаватися на інших територіях області, що забезпечить робочими місцями членів громади та принесе стабільні надходження коштів до бюджету.

Ще однією податковою ініціативою може бути створення «Житомир- кемпу» – території можливостей успішного поєднання професійної роботи спеціалістів ІТ-галузі зі спеціалізованими умовами комфортного відпочинку. Економічні вигоди, які може отримувати ця ідея, пов'язані з близькістю до міста Києва, найбільш високооплачуваної праці в галузі ІТ-послуг і запровадження інноваційних методів оздоровлення представників специфічної сфери ІТ-обслуговування, збільшення робочих місць для представників громади і можливості отримання якісних ІТ-продуктів для розвитку громади.

Податкові ініціативи, запропоновані за результатами дослідження, можуть бути добрим початком наближення громади до самостійності та незалежності її бюджету від державних трансфертів.

Література:

1. http://teterivska.gromada.org.ua/
2. http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19
3. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc2_5_1_J?num_s=2&num=&date1=&date2=&name_zp=&av_nd=&is_gol_kom=0&stan_zp=0&date3=&is_zakon=0&n_act=&gneu_decision_present=&type_doc=0&type_zp=0&vid_zp=0&edition_zp=0&is_urgent=0&ur_rubr=0&sort=0&page=497&zp_cnt=20

Рибалко А.Ю., Йожиков М.О. (фінансово-економічний ф-т, ІІ курс)

ВПЛИВ ЯВИЩ КОРУПЦІЇ НА БУХГАЛТЕРСЬКУ ПРОФЕСІЙНУ ЕТИКУ, ЯК ДЕСТРУКТИВНИЙ ФАКТОР В ЕКОНОМІЦІ КРАЇН

Бухгалтерський облік є найважливішим інструментом, який відображає реальний економічний, зокрема фінансовий, стан будь-якого підприємства. Саме на основі даних бухгалтерського обліку, інвестори приймають рішення щодо вкладання своїх коштів у цінні папери, акції чи інші фінансові інструменти (поряд з прямими інвестиціями в капітал). Тому є важливим дослідити чи завжди дані бухгалтерської звітності відповідають реальному стану речей, адже при корупції даного роду, інвестиційна привабливість підприємств та їх продуктивність суттєво зменшуються, що створює ризик для розвитку економіки будь-якої країни.

Окреслюючи явища корупції в бухгалтерському обліку, можна відзначити, що порушення професійної етики тут не новина, сьогодні про це свідчитьчисленні скандали як іноземних, так і вітчизняних компаній. Серед найвідоміших, із залученням так званої «чорної» та неправдивої бухгалтерії в світі, є:

– скандал Берні Медофф. Інвестиційна компанія Bernard L. Madoff Investment Securities, за участі Берні Меддофа та його бухгалтера Девіда Фрайліна, ошукали інвесторів на суму $64,8 мільярди доларів за допомогою найбільшої в історії схеми Понці шляхом виплати інвесторам їх же власних коштів та коштів інших вкладників, але не за рахунок прибутку;

– скандал FreddyMac. Гігант іпотечного фінансування, державна компанія FreddyMac, навмисно спотворюючи та занижуючи дохід у звітності, ошукала своїх клієнтів на суму $ 5 мільярдів.

У наведених прикладах можемо спостерігати грубе порушення Кодексу бухгалтерської етики, а саме Частини А, Розділу 1 про «доброчесність та об'єктивність», п.1.1 та 1.2. Згідно з Кодексом етики професійних бухгалтерів, бухгалтери «повинні захищати доброчесність своїх професійних послуг та дотримуватись об'єктивності у своїх судженнях», що ніяк не можна сказати про їхні дії в цих двох компаніях» [1].

Сатіамський скандал. Індійська ІТ компанія та підставна бухгалтерська фірма фальсифікуючи доходи, прибуток і залишки грошових коштів на суму близько 50 млрд рупій, штучно «роздули» виручку фірми на $1,5 млрд. Щодо підставної бухгалтерської фірми, то це порушує цілий ряд пунктів розділу 8, про Незалежність у частині Б Кодексу бухгалтерської етики, зокрема пункт 8.15 у якому вказано, що «якщо фірма має суттєвий фінансовий інтерес, прямий чи непрямий, у компанії клієнта з надання впевненості, то загроза власного інтересу, що виникла, може бути настільки значною, що жодний застережний захід не зменшить її» [1].

Щодо подібних ситуацій в Україні є певна особливість, в тому що більшість з них пов'язана з корупційною діяльністю державних посадових осіб України. Також в останні роки загострилася проблема банків, створених заради наживи. Через специфіку конфіденційності у веденні бізнесу у вільному доступі часто відсутні данні щодо бухгалтерів скандальних компаній, проте це не применшує порушень професійної етики цих особистостей. Нижче наведено найяскравіші прояви порушень з боку таких бухгалтерів:

Скандали з НАК «Нафтогаз України» 2006–2007 років. Суть полягала в тому, що у 2007 році коли УкрГазЕнерго заднім числом по бухгалтерії оформило кілька актів приймання-передачі газу, спожитого Нафтогазом у 2006-му, за цінами 2007 року. На різниці в цінах держкомпанія втрачала майже 400 млн грн. Очевидно, що тут міг бути здійснений тиск на бухгалтера, з яким він не впорався, що описано в пункті 1.3 Кодексу етики професійних бухгалтерів [1].

У будь-якому випадку це порушує вищезгаданий пункт 1.1. «Принцип об'єктивності зобов'язує всіх професійних бухгалтерів бути справедливими, чесними».

Оборудки «Інвестбудсервісу». У 2010 році «Укргазвидобування» уклало з «Інвестбудсервісом» (що виступив посередником) договір на поставку бурильних труб, по якому отримало 157 млн 26 тис. грн, які бухгалтер Дербеньова (за освітою психолог) перерахувала на рахунок ТОВ «Макроком», що за даними ПДС «про діяльність не звітує, за фактичною та юридичною адресою не знаходиться». Більше того, ніяких труб «Макроком» на територію України так ніколи і не ввіз. Варто зазначити, що імовірніше за все тут порушується Кодекс етики професійних бухгалтерів, а саме пункт 3.1 «Бухгалтери не повинні вдавати, що мають досвід чи експертні знання, якими вони насправді не володіють», адже бухгалтер фірми, що оперує міжнародними закупівлями зобов'язаний мати професійну освіту [1].

Виходячи з представленої інформації, можна зробити висновки про те, що випадки корупції у бухгалтерській діяльності грубо порушують бухгалтерську етику, саме Кодекс етики професійних бухгалтерів, і є виключно деструктивним фактором у економіці будь-якої країни, адже може привести компанію до кримінальної відповідальності, а країну, в якій вона знаходиться, до падіння індексу інвестиційної привабливості та до поглиблення рецесивних процесів у економіці.

Література:

1. МФБ. Кодекс етики професійних бухгалтерів // Редакція 2012 р. – К., 2014. – 172 с.
2. Michael Jones. Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals (Chichester, West Sussex, England: John Wiley & Sons, 2011, pp. xxv, 550).
3. *Бартон Биггс.* Вышел хеджер из тумана ; пер. с. – 400 с.
4. *Ормоцадзе М.* О чем молчит НБУ: загадочный Meinl Bank AG / Ормоцадзе // Forbes, 2014. – №12. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://forbes.net.ua/magazine/ forbes/y2014/n12
5. *Щербина С.* Чому Юрія Іванющенка перевіряє податкова / С. Щербина // Економічна Правда. – 2011. [Електронний ресурс] Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/ publications/2011/12/19/310216/
6. *Чорновол Т.* Пограбування століття. Хто вивіз із Нафтогазу три Камази стодоларових банкнот? / Т. Чорновол // Українська правда. – 2013. – № 10. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/

Камінський Л.Ю. (фінансово-економічний факультет, ІІІ курс)

БОРГОВІ РИЗИКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ

В умовах фінансової глобалізації розвиток міжнародної фінансової системи характеризується значним зростанням обсягів державного боргу країн світу. На сьогодні необхідно констатувати, що державний борг є органічною складовою фінансових систем переважної більшості країн світу. Сучасний стан України характеризується нестабільним економічним і соціально-політичним середовищем, тому одним із основоположних чинників сталого розвитку України є стан її фінансової безпеки. Без досягнення боргової безпеки держави вкрай важко забезпечити фінансову стабільність. Тому актуальною проблемою дослідження є боргові ризики та їх вплив на стан фінансової безпеки України.

Можна зазначити, що борговими ризиками для України є такі:

1) тягар державного боргу країни несе в собі ризик депресивного впливу на розвиток економіки через можливу неплатоспроможність уряду, втрату довіри кредиторів, зниження інвестиційної привабливості та обмеження доступу до зовнішніх джерел фінансування;

2) стрімке зростання державного боргу спричинює додаткове навантаження на державний бюджет, адже на платежі з погашення та обслуговування боргу найближчим часом буде використано не менше третини доходів державного бюджету;

3) в умовах високої залежності держави від окремих кредиторів (у т.ч. МВФ), можливе прийняття під їх тиском непопулярних рішень для макрофінансової стабілізації. Окремі з них можуть привести до значного скорочення кінцевого споживчого попиту на внутрішньому ринку. Зниження внутрішнього споживання може мати значний негативний вплив на вітчизняний бізнес і рівень життя населення;

4) стресова реструктуризація єврооблігацій у 2015 році, хоча й істотно подовжила терміни погашення єврооблігацій, заклала механізм обмеження зростання ВВП. Так, умовами реструктуризації передбачені додаткові виплати кредиторам, пов'язані з ростом економіки країни (база розрахунку – показники 2019 року; виплати будуть здійснюватися, якщо зростання ВВП буде перевищувати 3 % у рік). Крім того, сама угода не була підтримана всіма кредиторами, що підсилює юридичні та фінансові ризики для держави;

5) у держбюджеті України на 2017 рік зберігається дефіцит, що ставить здійснення низки бюджетних програм у залежність від боргового фінансування. Враховуючи високі політичні ризики, а також ситуацію на міжнародних ринках капіталів, доступ уряду України на зовнішні фінансові ринки є обмеженим. З іншого боку, кредитна підтримка уряду з боку НБУ вичерпує свій ресурс.

За 25 років незалежності України загальна сума державного боргу зросла від 0 до більше ніж 980 млрд грн. Україна перебуває у стані критичної залежності від зовнішнього фінансування, яке щороку зростає, посилюючи тиск на економіку України. Починаючи з 2014 року, боргові пріоритети України змінюються в бік прямих кредитів від міжнародних фінансових організацій (МФО) і суверенних кредиторів. На поточний момент найбільшими кредиторами уряду України є МВФ (13,08 млрд дол. США), власники ОВДП (екв. 24,57 млрд дол. США, з яких майже 60 % знаходиться в портфелі НБУ) і суверенних єврооблігацій (19,04 млрд дол. США). Також значний обсяг коштів залучено урядом під гарантії від ЄС, іноземних банків, а також МФО.

У законі України «Про державний бюджет на 2017 рік» загальні виплати за державним боргом передбачені на рівні 240,9 млрд грн, або близько 10 % ВВП. З суми 30,9 млрд грн, передбаченої на погашення зовнішнього боргу у 2017 році, 89 % припадає на 3 найбільших кредитора – МВФ, МБРР та ЄБРР. З суми 98,6 млрд грн (в еквіваленті), передбаченої на погашення внутрішнього боргу в 2017 році, 75 % припадає на погашення ОВДП 2012, 2013, 2014 та 2016 років.

Для мінімізації боргових ризиків України можна запропонувати: надавати пріоритет внутрішнім запозиченням, що дозволить зменшити вартість державних запозичень; зменшити частку короткострокового боргу; проводити рефінансування державного боргу на прийнятніших відсоткових умовах, що дозволить пролонгувати частину державного боргу і скоротити навантаження на бюджет у короткостроковій перспективі; використовувати зовнішні запозичення для фінансування інвестицій (модернізацію економіки, технічне переозброєння підприємств, реальні капіталовкладення в інфраструктуру та розвиток інтелектуального капіталу), що сприятиме економічному зростанню України.

Отже, управління державним боргом є одним з пріоритетних завдань фінансової політики держави. Ефективне управління боргом дозволить уникнути неплатоспроможності уряду та знизить навантаження на видаткову частину державного бюджету, сприятиме забезпеченню стабілізації соціально-економічної ситуації та розвитку економіки України.

Література:

1. Статистичні матеріали щодо державного боргу України [Електронний ресурс] / Мін-во фін. України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-derzhavnoho-borhu-ukrainy_2016?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu

2. *Лондар Л. П.* Аналіз сучасного стану державного боргу та ключові напрями забезпечення боргової безпеки України / Лондар Л. П. // Економіка / Нац.інститут стратегічних досліджень. – К., 2015. – № 48. – С. 32–49.

3. *Троцька В.М.* Боргова безпека України / В.М. Троцька // Проблеми та перспективи розвитку науки: матеріали XXXII Міжнар. наук.-практ. інт.-конф, 29-30 лист. 2016 р., м. Переяслав-Хмельницький / ПХДПУ ім. Г. Сковороди. — Переяслав-Хмельницький, 2016. – С. 31–33.

Камінський Л. Ю. (фінансово-економічний факультет, 3 курс)

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ

Термін «соціальна відповідальність бізнесу» (СВБ) почали використовувати у 50-і роки XX століття, його поява знаменувалася розвитком корпоративної власності та збільшенням впливу корпорацій на світовий розвиток. Вважається, що поштовхом до підвищення актуальності проблеми СВБ стала міжнародна конференція із стійкого розвитку, що відбулася в 1992 році в Ріо-де-Жанейро, де були зафіксовані нові вимоги з боку світової спільноти до корпорацій з підвищення їх соціальної відповідальності і визначена соціальна роль бізнесу на міжнародному рівні.

СВБ – це концепція, що стимулює підприємства брати на себе зобов’язання з реалізації значущих внутрішніх і зовнішніх соціальних програм, результати яких сприяють розвитку підприємства, підвищуючи його конкурентні переваги у довгостроковій перспективі, поліпшенню його репутації та іміджу як соціально відповідального суб’єкта, а також розвитку суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах.

СВБ залежить від масштабу бізнесу. Завдання малого підприємництва полягає у створенні гідно оплачуваних робочих місць, формуванні середнього класу. Завдання середнього бізнесу полягає у забезпеченні розвитку міста, області чи регіону. Великий бізнес, який створює робочі місця сотням тисяч людей, відповідальний як за їх матеріальне благополуччя, умови їх розвитку, так і за розвиток великих регіонів і країни в цілому.

Основою СВБ є оцінка комерційної діяльності компанії з метою визначення її загального впливу на суспільство. До сфери СВБ відносять соціальну відповідальність перед працівниками, охорону навколишнього середовища, поведінку на ринку, залучення до життя громадськості, а також своєчасну сплату податків, виплату зарплати, надання нових робочих місць; забезпечення працівників адекватними умовами не тільки роботи, але й життя: підвищення рівня кваліфікації працівників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери; благодійну діяльність тощо.

Модель соціально-відповідального маркетингу сучасної компанії можна коротко охарактеризувати таким чином: 1) зміцнення репутації підприємства на ринку (позитивне ставлення і довіра з боку споживачів, партнерів, місцевої громади, органів влади і ЗМІ є чинником успішної діяльності, а позитивна репутація, досягнута через демонстрацію своєї відповідальності перед суспільством, є запорукою такої довіри); 2) ринкова диференціація (в умовах перенасиченого товарами і послугами ринку поінформовані і освічені споживачі більш імовірно роблять вибір на користь здорового способу життя, активної соціальної позиції і захисту довкілля, вирізняючи компанію, що сповідує ці цінності з-поміж інших); 3) підвищення лояльності до бренду (спільні цінності і інтереси дозволяють компанії утворити емоційний зв’язок із своїми споживачами, що додає додаткової споживчої вартості її бренду); 4) зростання обсягів продажу і частки ринку, що результується у зміцненні ринкових позицій компанії, а отже її фінансового добробуту.

Зарубіжні підприємства вже давно усвідомили справжній ефект (соціальний та економічний) від впровадження елементів СВБ у свою діяльність. Аналізуючи вторинну маркетингову інформацію щодо функціонування американських компаній, які належать до різних галузей економіки, можна стверджувати, що наявна сильна позитивна кореляція між прибутковістю активів, продажу, капіталу, акцій і СВБ. Дослідження Walker Information дозволили встановити пряму залежність між соціальною цінністю компанії (сумарним ефектом її позитивного впливу на суспільство), її репутацією та вірністю споживачів її бренду. Визначено, що зростання СВБ на один пункт призводить до покращення репутації на 0,55 пункти, а економічної цінності – підвищує репутацію тільки на 0,32 пункти. Отже, можна зробити висновки, що соціальні показники впливають на репутацію компанії вдвічі більше, ніж економічні.

Загальна прибутковість корпорацій, що мають високі фінансові та соціальні показники, за останні 15 років зросла на 43 %, а лише фінансово успішних компаній, які не задіють концепцію СВБ, на 19 %. Прибутковість продажу СВБ на 3 % вище, прибутковість активів на 4 % вище, а прибутковість капіталу на акції на 10 % вище, ніж у соціально не активних компаній.

У свою чергу, СВБ в Україні тільки починає заявляти про себе. Нині вона виступає як прояв філантропії, набуває вигляду спонсорської допомоги окремих компаній. До їх числа можна віднести концерн «Ніко», ЗАТ «Київстар», ЗАТ «Систем кепітал менеджмент», ЗАТ «Оболонь» та ін. Основну увагу меценати та спонсори приділяють таким видам СВБ, як: підтримка соціальних проектів, підвищення якості продукції, матеріальна допомога мало забезпеченим громадянам, інвалідам, закладам соціальної допомоги, медичним закладам, співпраця з місцевими органами влади, проведення благодійних акцій, заохочення до волонтерства тощо. У той же час доволі мізерними є інвестиції, що спрямовуються на охорону та відновлення довкілля, впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, поліпшення умов праці на підприємствах, розвиток персоналу, підвищення інноваційної активності тощо.

Отже, соціальна відповідальність компанії сьогодні – це основний чинник формування корпоративної стратегії, що є сферою діяльності корпоративних структур, яка пов'язана з добровільно взятими на себе соціальними зобов'язаннями щодо зацікавлених груп і суспільства в цілому. Застосування концепції СВБ є відповіддю на об'єктивні реалії соціально-економічного середовища, зокрема на бажання споживачів мати справу із «дружніми» щодо екології і суспільства брендами.

Література:

1. *Чубала А*. Соціальна відповідальність як інструмент побудови іміджу підприємства // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 4. – С. 56–60.

2. *Пермінова Г. В*. Моделі корпоративної соціальної відповідальності: зарубіжний та вітчизняний досвід / Г. В. Пермінова // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2012. – Т.17. Вип. 1. – С. 41–47.

4. *Зеленко О.О*. Соціально-відповідальний маркетинг як невідємна складова соціальної відповідальності бізнесу/ О. Зеленко // Економічний простір. – 2009. –№19. – С. 118–123

Капилова В.В. (Інститут інформаційних технологій в економіці, магістрант)

ІТ-СТРАТЕГІЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні ІТ-системи – це інструмент не тільки підвищення ефективності управління підприємством, а й створення нових конкурентних переваг. Отже, розвиток ІТ-системи нерозривно пов'язаний з бізнес-стратегією компанії. Правильно вибудувана ІТ-стратегія безпосередньо сприяє зростанню вартості бізнесу і його інвестиційної привабливості.

Під ІТ-стратегією розуміється формалізована система принципів, на основі яких будуть розвиватися всі компоненти інформаційних систем компанії. Стратегія забезпечує інтегрований підхід до автоматизації всіх контурів управління підприємством і дозволяє уникнути типових недоліків. ІТ-стратегія – це програма розвитку інформаційних систем у відповідності зі стратегією розвитку підприємства, поточними та майбутніми потребами бізнесу.

Процес вироблення будь-якої стратегії не зазнав істотних змін з тих пір, як Майкл Портер написав свою книгу «Конкурентна стратегія» в 1980 році. Якщо говорити про цей процес у контексті інформаційних технологій, то він складається з послідовних етапів, які починаються зі збору бізнес-інформації, інформації про стан справ в області ІТ і, в кінцевому рахунку, в формулюванні, виконанні списку ІТ-проектів і оновленні стратегії з урахуванням нової інформації.

Для розробки стратегії використовуються два ключових інструмента: архітектура інформаційних технологій підприємства та фінансові інструменти. Архітектура позначає межі рішень, пов'язаних з ІТ, у той час як фінансові інструменти використовуються для оцінки можливих опцій, пов'язаних з реалізацією стратегії, тобто це інструменти планування і реалізації. Обидва вони можуть бути сформульовані на бізнес-мові, а значить, можуть служити основою для спільного обговорення стратегії ІТ бізнес-керівництвом і керівництвом ІТ-служби.

При розробці ІТ-стратегії закладаються основні параметри створюваної інформаційної платформи з тим, щоб вона відповідала таким вимогам:

- масштабованість, тобто система повинна враховувати зростаючі потреби компанії;
- гнучкість, тобто система повинна бути легко настроюється під зміни внутрішніх бізнес-процесів і зовнішнього середовища;
- стандартизація, тобто різні компоненти системи повинні бути сумісними і відповідати вимогам інформаційної безпеки;
- економічна ефективність, тобто використання того чи іншого рішення повинно бути виправдано економічно;
- незалежність, тобто замовник не повинен потрапляти в залежність від постачальників рішень, при цьому не повинна виникати необхідність в утриманні власного штату програмістів.

Головною метою більшості зусиль, пов'язаних з розробкою стратегії ІТ, є створення та подання всім зацікавленим сторонам документа для прийняття рішення про виділення ресурсів на включені в стратегію проекти. Важливою вторинної метою є використання самого процесу планування для поліпшення взаємодії між представниками бізнес-підрозділів і департаментом ІТ, зокрема, підвищення загальної поінформованості всередині організації про можливості, що надаються інформаційними системами підприємства, проблеми розвитку і експлуатації ІТ-систем, а також узгодження бізнес-пріоритетів

Однак досягнення всіх цих цілей пов'язано з певними проблемами, про які важливо пам'ятати. Перерахуємо деякі з них, пов'язані з розробкою стратегії ІТ:

- *процес може бути дуже тривалим.* Розробка стратегії ІТ може зайняти багато часу і вимагати зусиль великої кількості людей;
- *стратегічний план є статичним документом*. Характерний «період напіврозпаду» більшості стратегічних планів в області ІТ становить близько 6 місяців, тобто за півроку половина положень стратегії може втратити свою актуальність у результаті дії таких чинників, як зміни в бізнес-середовищі, злиття і реорганізації, зміни в технологіях, нові пріоритети бізнесу;

• *процес розробки стратегії є вкрай політизованим*. Оскільки рішення в області стратегії є багато в чому суб'єктивними, розробка стратегії ІТ стає політичним ритуалом;

• *процес є досить заплутаним і складним.* Вироблення стратегії вимагає від людей орієнтації на незнайомій території. Досягнення згоди навіть щодо таких простих речей як терміни, може створювати проблеми;

• *планування і практична реалізація – часто слабо пов'язані речі*. Хоча сама участь в процесі вироблення стратегічних планів збільшує ступінь прийняття цього плану людьми в якості керівництва до дії, залучення людей до процесу планування – непросте завдання: у них завжди мало часу на планування.

На сьогодні актуально не просто створення й удосконалення інформаційних систем найпростішими і доступними засобами, а забезпечення найефективнішого розвитку інформаційних технологій. А отже, побудова ефективної ІТ-стратегії дозволить компаніям придбати нове конкурентна перевага над ринком.

Література:

1. Enabling Business value Via IT — Integrating Strategic Planning and IT Value Management Giga, 2002
2. IT Strategy Is Key to Improved IS Credibility: Client Issues Gartner, 2003
3. M.E, Porter Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors, New York: Free Press, 1980
4. *Коллінз Джим*: Від хорошого до великого. Чому одні компанії здійснюють прорив, а інші ні .. Стокгольмська школа економіки в Санкт-Петербурзі, 2001.

Карнасюк А. В. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ

Трудові ресурси є основною рушійною силою діяльності будь-якого підприємства. На сьогодні працівники є найціннішим ресурсом організації, вдосконалюючи який можна вивести підприємство на новий рівень, підвищити продуктивність праці та збільшити розмір прибутку. Досягнення подібних результатів можливе за умови розробки та впровадження системи мотивацій керівництвом підприємства.

Актуальність питання мотивації працівників обумовлена у першу чергу тим, що керівники повинні створити необхідні умови для того, щоб кожний конкретний працівник виконував ті завдання і намагався досягти тих цілей, які поставило перед ним керівництво. Нині існує значна кількість робіт, присвячених мотивації персоналу. Однак не всі теоретичні узагальнення, концепції та моделі можуть бути в чистому виді реалізовані на практиці. Усі вони потребують корегувань з боку керівництва.

Мотивація – це складне, особистісне утворення людини та, водночас, провідна функція управлінської діяльності підприємства, яка узагальнює сукупність причин і спонукальних факторів, спрямовує, структурує потреби, цілі, для заохочення продуктивної діяльності працівників [1, с. 239].

Відтак, мотивація праці – це прагнення працівників задовольнити власні потреби через трудову діяльність. Потреби, інтереси і мотиви працівників можуть мати як матеріальний, так психологічний характер. Тому складність вирішення проблеми мотивації працівників полягає в тому, що питання мотивації пов'язані з наявністю не стільки економічного, скільки психологічного аспекту.

Найпоширенішим мотиваційним чинником, який на сьогодні використовують вітчизняні підприємці в мотивації є гроші, премії, підвищення по службі. Вважається, що дані елементи є найважливішими і повинні задовольняти потреби працівників у мотивації.

Однак сьогодні, в умовах обмеженості фінансових ресурсів, коли відносно важко встановити високу заробітну платню, підприємства не можуть віддавати пріоритетність саме матеріальному стимулюванню. Тому для подолання зазначеної проблеми, вітчизняним підприємствам доцільно порекомендувати застосування інноваційних методів мотивації персоналу.

В сучасному управлінні підприємством доцільно виділити такі ефективні методи мотивації:

1) економічні стимули всіх типів;

2) управління по цілях (ключовий момент тут є гармонізація потреб працівників та організаційних цілей);

3) збагачення праці (означає надання людям більш змістовної, перспективної роботи);

4) система участі в прибутках. [5, с. 497].

Як бачимо, більшість методів спрямовані саме на моральне задоволення потреб працівників. Чітко поставлені цілі перед працівниками, пріоритетність їх особистих інтересів і заохочення ініціативи від них є одними з основних завдань, які стоять перед керівництвом підприємства при впровадженні інноваційних методів мотивації. Якщо працівники усвідомлюватимуть важливість і користь від своєї праці, то їх праця буде більш продуктивною і вони будуть більш відданими підприємству. Тому важливо цікавитися ставленням персоналу до потенційних покращень умов їх роботи та залучати їх до вирішення проблем, що вимагають нестандартного підходу.

Ефективним способом активізації діяльності працівників є створення інноваційних майданчиків, де є можливість поширювати інформацію про провідні розробки, розробляти і реалізовувати їх із залученням фінансування і організацію проектних груп. Оскільки сьогоднішнє покоління працівників характеризується захопленістю цифровими технологіями, невизнанням так званих загальних правил і більшою ініціативністю.

Так, одним із новітніх концепцій є гейміфікація, що базується на застосуванні підходів, характерних для комп'ютерних ігор для неігрових процесів і використанні кращих ідей програм лояльності. Сценарії гейміфікації використовуються компаніями для поліпшення продуктивності усередині організації: заохочення інноваційних рішень, поліпшення відносин усередині колективу і досягнення бізнес-цілей за допомогою власного персоналу [3, с. 98].

Фактично, гейміфікація – це пошук нестандартних рішень, які допомагають зробити будь-яку роботу цікавіше. Використання подібних ігрових елементів для вирішення прикладних завдань є одним з інноваційних методів мотивації персоналу, який спрямовує їх працю на результат.

Цікавим методом ефективної мотивації для вітчизняних підприємств може бути система грейдування. Грейдування, тобто створення ієрархії посад, яка дозволяє визначити правильний рівень компенсації для кожного працівника, стає все актуальнішим для великої кількості компаній. Грейдинг дає можливість підприємству мати прозору систему посадових окладів, яка буде зрозуміла і працівникам, які прагнуть бути цілком поінформованими в цьому питанні [2, с. 3].

Таким чином, впроваджуючи та використовуючи систему грейдів, кожне сучасне підприємство має змогу не лише удосконалити систему мотивації, а й покращити систему управління персоналом у цілому.

Отже, мотивація праці є вирішальним фактором в управлінні працівників підприємства. Сучасні українські підприємства найчастіше використовують погрози звільнення, штрафи, премії та невеликі виплати на свята. Дані методи не відзначаються високою ефективністю, тому варто застосовувати інноваційні методи мотивації працівників. Наявність вірно та ефективно створеної системи мотивації персоналу зумовлює їх зацікавленість у роботі і створює передумови більш стрімкого розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності.

Література:

1. *Кольбашенко Д. А*. Мотивація персоналу як один з факторів підвищення продуктивності праці / Д. А. Кольбашенко // Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. Педагогічні науки. – 2014. – №2. – С. 237–244.
2. *Гаврилюк С.М*. Ефективні технології мотивації персоналу / Гаврилюк С.М. // Матеріали конференції: Актуальні проблеми управління персоналом та економіка праці. – 2015. – С. 4.
3. *Вергун В.А.* Сучасні інноваційні зміни системи управління персоналом фірми / Вергун В.А., Ступицький О.І. // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – №2 (4). – С. 96–100.
4. *Ільєнко Р*. Вплив мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці / Р. Ільєнко, Д. Губенко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 1. – С. 58–62.
5. *Лукашев С.В*. Технології мотивації працівників підприємств / Лукашев С.В., Яндола К.О. // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – №5. – С. 496–499.

Касяненко Я.А. (ф-т управління персоналом, соціології та психології, І курс)

ІДЕОЛОГІЧНИЙ СПЕКТР СУЧАСНИХ УКРАЇНСЬКИХ ПОЛІТИЧНИХ ПАРТІЙ

Партії як політичні організації є центральним елементом демократичної політичної системи, що побудована за принципом «громадянське суспільство — партія — держава».

Україна на сьогодні залишається одним із лідерів у Східній Європі за кількістю офіційно зареєстрованих політичних партій. Станом на 2017 рік Комітетом виборців України офіційно зареєстровано 344 політичні партії.

Найважливішим для українців при виборі партії, за яку вони готові віддати свої голоси, є розуміння партією проблем її виборців. Високо цінують громадяни зрозумілу програму дій, наявність сильної команди, а також чітку ідеологію. Однак що робити, якщо кожна програма майже нічим не відрізняється одна від одної?

У нашій країні партії, зазвичай, створюються під вибори та під певного лідера. Політичні ідеології, що використовуються українськими партіями, досить часто служать ширмою, що прикриває їх справжні наміри керівної верхівки щодо власного збагачення та індивідуального впливу на політичні процеси.

Варто зауважити, що самі партії не завжди оголошують свої ідеологічні орієнтири, а більше займаються так званим соціальним популізмом, а саме – дають громадянам легку та просту відповідь на важливі проблемні питання у нашій державі. Популісти ж, які влаштовують виборцям «шведські столи» з цінностей та ідей, роблять це без продуманої системи та лише з корисливими цілями.

Для характеристики ідеологічної платформи я обрав 8 політичних партій і хотів би навести їх ідеологічне спрямування:

Блок Петра Порошенка: політична ідеологія – лібералізм.

Всеукраїнське об'єднання «Батьківщина»: політична ідеологія – соціал-демократія.

«Опозиційний блок»: політична ідеологія – соціал-лібералізм.

«Самопоміч»: політична ідеологія – ліберальний консерватизм.

Радикальна партія Олега Ляшка: політична ідеологія – націонал-лібералізм.

"Народний фронт": політична ідеологія – лібералізм.

"Громадянська позиція": політична ідеологія – ліберально-демократична.

Всеукраїнське об'єднання "Свобода": політична ідеологія – український націоналізм.

Дослідивши програми вибраних політичних партій я можу констатувати, що у переважній більшості вони є ідентичними.

Наприклад:

- Найпопулярнішою темою у програмах партій є децентралізація влади, яку пропонують провести усі розглянуті партії.
- Звісно, жодна партія не оминула увагою війну з Росією. Більшість з них розраховують на міжнародну підтримку в цьому питанні, і тому пропонують проводити багатосторонні переговори з Росією. Однак тут думки розходяться, оскільки Опозиційний блок наполягає прийнятті «Національного плану примирення», а програма БПП обмежується загальними тезами на кшталт «єднання проти агресора».
- Відповідно до ситуації, усі партії, вважають за необхідне розвивати національну армію. І практично всі пропонують переозброювати нашу армію за допомогою вітчизняного ВПК, лише Самопоміч вважає, що зброю потрібно також імпортувати. Найпродуманіша пропозиція щодо розбудови армії у Громадянської позиції.

• Ще одна давня «гаряча» передвиборча тема – боротьба з корупцією. Для зниження корупції практично всі партії пропонують створення Антикорупційного декларування не лише доходів, а й витрат чиновників, та конфіскацію майна, походження якого не пояснюється їхніми наявними доходами.

• Практично всі партії підтримують люстрацію та скорочення держапарату, крім Опозиційного блоку, який закликає «зупинити бездумне звільнення держслужбовців і переслідування політичних опонентів під гаслом люстрації».

• Щодо економічної політики, практично усі розглянуті партії виступають за скорочення кількості податків і спрощення їх адміністрування.

• Більшість партій у своїх програмах згадують і про малий бізнес, пропонуючи йому спрощене оподаткування, яке й так уже існує та мораторій на перевірки з боку податкової, який теж фактично діє.

• Загалом, партія «Свобода» найбільше переживає за «вітчизняного виробника», пропонуючи йому і держзамовлення, і обмеження імпорту, і державне кредитування експорту і зниження мит та державне кредитування імпорту сировини й обладнання, яке не виробляється в Україні. На цьому тлі пропозиції інших партій виглядають досить скромно.

Отже, на основі наведеного матеріалу можна констатувати те, що зараз майже немає ідеологічних партій, це точно не пов'язано з відсутністю самих ідеологій. Ідеології є, і у всьому світі працюють. В Україні так само є підстави для функціонування ідеологічних партій. Їхня нинішня відсутність — це ознака низького рівня політичної культури в суспільстві безвідповідальності наших політиків, які за допомогою виборчих проектів маніпулюють виборцями та діють у власних інтересах.

Література:

1. *Бевз Т.* Партії без ідеології чи ідеологія без партій // Тиждень. – 2014. – № 17.
2. *Сологуб І.* Програми політичних партій: що обирати, коли нема з чого обирати // УНІАН. – 2014.
3. Звіт КВУ: «Стан політичних партій напередодні державного фінансування» // генеральний директор Комітету виборців України Олексій Кошель// Електронний ресурс: http://www.cvu.org.ua/nodes/view/type:news/slug:Звіт%20КВУ%3А%20"Стан%20політичних %20партій %20напередодні %20державного %20фінансування"
4. Передвиборча програма Блоку Петра Порошенка // Електронний ресурс: http://solydarnist.org/wp-content/uploads/2015/12/programa_solidarnist.pdf
5. Передвиборча програма ВО «Батьківщина» // Електронний ресурс: http://ba.org.ua/programm/
6. Передвиборча програма Опозиційного блоку // Електронний ресурс: http://opposition.org.ua/uk/peredviborcha-programa-opozicijnogo-bloku.html
7. Передвиборча програма партії Самопоміч // Електронний ресурс: http://samopomich.ua/ideology/
8. Передвиборча програма радикальної партії Олега Ляшка // Електронний ресурс: http://liashko.ua/program
9. Передвиборча програма Народного фронту // Електронний ресурс: http://nfront.org.ua/program
10. Передвиборча програма Громадянської позиції // Електронний ресурс: http://grytsenko.com.ua/prohrama-politychnoji-partiji-hromadjans-ka-pozytsija.html

11. Передвиборча програма ВО «Свобода» // Електронний ресурс: http://svoboda.org.ua/party/program/

Катанцева О. М. (фінансово-кредитний ф-т, VI курс)

ПРОБЛЕМНІ АКТИВИ БАНКУ ТА МЕТОДИ ЇХ УСУНЕННЯ

У сучасних умовах функціонування банківської системи України суттєвими залишаються обсяги проблемних активів, передусім неякісних кредитів, що негативно впливає на ліквідність і фінансову стійкість банків. Це зумовлює потребу в систематичному моніторингу якості активів як окремих банків, так і системи загалом, оскільки незадовільна їх якість і невміння управляти ними, як засвідчив досвід минулих років, може призвести до фінансової нестабільності, розвитку кризових явищ і неліквідності фінансового ринку. 2013–2016 рр. стали справжнім випробуванням на міцність для вітчизняної банківської системи загалом. У результаті маємо таку ситуацію, коли банки не кредитують підприємства реального сектору, тому що у потенційних позичальників поганий фінансовий стан, а це супроводжується значними кредитними ризиками, в свою чергу, підприємства мають незадовільний фінансовий стан, зокрема через те, що позбавлені доступу до кредитних ресурсів.

Для того щоб проаналізувати стан активних операцій банку, необхідно розглядати їх структуру та джерела формування. Розглянемо структуру активів ПАТ «Державний Ощадний банк України», яка на початок 2016 р. була такою (рис. 1) [1].

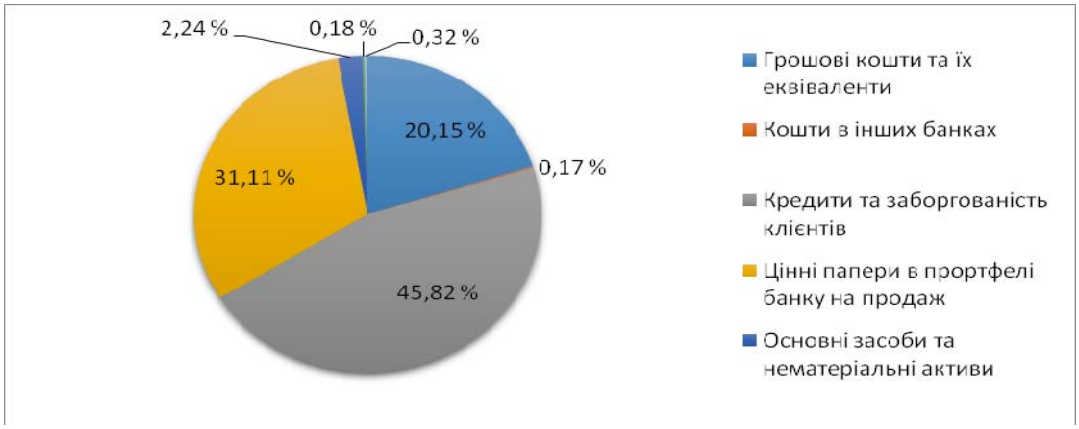


Рис. 1. Структура активів ПАТ «Державний Ощадний банк України»

Як бачимо, в структурі активів переважають кредити та заборгованість клієнтів, які становлять 45,82 %, це говорить про велику частку проблемних кредитів, які клієнти не можуть вчасно погасити, що може призвести до значних фінансових втрат, зниження стабільності банку. Цінні папери в портфелі банку на продаж становлять 31,11 %, таким чином банк підтримує свою ліквідність і знижує ризики. Основними джерелами формування структури активів ПАТ «Державний Ощадний банк України» є рахунки клієнтів, які з 2014 р. почали зростати.

Проаналізуємо співвідношення активів і пасивів, чутливих до змін відсоткової ставки за 2015 рік:

- спостерігається великий розрив між чутливими активами та пасивами з терміном погашення до 1го місяця та до 3х місяців – пасиви переважають активи, чутливі до зміни відсоткової ставки, таким чином, зі зростанням відсоткової ставки маржа банку буде зменшуватись;
- спостерігається великий розрив між чутливими активами та пасивами з терміном погашення більше 5-ти років – активи перевищують пасиви, таким чином, зі збільшенням відсоткової ставки маржа теж буде збільшуватись;
- спостерігається певна збалансованість активів і пасивів чутливих до змін відсоткової ставки з терміном погашення від 3-х місяців до 1-го року та від 1-го до 5-ти років, що говорить про їх безризиковість і невисокий рівень дохідності.

Отже, при аналізі було виявлено значний розрив в активах та пасивах банку, завдяки якому банк може отримати або значний прибуток, або збиток, що залежить від зміни відсоткової ставки.

Загальна сума кредитного портфеля банків України починаючи з 2015 року почала знижуватися, таким чином, у 2014 р. темп зростання становив 10,4 %, а в 2015 р. мав показник -4,1 %, на початок 2016 р. становив 2 %. Частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі на 2014 р. становила 13,5 %, на 2015 р. становила 22,1 %, на початок 2016 р. становила 22,8 % [2, 3].Усе це говорить про низьку платоспроможність українців і великі проблеми вітчизняної банківської системи, що з'явилися внаслідок нестабільної політичної та економічної ситуації та неврегульованості законодавства.

Для того, щоб знизити рівень проблемної заборгованості в умовах економічної нестабільності банкам необхідно почати застосовувати інноваційні технології та розробляти нові методики для оцінки платоспроможності клієнтів; актуальним та необхідним є формування єдиної бази кредитних історій до реєстру якої були б підключені усі банки; необхідною умовою зниження ризиків є формування достатніх обсягів резервів під заборгованість; здійснення реструктуризації проблемних активів з правильним вибором такої моделі, що враховувала б всю специфіку української банківської системи, залучати державу або приватних інвесторів; спростити механізм продажу, передачі, списання активів, у тому числі у межах проведення досудових процедур; здійснювати ефективний нагляд за діяльністю банків. Вважаємо, переліченні дії є шляхами подолання проблемних активів банку, в саме для стабілізації прибутку банківським управлінцям необхідно регулювати грошові витоки, тобто закріплювати певні групи залучених пасивів за певними групами активів і виконувати структурне балансування. Для максимізації прибутку банку необхідно регулювати розрив між чутливими до зміни відсоткової ставки активами та пасивами та розраховувати прогнозні зміни швидкості, напряму та величини відсоткових ставок, що супроводжуються підвищеним рівнем ризику.

Література:

1. Офіційний сайт ПАТ «Державний ощадний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oschadbank.ua/ua/

2. Офіційний сайт НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/index

3. *Семенча І.Є., Руденко В.І.* Аналіз сучасного стану активів банків та джерела їх формування / І.Є. Семенча, В.І. Руденко // Гроші, фінанси і кредит. – 2016. – № 11. – С. 790–793.

Каширіна К.О. (фінансово-економічний факультет, 4 курс)

ПУБЛІЧНІ ТА ПРИВАТНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ПРІОРИТЕТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ

На сьогодні гостро постає питання збереження економічної стабільності, конкурентоспроможності й досягнення високих показників соціально-економічного розвитку. Для реалізації масштабних проектів у різних секторах економіки потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. Однак за останні роки економіка нашої держави так і не позбавилася глибоких структурних деформацій і значно відстає від розвинених країн світу. Більшість українських підприємств залишилися технологічно відсталими. За статистичними даними (станом на кінець 2016 року) 50–80 % основних фондів в Україні досягли критичного рівня зносу [1].

Дана проблема щодо залучення інвестицій постійно обговорюється науковцями і практиками. Згідно із розрахунками (статистика 1991–2013 рр.) в рамках проведеного дослідження [2] для приросту ВВП у середньому на 3 % потрібні інвестиції до 15 % від ВВП. Для забезпечення 6-відсоткового приросту економіки щорічно обсяг інвестицій повинен бути не менше 30 % від ВВП. При цьому майже половина вкладень має бути у формі прямих інвестицій. Це означає, що валові накопичення повинні становити орієнтовно 38–40 % від ВВП. Але за весь попередній розвиток економіки Україна ніколи не досягала таких показників [2].

У той же час, динаміка співвідношення публічних і приватних інвестицій протягом 2010–2016 років свідчить, що найбільшу частку капітальних інвестицій забезпечує приватний сектор – близько 92 %. Відповідно публічні займають у середньому 8 % від загальної кількості[1]. Під публічними інвестиціями ми в першу чергу розуміємо інвестиції, які здійснюються за рахунок Державного бюджету та місцевих бюджетів.

Відзначимо, що за останні два роки публічні інвестиції мають тенденцію до зростання, що пояснюється збільшенням капітальних видатків за рахунок місцевих бюджетів. Так, у 2016 році обсяги капітальних видатків з Держбюджету знизилися у порівнянні з 2010 роком майже в 2 рази, оскільки за обсягами починають переважати капітальні трансферти, які направляються до місцевих бюджетів. Роль останніх помітно зростає у 2015–2016 роках, при чому, близько 15 % їх обсягу становлять капітальні видатки. Це пов’язано із загальнодержавною політикою децентралізації, в ході якої на місця разом із повноваженнями передаються і фінансові ресурси: єдиний податок, податок на майно, перенесення екологічного податку із загального до спеціального фонду, а також збільшення обсягів капітальних трансфертів [3].

У структурі приватних інвестицій найбільшу частку становлять капіталовкладення, що здійснюються за рахунок власних коштів підприємств та організацій – у середньому це 65,6 %. При цьому, частка залучених і запозичених коштів, а саме кредитів банків, у 2016 році становила лише 7,1 %. Це фактично свідчить про закритий характер економічного відтворення [1].

Важливість для економіки ефективної структури інвестицій підтверджується і тим, що зростання ВВП України тісно пов'язане з обсягом капітальних інвестицій. Тут коефіцієнт кореляції протягом 2011–2016 років становив 0,836, а коефіцієнт детермінації – 0,698. Однак, взаємозв'язок і рівень віддачі найбільше спостерігається між ВВП та інвестиціями підприємств. При зростанні їхніх інвестицій на 1 %, ВВП зросте на 0,48 в.п. На противагу, публічні інвестиції характеризуються тіснішим взаємозв'язком, але мають меншу віддачу, а саме: при їх зростанні на 1 %, ВВП зросте на 0,16 в.п.

В Україні на сьогодні інвестори віддають перевагу таким галузями для інвестування, як промисловість, фінансова та страхова діяльність, оптова й роздрібна торгівля. Щодо промисловості, то рівень зношеності тут сягає 77 %, але ця галузь залишається популярною серед інвесторів, зокрема, за рахунок рентабельності.

Проте потреба в інвестиціях не завжди означає високу їх привабливість, тому постає питання визначення пріоритетних галузей для інвестування та методів його стимулювання. Нами було виявлено, що найбільш пріоритетними в Україні являються фінансова та страхова діяльність; професійна, наукова та технічна діяльність; оптова та роздрібна торгівля. У цих галузях підприємства мають кращий фізичний стан виробничого майна і умови для раціональнішого використання основних засобів. Тому тут відсутня потреба в спеціальних методах та інструментах щодо посилення інвестиційної активності.

У той же час, такі галузі, як сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; транспорт, складське господарство, поштова та кур`єрська діяльність; освіта; охорона здоров`я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок характеризуються дуже низькою інвестиційною привабливістю при одночасно низькому рівні оновлюваності капіталу. Тому вони потребують застосування додаткових методів посилення інвестиційної активності. Серед них:

1) прямі публічні інвестиції як головний інструмент;

2) різного роду заохочення, податкові пільги й дешеві кредити, як допоміжний інструмент у стимулюванні приватних інвестицій.

Для інших галузей доцільним є поєднання даних методів.

Отже, з метою досягнення економічного розвитку в Україні необхідно збільшувати капітальні інвестиції за рахунок як видатків з відповідних бюджетів, так і приватного сектору. Важливим на сьогоднішній день є посилення інвестиційної активності з боку держави та визначення пріоритетних галузей для інвестування.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. *Смовженко Т.* Макроекономічна політика України в 2014–2019 рр. : банківська і фінансова сфери / Т. Смовженко, Г. Багратян, І. Кравченко // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 10. – С. 20–24. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnbu_2014_10_4.pdf.

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

Кириченко К.М. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)
Kyrychenko Karina

OUTSTAFFING AS INNOVATIVE HR TECHNOLOGY
АУТСТАФІНГ ЯК ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ РЕСУРСОМ

Modern business is very dynamic and requires a sufficient flexibility in order to bring profits and to be successful. It is necessary not only to modernize production or marketing strategies, but it is very essential to spend some material and time resources to improve personnel policy. Today human resource is one of the most valuable for each company and that's why it demands a balanced and purposeful policy of recruitment, motivation and development of the staff in order to maximize efficiency of its use. Outstaffing can be an instrument that helps to increase efficiency of the staff through the contraction of the administrative costs and risks.

There is no exact definition of the outstaffing. That's why it is a very topical issue for the investigation because on the one hand it allows to optimize costs by regulating the number of the staff of the exact enterprise, but on the other hand it can also create new risks, that must be taken into consideration.

Outstaffing can be understood as the withdrawal of personnel from the staff of the enterprise customer company to the staff of the provider. But the employee continues to work on the previous position and to perform the same duties but obligations of the employer towards the employee are carried out by contracting company [1].

According to another definition a performance of the outstaffing provides leasing of the personnel that is in the staff of the provider to the customer enterprise. Provider as a rule maintains the professional and qualifying skill level of the staff or professionals selected for special requirements of the actual employer [2].

In other words, you retain the required number of qualified employees, but you are not bound by any HR, legal, financial or other responsibility connected with them. The providing company, being the actual employer, does everything: a salary payment, a document flow, taxes payment and many other things, that give an opportunity for the customer enterprise to concentrate on the basic processes.

The beginning of the outstaffing in the world is carried to the end of the 60's — early 70's. That was the time when the concept of so-called borrowed works emerged and was spread in the USA. Currently in the USA outstaffing is a legislated service with well-researched mechanisms [3].

In Ukraine outstaffing appeared in 1999 and received its wide spread after 2004 and the first main consumers were the big multinationals that use this form of the administration of the staff and consider it the most comfortable and cost-effective.

Today outstaffing is undervalued by the Ukrainian companies because of the lack of information and understanding of the benefits and features of its use in practice and because of the lack of a legal regulation of the outstaffing contracts.

Preconditions for the implementation of the outstaffing can be following issues: increasing complexity and additional legal requirements in the field of personnel management; a manager should spend a lot of time to solve administrative questions of employment relations.

Other reason, that implies, to introduce outstaffing is a need for a large number of permanent employees in the staff of the company, that makes it less flexible and more dependent on the personnel. That is why the company aims to reduce the administrative costs and to get an opportunity to develop not being dependent on the temporary workers.

An enterprise can apply outstaffing in order to maintain the status of a small business or get it with further financial and tax benefits .

Outstaffing is also useful when the enterprise has an intent to perform a certain amount of work in a particular region temporarily or periodically without opening a branch or the representative office there. So it can be summarized as the performance of the short-term tasks, that are efficient with the application of the staff of the provider in terms of the partnership on the exact conditions that are safe for the worker at first.

Outstaffing gives a number of advantages for the enterprise and becomes modern and innovative instrument of doing business.

The main advantages of the outstaffing include saving of the time and financial resources of the enterprise; the reduction of the document flow.

An enterprise has an opportunity to implicate professionals from different areas of activity. Especially convenient it is when there is a need to perform temporary task which demands a high-skilled worker.

Actually, there is no need to employ staff for the duration of the test period that gives an opportunity to analyze potential of the employee beforehead.

Outstaffing also gives a possibility of reducing the staff quantity while maintaining the actual number.

Virtually outstaffing is useful not only for the enterprise but it also gives some benefits to the employee. Among them there is an opportunity to gain a comprehensive professional experience and a guaranteed education and training in order to be a flexible mobile worker.

But we should not forget that implementing of the outstaffing is connected with some risks that should be counted by the consumer enterprise. At first it is a lack of the regulatory framework. This issue is very topical for the Ukrainian firms. Another drawback is the high cost of the outstaffing of a small number of employees. And sometimes a preservation of business secrets becomes a problem because of the outstaffing.

So the analysis of the outstaffing technology leads to the conclusion about the perspectives of using the outstaffing in the project management, especially concerning the low skilled and attendant staff. However, it should be noted that even in the case where the need or the economic benefit clearly overweighs the risk of the applying outstaffing technology, a firm should be extremely careful in the approach to choose a provider in order to avoid all the potential risks.

References:

1. *Ачкасова А. В.* Організаційні та правові аспекти здійснення аутстафінгу в Україні / А. В. Ачкасова // Проблеми економіки. – 2014. – №2. – С. 95–99.
2. *Хохлова І. В.* Аутстафінг (виведення за штат персоналу): проблематика та перспективи в сучасних економічних умовах України / І. В. Хохлова // Український соціум. – 2013. – №4. – С. 140–150.
3. *Різник В. В.* Перспективи використання аутстафінгу в управлінні проектами / В. В. Різник // Молодий вчений. – 2016. – №1. – С. 142–146.

Кириченко К.М. (факультет економіки та управління, ІІ курс)

АУТСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Потужні глобалізаційні процеси, конкуренція, висока динаміка бізнесу, необхідність швидко реагувати на зміни спонукають підприємства до використання інноваційних моделей ведення бізнесу, котрі дають можливість забезпечити ефективність виконання окремих бізнес-процесів, закріпити позицію на ринку. Аутсорсинг є одним із інструментів підвищення ефективності діяльності підприємства і базується на передачі певних завдань або бізнес-процесів на обслуговування іншій компанії, спеціалісту у відповідній галузі діяльності. Так, як багато підприємств є переобтяженими виконанням непрофільних функцій, це значно перешкоджає підвищенню якості виконання профільної діяльності. Тому, задля забезпечення відповідного рівня якості та швидкості виконання додаткових функцій доцільно використовувати аутсорсинг. На сучасному етапі на ринку представлена велика кількість підприємств, які є вузькоспеціалізованими в конкретній галузі, що дозволяє їм накопичувати досвід виконання специфічних завдань і дій у непередбачуваних ситуаціях, а також мінімізувати витрати виконання окремих бізнес-процесів. Залучення таких виконавців сприяє ефективній діяльності підприємства в межах визначеної стратегії.

Актуальність даної теми полягає в тому, що знаючи всі позитивні аспекти залучення фірми-аутсорсера замовник може оптимізувати свою діяльність шляхом визначення функцій, які є другорядними для компанії і скоротити витрати, щодо їх обслуговування внаслідок надання їх у розпорядження зовнішнього виконавця.

Сутність аутсорсингу полягає в тому, що ті функції, котрі компанія виконує краще за інших, тобто ті, які забезпечують їй конкурентні переваги залишають-

ся в обслуговуванні компанії. Допоміжні функції, а також ті, котрі потребують утримання штату висококваліфікованих співробітників, передаються в розпорядження аутсорсингових компаній, котрі володіють досвідом у певній сфері і забезпечують ефективне і професійне виконання поставлених завдань.

Мета застосування аутсорсингу – використання передових бізнес-технологій і ноу-хау для завоювання та утримання конкурентних переваг в умовах загострення конкурентної боротьби [1, с. 23].

Підвищення ефективності діяльності підприємства можливе за рахунок використання аутсорсингу і базується на тому, що залучення аутсорсера надає можливість скорочення операційних витрат; можливість концентрації на профільній діяльності; доступ до передових технологій і знань; поліпшення якості послуг, що надаються.

Аутсорсинг надає можливість знизити собівартість виконання функцій, переданих зовнішньому виконавцю. Це забезпечується вузькою спеціалізацією фірми-аутсорсера, що знижує вартість за рахунок ефекту масштабу, паралельного продажу знань і вмінь різним замовникам. Підвищення якості переданих аутсорсеру бізнес-процесів базується на тому, що вони виконуються спеціалістами у конкретній сфері, застосовуються ефективні технології, а також накопичений досвід виконання подібних операцій різного профілю діяльності.

Компанія-аутсорсер завдяки ефекту «оптових» продажів своїх послуг має більше стимулів і можливостей для придбання та освоєння нових технологій роботи, що в рамках окремого підприємства може бути нерентабельно [4, с. 66].

Аутсорсинг є досить динамічним інструментом ведення бізнесу, оскільки забезпечує значну гнучкість компанії у разі раптової зміни ринкової ситуації, замовник має можливість розірвати договір, якщо він незадоволений якістю послуг, наданих виконавцем, та змінити фірму-аутсорсера. Фірма-аутсорсер організовує свою діяльність відповідно до потреб замовника, його бізнес-стратегії, що значно підвищує ефективність діяльності підприємства. Аутсорсинг надає можливість вивільнення ресурсів для виконання основних бізнес-процесів, досягнення поставлених цілей, можливості доступу до інноваційних технологій.

Замовник може знизити витрати щодо підготовки та перепідготовки персоналу, так як цим займається безпосередньо фірма-аутсорсер, зникає потреба в утриманні висококваліфікованих спеціалістів для виконання тимчасових завдань.

Задля забезпечення підвищення ефективності діяльності підприємствам необхідно сконцентрувати увагу на тих бізнес-процесах, які визначають їх конкурентоспроможність, додаткові або не профільні види діяльності доцільно передати на аутсорсинг, що дозволить скоротити трансакційні витрати, щодо обслуговування не основних бізнес-процесів, а також покращити якість їх виконання.

Отже, підприємство може значно підвищити ефективність діяльності, застовуючи аутсорсинг за умови правильного розподілу бізнес-процесів, визначення тих, які є базовими для підприємства. Цілями переходу на аутсорсинг можуть

слугувати: підвищення якості послуг, зниження рівня витрат, вивільнення ресурсів, поліпшення іміджу підприємства.

Література:

1. *Зорій О. М.* Особливості застосування аутсорсингу / О. М. Зорій, Т. В. Коваленко // Економічний аналіз. – 2013. – №3. – С. 19–28.
2. *Носик Л. В.* Переваги та недоліки впровадження аутсорсингу в діяльність підприємств / Л. В. Носик // Харківський національний автомобільно-дорожній університет. – 2015. – С. 66–68.
3. *Васильківська Т. В.* Аналіз переваг та недоліків використання аутсорсингу / Т. В. Васильківська // Економічна теорія. – 2012. – С. 14–18.
4. *Галуза Л. М.* Аутсорсинг які інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства / Л. М. Галуза, Т. Ю. Салдан // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2014. – №28. – С. 125.
5. *Сухоняк С.* Сутність та особливості аутсорсингу / С. Сухоняк. // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – №2. – С. 73–79.

Кириленко В. Ю. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)
Kyrylenko Viktoria

INNOVATION ACTIVITY OF SMALL BUSINESS
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Small business plays an important role in the evolution of national economies of developed countries. This determines the significance of promoting innovation activity of small entrepreneurship.

The small entrepreneurship sector should be the main driver of innovation processes in Ukraine because of its high level of flexibility. In this aspect, the government should ensure the most effective system of state regulation and support for innovation activity in small enterprises.

At present time there aren't any favorable conditions for innovative small business development in Ukraine. The development of innovative business orientation in small entrepreneurship is limited by several factors such as the legal framework, the economic situation and investment climate in the country etc.

An idea of reforming state policy in the innovation sphere is not able to guarantee sustained development of innovative business, encourage innovative enterprises and protect the interests of their proprietors.

Besides we should notice the disparity of institutional environment of small entrepreneurship sector. That`s why the state should ensure efficient conditions of business activity through innovation.

Under this situation we could outline the most significant problems that deter the growing of innovation activity in small entrepreneurship, such as:

- incomplete regulatory of innovation activity and execution of innovative products;
- inadequate state support of innovation activity for small entrepreneurship;

- limited financial resources for investment in innovation;
- indefinite mechanism of support the partnership development to attract private investments;
- underdeveloped innovation support infrastructure in entrepreneurship;
- a definite trend of reduction in the share of small innovation active enterprises and number of employees in small entrepreneurship

According to these conditions imperfection of institutional support and its incapacity to form successful motivational system of innovation got to play a leading role in intensification state support of innovation activity in small entrepreneurship.

Despite these problems of innovative development, Ukraine has many developed innovative companies. One of these companies is PrivatBank which is the largest Ukrainian bank and is one of the top 10 leading banks in Central and Eastern Europe. It is one of the most innovative banks in the world. For example, more than a decade ago, the bank was one of the first in the world to start using one-time SMS passwords. The latest innovations that have been recognized around the world include products such as a payment mini-terminal, access to Internet banking via QR code, online encashment and dozens of different mobile applications.

For the first time in the history of the Ukrainian banking market PrivatBank has become a finalist of one of the most prestigious banking awards the Retail Banker International Awards.

Considering the European integration Ukraine must pay attention to the European experience in developing of innovation activity.

European Council has approved the largest innovation program – Horizon 2020. One of its main directions is an active support of small enterprises by providing direct financial support and indirect support to expand their innovative potential.

The purpose of state program of innovation support is the segregation of risks with enterprises that are working on the execution of innovative products and services.

The transformation to an innovative model of small entrepreneurship, modernization of production and improving of the competitiveness of their production can be fulfilled by implementing the following actions:

- formation of an effective system to promote innovation activity in small enterprises based on choosing the optimal innovation strategy;
- creating and development of innovative infrastructure, innovative institutes, science parks, technology transfer centers and industrial clusters;
- flexible combination of tax, financial and credit measures of promotion of the development of innovative enterprises with a focus on ensuring access to credit resources;
- adopting of European technical standards to exclude the using of outdated technologies;
- regulating of innovation processes in small enterprises in order to guarantee elasticity of innovative development in small entrepreneurship sector.

Expansion of innovation activity in small entrepreneurship needs effective economic and social mechanisms of state regulation as well as an ensuring of indispensable system of involving of innovation in the activity of economic agents.

References:

1. Ways of increasing of innovation activity in small entrepreneurship / V. S. /Pivtorak // Економіка АПК. – 2016. – № 1. – С. 71–75. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_1_11
2. What is Horizon 2020? [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/ programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020.
3. Varnaliy Z. Problems of support of innovation activity of small businesses [electronic resource] / Z. Varnaliy // Mode of access: http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor43/in- dex.html.

Кисіль С.Р. (ф-т управління персоналом, соціології та психології, ІІ курс)
Kysil Sofiya

SETTING UP A BUSINESS IN UKRAINE: CHALLENGES AND WAYS OUT
ВІДКРИТТЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Starting your own business is quite a problematic or even dangerous decision in one's life. It is believed that working without any supervision and management is much more efficient and beneficial, but it must be admitted that self-execution is risky and requires strong responsibility. In different countries, apart from challenges listed above, a regulation system adds some bureaucratic and legal hurdles that are faced by entrepreneurs. That can be procedures, time and cost involved in setting up a commercial or industrial firm, construction permits and other types of permission and registration rules. In this paper I will examine the key features of setting up and running a business in Ukraine and will try to find measures or policy to overcome difficulties in the existing system.

Ukraine is a large emerging market provided with strategic positioning in the heart of Europe. However, starting a business or expanding operations into the country is an administrative nightmare, swamped in bureaucracy and costly procedures.A recent World Bank and International Finance Corporation report revealed that Ukraine ranks 137th among 185 economies globally on the ease of doing business, up 15 places from the previous year. Despite this improvement, challenges remain for local entrepreneurs, with the country ranked among the bottom 20 % of economies in five of 10 areas of regulation measured by the report. Indeed, Ukraine has the worst rankings in Eastern Europe and Central Asia on registering property and resolving insolvency [2]. That is why, despite opportunities that await successful businesses, it is vital to have some local help when doing business in Ukraine. The Department for International Trade of the United Kingdom examined the economy and business climate in Ukraine and ranked the main challenges for doing businesses. According to DIT of the UK the main hazards are:

- political and economic instability
- temporarily occupied territory in Crimea and 'Anti-Terrorist Operation' in eastern Ukraine
- corruption

- bureaucracy and inefficient tax and legal system
- overregulation
- protection of Intellectual Property (IP)
- local currency devaluation[5].

Another way of determining top challenges for setting up and executing enterprises was presented by TMF Group. As stated in TMF Group research the key problems of Ukrainian business climate are:

- Dealing with Construction Permits
- Getting Electricity
- Registering Property
- Protecting Investors
- Resolving Insolvency
- Trading Across Borders
- Starting a Business [2].

Thinking of a way to reduce hazards that effect launching start-ups, I suppose, the best option will be setting up some business that require the least number of permits, regulations and restrictions. To my mind, the way out of a current political situation is to check out the digital economy. Affiliate marketing for instance offers the opportunity to start from scratch. Working in IT-sphere is really beneficial and much easier. First of all, it is possible to work at any time and it can be completely borderless way of doing business. That means obtaining financial freedom and lifestyle a person wants. Another way to run successful business is to focus on an innovative product that can be exported. However, it can't be the absolute guarantee of success and efficiency. I believe that general ideas or tips for fine start of new enterprises shared by respected entrepreneurs are also effective and vital for future executives or owners [1].

So, Ukraine has always been regarded as a land of extensive potential and neglected opportunities. Despite having a favorable geographic location, fertile agricultural lands, low-cost but high-skilled labor and large consumer markets, Ukraine has for long been unable to build up on its strengths and develop into a sustainable economy with an attractive business environment. Now Ukraine is enduring fundamental social and economic transformations aimed at integration with the European Union and revitalizing its stagnant economy. The government of Ukraine announced the ambitious plan to enter the top 30 countries in the World Bank's Doing Business ranking and to apply for membership in the European Union in 2020[3]. As never before such a transformation is supported by the major international financial institutions and sends positive signals for both domestic and foreign investors.

References:

1. Doing business in Ukraine : Ukraine trade and export guide [Електронний ресурс] // the U.K. Department for International Trade. – 2015. – Режим доступу : https://www.gov.uk/government/publications/exporting-to-ukraine/exporting-to-ukraine

2. Supporting Small Business in Ukraine [Електроннийресурс] // CIPE Development Blog. – 2016. – Режимдоступу : http://www.cipe.org/blog/2015/04/16/supporting-small-business-in-ukraine/#.WOogQH1SDIU

3. 10 Tips for a Strong Start [Електроннийресурс] // Entrepreneur magazine. – 2017. – Режимдоступу : https://www.entrepreneur.com/article/204982

4. Top 10 challenges of doing business in Ukraine [Електроннийресурс] // TMF-Group. – 2016. – Режимдоступу : https://www.tmf-group.com/en/news-insights/business-culture/top-challenges-ukraine/

Ukraine's challenges for 2016 [Електроннийресурс] // U.S –Ukraine Business Council. – 2016. – Режимдоступу : http://www.usubc.org/site/recent-news/ukraine-rsquo-s-challenges-for-2016

Кисіль Я. В. (ф-т економіки АПК, І курс)

НАЦІОНАЛЬНЕ БАГАТСТВО УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Національне багатство як показник загального економічного потенціалу характеризує загальні можливості держав, її економічну потужність. Рівень економічного розвитку та економічний потенціал органічно пов'язані між собою, оскільки перший пов'язує кількісну і якісну сторони господарської діяльності, характеризує ефективність наявного економічного потенціалу, тобто рівень використання всіх виробничих ресурсів, можливості задоволення найважливіших національних та індивідуальних потреб. Структура і якість складових частин багатства нації – суттєвий чинник суспільного відтворення (відновлення) виробництва і продукту, умов життя людей. Від їх раціонального використання залежать темпи зростання суспільного продукту (ВВП) і, відповідно, добробут нації, фізичний і духовний розвиток людини. Економічний потенціал відображає здатність даного суспільства забезпечити той чи інший рівень виробництва і добробуту людей.

На збільшення національного багатства впливають такі чинники:

1) розвиток суспільного виробництва і збільшення національних обсягів виробництва. Це означає стійке зростання виробництва товарів і послуг у даній країні без різких змін спадів і криз. Виробництво має вирішальне значення для економіки. Якщо не створений продукт, то тоді нема чого розподіляти, обмінювати і споживати. Рівень життя людей у кожній країні залежить від того, скільки створюється багатства в найрізноманітніших його видах;

2) зростання національного продукту. Мається на увазі перевищення виробленого валового внутрішнього продукту над поточним споживанням у даному році . Але тут виникає і зворотний зв'язок. Сам зростання валового внутрішнього продукту, його темпи, абсолютні розміри приросту залежать від обсягу національного багатства і його структури. Чим більше об'єм національного багатства і ефективніше його структура, тим швидше зростає валовий внутрішній продукт;

3) усе ширше і різнобічніше залучення природних ресурсів у господарський оборот. Кожен економічний агент прагне ефективно використовувати ресурси, отримати при цьому найбільша кількість товарів і послуг, вироблених з обмежених ресурсів. Сучасна науково-технічна революція відкрила ряд нових можливостей використання та збільшення природних і сировинних ресурсів. Широко використовується атомна енергія, розпочата розробка і застосування термоядерної, проливний, сонячної та інших так званих альтернативних джерел енергії;

4) використання науково-технічних знань і виробничого досвіду. Сучасна НТР багаторазово розширила сферу застосування досягнень науки і техніки. Науково-технічні дослідження, розробки і нововведення охопили й всю економіку. Багато економістів знання (інформацію) та науково-технічні нововведення (результати НТП) розглядають не як безкоштовні ресурси, а як товари, які повинні бути сплачені. Інновації (нововведення) представляють собою запуск у виробництво нових товарів, впровадження нових виробничих процесів, методів, застосування прогресивних форм організації виробництва, підприємництва, маркетингу.

За даними «TaxJusticeNetwork», Україна серед 12 держав колишнього СРСР займає високе 3-тє місце,збільшивши за 4 роки обсяг втечі капіталів у офшори із 137 до 147,7 млрд дол. США [5]. Деофшоризацію слід розглядати як фактор розвитку національної економіки, маючи на увазі примноження національного багатства та використання ресурсів, які вдалось зберегти від втечі з країни, як фінансоведжерело й потенціал зростання [4].

За роки економічної кризи в Україні відбувалося руйнування інтелекту нації. Найбільших збитків економіці України, її майбутньому завдає відплив значної кількості кадрів високої освіти і кваліфікації. У разі постійного виїзду з країни спеціалістів (а тим більше кандидатів чи докторів наук) держава-експортер зазнає відчутних збитків. Підготовка одного ученого, за міжнародними оцінками, обходиться державі майже у 1,5 млн дол. [3] Працюючи за кордоном за спеціальністю, такий емігрант збільшує величину національного багатства країни-імпортера (оскільки освічена, кваліфікована людина-працівник – основна форма національного багатства країни). Якщо країна втрачає своє інтелектуальне багатство (скажімо, внаслідок еміграції провідних вчених і спеціалістів (як це нині спостерігається в Україні), вона безповоротно втрачає певну частину ВВП: втрата 1 % її населення веде до втрати кількох відсотків ВВП [2], а отже, і можливості у нагромадженні більшого національного багатства. Те ж саме буде спостерігатися і при зниженні інтелектуального рівня нації (зокрема, при погіршенні якості навчання, скороченні асигнувань на науку і освіту).

Література:

1. *Бобух І.М.* Пропорції та перспективи формування національного багатства України : монографія / І.М. Бобух ; НАН України, Інститут економіки та прогнозування. – К., 2010. – 372 с.

2. *Ємець О. І.* Перспективи відтворення національного багатства. – Тези II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції молодих вчених «Управління економічними

процесами на макро- і мікрорівні: проблеми та перспективи вирішення» (14-15 квітня 2016 р., м. Львів). – Електронний ресурс. Режим доступу. – http://www.conf.inem.lviv.ua/thesis/s1/Yemets.pdf

3. *Шумська С.С.* Національне багатство України у вимірі показників СНР // Фінанси України. – № 4. – 2012. – С. 27–40.

4. *Шумська С.С.* Фінансове багатство України в офшорах світу та офшоризація капіталу банківської системи // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 4. – С. 25–47.

5. Henry, James S. (2016). The Global Haven Industry Progress Report: Quantifying Kleptocracy. Columbia U. Center for Sustainable Investment. Tax Justice Network Research Conference. London, April 21.

КлімчукТ.П., Пархоменко Д.О.
(обліково-економічний факультет, ІІ курс, ООА-204)

ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ: МІФИ ТА РЕАЛІЇ

В Україні наявний гострий «інвестиційний голод», який стримує розвиток економіки, роздмухує безробіття та еміграцію, консервує бідність населення. Прямі іноземні інвестиції на душу населення в Україні – менше $1,4 тис. на людину, тоді як у Польщі – $5,6 тис., у Чехії – $10,7 тис., а в США– $17,4 тис. (дані за 2015 рік). Ми займаємо одне з останніх місцьу світі: 133 з 138 (за даними 2016–2017 рр.).

Індустріальні парки – спеціальні промислові території, як правило, з підготовленою інженерно-транспортною інфраструктурою, спрощеними регуляторними процедурами та пакетом інвестиційних стимулів для виробничих і науково-дослідних підприємств. Перші індустріальні парки були створені у Західній Європі та США ще наприкінці 19-го – початку 20-го сторіччя. Сьогодні, за даними UNIDO, у світі їх уже функціонує понад 15 000.

Індустріальні парки принесли економічний успіх і нашим європейським, а також азійським сусідам.

Так, Чеська республіка впровадила державну програму розвитку індустріальних парків у 1998 році. За 7 років було створено близько сотні індустріальних парків, інвестори вклали в нові виробництва 9 млрд євро, створили 70 тис. робочих місць.

У Польщі сьогодні в 14 спеціальних економічних зонах функціонує 77 індустріальних і технологічних парків. Відповідне законодавство, що регулює діяльність таких зон було розроблено ще в 1994 році. За 10 років реальний ВВП країни зріс на 50 %, а експорт – збільшився майже втричі.

На нашу думку, індустріальні парки – це ліки від «офшорів». Офшори – це закордонні компанії, в яких ховають прибутки, щоб не платити податки. Там немає виробництва, немає робочих місць.

Індустріальні парки – це реальний інструмент деофшоризації економіки. В офшори з України в середньому на рік виводиться від 8 млрд дол. США до 11,6 млрд дол США на рік. При цьому приплив прямих іноземних інвести-

цій в Україну в середньому становить лише 3 млрд дол. США на рік (дані за 2015 рік).

Опрацювавши багато інформації про індустріальні парки, ми виділили такі основні переваги індустріальних парків:

по-перше, передбачена повна прозорість – перелік усіх компаній-учасників індустріальних парків, що використовують інвестиційні стимули згідно закону має бути відкритим у загальному доступі;

по-друге, індустріальні парки – інструмент економічної політики горизонтального впливу, оскільки інвестиційні стимули передбачені не для якоїсь окремої галузі, а для усієї переробної промисловості, науково-дослідної діяльності та діяльності в сфері ІТ;

по-третє, немає жодної регіональної вибірковості – індустріальні парки можуть створюватись у будь-якому місті чи селі, де є промислова ділянка, ініціатива приватних інвесторів, здатних розробити проект, скласти бізнес-план та організувати роботу із залучення інвестицій;

по-четверте, індустріальні парки – ліберальний ринковий інструмент, адже ініціатором створення індустріального парку може бути і територіальна громада, і держава, і приватний інвестор;

по-п’яте, індустріальні парки потрібні саме малому та середньому бізнесу. Адже малий бізнес якраз потребує покращення умов ведення бізнесу, захисту від корупції тощо.

Саме тому індустріальні парки – визнаний у світі інструмент економічного прогресу, регіонального розвитку та підтримки малого й середнього бізнесу.

Сьогодні на території України існує 12 індустріальних парків. Втім фактично функціонують лише чотири. В Україні розвиток індустріальних парків почали лише у 2012 році. І за три роки в Україні з’явились чотири найпотужніші, на сьогодні, промислові зони. Це ІП «Коростень» у Коростені, ІП «Соломоново» на Закарпатті, «Львівський індустріальний парк «Рясне-2» та ІП «Свема» в Шостці. Проте, всі вони лише починають свою роботу і назвати їх повноцінними поки що неможливо.

А які ж перспективи в Україні? На сьогодні існує тісна співпраця з Чехією, також в Україну приїжджають голландські спеціалісти. Експерти кажуть, що інвестори хочуть вкладати гроші в Україну. Зазвичай, вони приходять на ринок вже з чітко визначеними пріоритетами, мають навіть свої погляди на регіони, в які вони готові інвестувати більше. Найперше, це Захід України. Розвивати бізнес готові і в Києві, але на цьому перелік міст закінчується. Донбасу, який раніше був найбільшою промисловою зоною країни і вважав, що усіх годує, сьогодні навіть немає місця в цьому списку.

На жаль, в Україні ми маємо негативну досвід попередніх років, коли гроші на розвиток промисловості виділяли, але очікуваних результатів не отримали. У держави немає коштів на відбудову промисловості, а без цього жоден свідомий інвестор до нас не піде, навіть якщо запропонують найдешевшу робочу силу. Для інвестора на першому місці – це безпека бізнесу.

Література:

1. *Павлюк А*. Розвиток індустріальних парків в Україні: проблеми та напрями політики стимулювання / А. Павлюк // Економіст. – 2016. – № 1. – С. 25–28.
2. UNCTAD
3. Global Competitiveness Report
4. http://www.niss.gov.ua/articles/1340/
5. https://economics.unian.ua/industry/1124071-industrialni-parki-v-ukrajini-bez-ekonomichnogo-diva.html
6. Аналітична записка «Щодо заходів стимулювання створення та функціонування індустріальних парків в Україні».

Климків А.В. (факультет міжнародної економіки та менеджменту, І курс)

ПОЛІТИКА ПРОТИДІЇ БІДНОСТІ ЯК ГЛОБАЛЬНЕ, НАЦІОНАЛЬНЕ ТА ЛОКАЛЬНЕ СУСПІЛЬНЕ БЛАГО

Бідність була однією з основних проблем суспільства з давніх-давен через ряд причин. Уперше проблему бідності порушив Б. Роунтрі, ще у другій половині 19 ст. Сьогодні цим питанням займаються багато дослідників, серед яких Н. Дипа, К. Лейкнер, О**.** Кириленко, Л. Черенько та інші. Високі масштаби бідності у слаборозвинених країнах світу становлять суттєву загрозу соціальній та економічній безпеці розвинених країн, що посилило увагу до цієї проблеми з боку міжнародних організацій, які виступають як регулюючі органи та сприяють узгодженню політики протидії бідності в різних країнах світу.

Важливою умовою забезпечення соціальної, економічної і фінансової безпеки особистості та суспільства в цілому є соціальні гарантії держави [1, с. 656]. Згідно Н. Баранової, реалізація на практиці державних соціальних гарантій передбачає надання матеріальних благ або грошових виплат за рахунок державного бюджету та цільових фондів [2, с. 409]. Велике значення для вирішення проблеми має влада в містах і районах. Звичайно, держава гарантує мінімальний рівень життя, однак більшість виплат має фінансувати місцеве самоврядування, адже кошти, які надходять з державної казни, не повністю покривають соціальні потреби на місцях. Відповідно до сьогоднішніх стандартів, міжнародна межа бідності – це рівень доходу в $2 на день.

В Україні, на забезпечення соціальних гарантій держави щорічно з державного бюджету спрямовується близько 35 % ВВП. На жаль, такі обсяги фінансування не дають відчутного позитивного впливу на якість життя населення. Згідно аналізу данних ООН (див. табл.) ситуація в Україні покращилася за останні роки. У 2017 р., згідно Bloomberg’s Misery Index, враховуючи прогнози щодо інфляції в країні та безробіття, Україна посіла сьоме місце в міжнародному рейтингу (у 2016 році – третя). У березні 2016 року Урядом була схвалена Стратегія подолання бідності, також було підвищено мінімальну зарплату до 3200 грн.

Компаративний аналіз протидії бідності на глобальному, національному та локальному рівнях представлений у табл. 1.

Таблиця 1

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ПРОТИДІЇ БІДНОСТІ НА ГЛОБАЛЬНОМУ, НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА ЛОКАЛЬНОМУ РІВНЯХ

	Масштаби	Причини бідності	Цілі регулювання	Регулюючі органи	Методи протидії	Прогнози
Глобальний рівень	• Світ – 40 % населення за межею бідності (2015 рік)	• Цивілізаційні особливості розвитку окремих регіонів; • швидкий приріст населення світу; • нерівність у розподілі доходів; • глобальні економічні катаклізми; • особливості фінансової глобалізації; • низький рівень розвитку країн	• Скорочення частки бідних у світі; • усунення диспропорцій розвитку; • підвищення добробуту людей; • соціальний розвитку країн	• Світовий банк; • Міжнародний банк реконструкції та розвитку; • Організація економічного співробітництва та розвитку; • Міжнародна організація праці	• Розробка та фінінсування міжнародних програм, спрямованих на забезпечення системної стабільності та зниження бідності [4]; • фінансування малозабезпечених регіонів	Скорочення кількості бідних у світі у два рази до 2030 р. («Цілі сталого розвитку» ООН)
Національний рівень	• Україна – 78 % населення за межею бідності (2015 р.) • 60 % (2017 р.)	• Політична й економічна нестабільність; • недостатнє ресурсне забезпечення; • високий рівень безробіття; • економічні та соціальні трансформації; • гендерна нерівність	• Скорочення частки бідних у країні; • надання можливості працевлаштування; • антикризові заходи; • добробут населення країни	• Верховна Рада; • Кабінет Міністрів України; • Міністерство соціальної політики України; • Державний центр зайнятості. • Державний центр соціальних служб для молоді	• Забезпечення соціальних гарантій держави [3] (мінімальний розмір заробітної плати; мінімальний розмір пенсії за віком; прожитковий мінімум; розміри державної соціальної допомоги та інших соціальних виплат); • діяльність благодійних фондів; • заходи сприяння зайнятості; • впровадження механізмів соціального захисту	Скорочення кількості бідних ще на 15 % до 2020р. («Стратегія подолання бідності»)
Локальний рівень	• Найщасливіші люди в південних областях (60 %); • Найменш щасливі – у східних (44 %) (дані опитування КМІС 2016)	• Погане фінансування; • недостатня кількість робочих місць; • неврегульований механізм надання допомоги; • недостатні надходження до міського бюджету	• Благополуччя регіону (міста); • скорочення кількості безробітніх у регіоні (місті)	• Міська рада; • Районні відділи соціального захисту • Центри соціальних служб; • Коммунальні заклади соціального обслуговування	• Забезпечення своєчасних виплат зарплат, пенсій, стипендій, субсидій та інших соц. виплат; • адресна допомога потребуючим; • діяльність місцевих благодійних і волонтерських організацій	

Джерело: розроблено автором.

Політика протидії бідності повинна бути спрямована проти головних її причин, відповідно до ситуації. Для України бідність – це комплексна проблема. На мою думку, для її розв’язання потрібно забезпечити активну соціальну політику, спрямовану на зростання зайнятості та створення умов для гідної праці, вдосконалити систему страхування, з ефективною підтримкою найуразливіших верств населення, та налагодити зв’язок між зростанням видатків на соціальні цілі та їх результативністю. Також слід удосконалити систему оподаткування, а саме, підвищити податок на доходи багатого населення. Я пропоную стягувати податки із заможних і направляти ці кошти на забезпечення соціальних гарантій або на створення робочих місць. Це повязано із ще одним вагомим фактором – нерівностю. Таким чином не постраждає державний бюджет, а результативність протидії бідності підвищиться.

Останні роки уряд України працює над децентралізацією влади. Я вважаю, що це має стосуватися і механізму соціального захисту, який не взмозі вчасно надавати допомогу саме там де потрібно. Тому слід розглянути варіанти створення окремих служб на місцях, які б займалися цим питанням й надавали адресну допомогу. З травня 2015 року в Україні функціонує нова система надання субсидій. На жаль, допомогу від держави хочуть отримувати не лише ті, кому вона належить, а місцева влада, шляхом різноманітних махінацій, уникає виплат соціального забезпечення в повному розмірі, через брак коштів.

На мою думку, політика протидії бідності не може бути одинаковою у всіх регіонах, а міжнародні організації не здатні тотально забезпечувати це суспільне благо. Вони можуть лише контролювати та частково фінансувати цю політику, а її виконанням повинні займатися ретельніше на національному та локальному рівнях уряди країн окремо.

Література:

1. *Скакун О. Ф.* Теорія держави і права : [підручник] / О. Ф. Скакун [пер. з рос.]. – Х. : Консум, 2001.
2. *Баранова Н. П.* Соціальні стандарти та соціальні гарантії в системі соціальної політики України [Електронний ресурс] / Баранова Н. П., Новікова Т. В.; ЦПСД, 2010. — Режим доступу : http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_conten
3. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України № 2017-III від 05.10.2000 2012 // Відомості ВР України. – 2000. – No 48.
4. 2016 International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank /POVERTY AND SHARED PROSPERITY 2016

Клокун Н. М. (фінансово-економічний факультет,магістрант)

ОСОБЛИВОСТІ ШАХРАЙСТВА В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

Однією з найпоширеніших загроз діяльності банків, яка за своїм походженням може бути як внутрішньою, так і зовнішньою, є банківське шахрайство.Слід зазначити, що в умовах зародження і становлення ринкових відносин шахрайство є досить поширеним явищем, оскільки і звичайні, і нестандартні форми бізнесу можуть здійснюватися в межах чинного законодавства. Інколи просто неможливо визначити, що здійснюється: нова форма бізнесу, афера чи незловмисно допущена помилка. Тому небезпечність шахрайства завжди була і є досить актуальною, особливо в банківськійсфері. Шахрайство в банку — це заволодіння майном або придбання права на майно банку шляхом обману або зловживання довірою. Шахрайство в банку – це також комплекс певних заходів, які організують і проводять певні особи – шахраї [1].

Сутність шахрайських дій стисло виражена в такій формулі.

Формула дій шахрая = Скористатися + Сховатися + Не платити + Уникнути від відповідальності (1)

Розглянемо найвідоміші схеми шахрайських дій.

Шахрайська схема 1 – умовна назва «Оленярство». До складу групи може входити кілька осіб, основними є організатор і учасник. Розподіл ролей характеризується пошуком потенційних учасників, створенням фіктивних контактів, налагодженням каналів збуту товарів. За винагороду співучасники (як правило, неблагополучні громадяни) погоджуються оформити кредит на свої документи шляхом особистого спілкування з кредитним інспектором. Отриманий товар співучасники передають іншим членам злочинної групи, а натомість отримують винагороду. На співучасника оформлюється кредит у певному розмірі, а винагороду він отримує в меншому розмірі. Кредит оформляється протягом кількох хвилин прямо біля прилавка торгової точки. У цьому випадку банк не в змозі як слід перевірити платоспроможність клієнта, рішення приймає комп'ютер на основі даних анкети. Це на руку шахраям. Вони знають, що потрібно написати в анкеті і можуть обдурити банк. Позичальник віддає придбаний у кредит мобільний телефон або ноутбук шахраям, вони платять йому обіцяну винагороду і зникають. А через деякий час клієнт дізнається, що заборгував банку значну суму.

Шахрайська схема 2 – умовна назва «Гастролерство». Це – міграція шахраїв. Існує висока ймовірність міграції шахраїв у міста, де вже представлений кредитний продукт. Міграція шахраїв буде спрямована в сторону довколишніх міст від місця їх проживання.

Шахрайська схема 3 – умовна назва «Поручіться за мене». Іноді під вплив шахраїв люди потрапляють через жагу легких грошей. Чоловік/жінка погоджується поручитися за заможного незнайомця (за зовнішнім виглядом), якому негайно знадобилася велика сума грошей, але в незнайомому місті у нього не було поручителя. У банку йому не розповіли про відповідальність за свій підпис. Легко здобуті гроші швидко закінчилися, а через кілька місяців з банку прийшов лист, в якому містилася вимога: згідно з умовами договору виплатити кредитній організації кілька тисяч доларів. У банку збентеженій людині пояснили, що його приятель, взявши позику, зник. Відповідно поручитель зобов'язаний взяти на себе зобов'язання по виплаті кредиту.

Шахрайська схема 4 — умовна назва «Фальшиві документи». Це найпоширеніший вид шахрайства. Зловмисники вклеюють свої фотографії у підроблені або вкрадені паспорти. Іноді змінюють зовнішність, щоб вона відповідала фото у вкраденому або знайденому документі. Це легше зробити жінкам – деяку несхожість вони пояснюють співробітникам банку змінами в зачісці, кольорі волосся, макіяжі та й фотографія, мовляв, десятирічної давності. Шахраї відправляють спільницю за кредитом, підібравши їй паспорт з фото схожою жінки. Через деякий час справжній власниці паспорта приходить повідомлення: терміни для сплати щомісячного платежу минули, і їй буде нарахований штраф. Важливо мати на увазі: чим довше людина не заявляє про зникнення паспорта, тим у неї менше шансів для підтвердження свого алібі [2]. Підробка документів може бути повною та частковою. Повна – це повне виготовлення нового документа по справжньому бланку, часткова – це внесення в справжній документ змін, додаткової інформації чи заміна будь-якої частини документу. Як свідчить

експертна практика, часткову підробку документів зазвичай здійснюють шляхом:

– зміни змісту документа за допомогою технічних (механічних) засобів;

– зміни реквізитів за допомогою хімічних препаратів (травлення, змивання);

– заміни частин документів (фотокарток, сторінок, реквізитів) [3, с. 172].

Протидія шахрайству є досить складною, багатосторонньою і важкою ділянкою роботи не лише для підрозділу безпеки, але і всього колективу банку. Складність полягає насамперед у тому, що боротьбі з шахрайством необхідно надати системний і комплексний характер, залучити до неї весь персонал, забезпечити інформацією і організувати ефективне управління нею. Отже, для боротьби з шахраями банківським установам необхідно підходити комплексно, постійно удосконалюючи систему економічної безпеки банку. Очевидно, чим ефективніше буде функціонувати ця система, тим менше виникатиме випадків шахрайства.

Література:

1. *Ярина Тарасюк*. Шахрайство: схеми, способи та портрет злочинця-шахрая [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://blogdocentyarynatara.io.ua/s2304418/shahraystvo_shemi_sposobi_portret_zlochincya-shahraya
2. Найпопулярніші схеми шахрайства при отриманні кредиту [Електронний ресурс] / Режим доступу:https://www.dom2000.com/uk/articles/naypopulyarnishi-shemi-shahraystva-pri-otrimanni-kreditu
3. *Воробей О.В*. Техніко-криміналістичне дослідження документів: навчально-методичний посібник / Воробей О.В., Мельников І.М., Волошин О.Г. — К. : Центр навч. л-ри, 2008. — 304 с.

Клочко Р.С., Белясник А.В.

(інститут інформаційних технологій в економіці, ІІІ курс)

КОГОРТНИЙ АНАЛІЗ У МАРКЕТИНГУ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ

Оцінка ефективності товарної політики є необхідною складовою дослідження будь-якого підприємства. Щоб найкраще її дослідити, керівництво використовує велику кількість різних методів, одним з яких є когортний аналіз. Він дає змогу аналізувати поведінку груп людей, об’єднаних за будь-якою ознакою в часі. Обрана нами тема є актуальною та важливою, оскільки саме когортний аналіз надає можливість підприємцям робити висновки щодо майбутньої політики своєї компанії, допомагає вирішити, на яку аудиторію свого магазину та яким чином впливати.

Головною особливістю когортного аналізу є те, що оцінка продукту відбувається не по підсумковій метриці, а по кожній окремій когорті цієї метрики (когортою називається група людей, які виконали одну і ту саму дію в певний період часу).

У нашому дослідженні використано приклад типового інтернет-магазину, який постачає великий асортимент товарів. Було застосовано розсилку на поштові скриньки користувачів, завдяки якій виявлено конверсію у розмірі 12 % та утворено графік з різних когорт. Висновок: при плануванні подібної розсилки потрібно орієнтуватися на новіших користувачів, оскільки ті, хто зареєструвався раніше – або відрізняються більшою лояльністю до продукту (складають ядро), або перейшли з листа випадково.

То ж завдяки чому зростають продажі? Завдяки дизайну сайту чи рекламі? Реклама впливає на нових відвідувачів сайту, а зміна продукту – на всіх. Варто порівняти конверсію різних когорт. Якщо вона збільшилася або зменшилася для всіх когорт – це вплив сайту. Якщо тільки для останньої, самої нової когорти – це реклама.

Частка повторних замовлень показує стан бізнесу. Якщо постійні клієнти приносять дохід від 30 % виручки і більше – це гарний показник. Крім того, когорти показують, чи є віддані клієнти і наскільки їх багато. Якщо когорти стали швидше «вмирати» – люди перестали повертатися – можливо, варто звернути увагу на якість сервісу або асортимент.

В основу дослідження покладено 2 таблиці: таблиця замовлень і таблиця користувачів. Набір даних є досить об'ємним, у першій таблиці він складає майже 60 тис. рядків, у другій – 533 тис. Для обробки такого великого обсягу інформації застосована спеціальна мова програмування ***R*** — програмне середовище для статистичних обчислень, аналізу та представлення даних у графічному вигляді. Об'єднання обох таблиць за збігом індивідуального номеру споживача та додавання два нових стовпців – місяць реєстрації та замовлення – виконується для того, щоб в подальшому виділити окремі когорти.

У результаті таких дій утворюється таблиця активності когорт у певний період часу (Cohort01, Cohort02 і т.д. – назва когорти через дату реєстрації клієнта і M1, M2, і т.д. – період життя часу когорт (перший місяць, другий місяць і т.д.)).

Побудова діаграми з областями і вивчення когорт через призму часу може забезпечити потужні ідеї стосовно здоров'я бізнесу, зокрема, дати відповідь на питання, який відсоток від доходу або прибутку прийшли з нових клієнтів проти повторних на даний момент часу?

Відстеження змінювання цього співвідношення з плином часу має показати, чи зростання виручки підживлюється тільки за рахунок нових клієнтів або ж продавець продовжує розвивати відносини з існуючими клієнтами протягом тривалого часу.

З побудованого на підставі зазначених даних графіка видно, що щомісячний дохід сильно залежить від нових клієнтів, які роблять свої перші покупки. Але водночас компанія накопичує кілька шарів доходів від існуючих (лояльних) клієнтів.

Проаналізувавши графік, можна зробити кілька висновків:

1. Дуже цікавим є те, що найвищий дохід на одного споживача спостерігається в найнижчих когортах. Ця інформація може бути дуже корисною при плануванні рекламної діяльності компанії.

2. Виявлено, що в М4, а також в проміжку часу М5-М7 відбувалося підвищення середнього прибутку в найнижчих когортах, що також може бути певним сигналом для прийняття маркетингових рішень.

Залучення нових клієнтів потребує більше коштів і на початковому етапі вони приносять найбільший прибуток. Але у подальшому ці зусилля не завжди окупаються. Зазвичай більшість клієнтів є непостійними, і деякі з них роблять тільки одну покупку і втрачаються для продавця. Утримання постійних клієнтів протягом багатьох років означатиме, що згодом усі витрати будуть компенсовані і принесуть прибуток. З огляду на це, утримання клієнтів має контролюватися і управлятися настільки сильно, на скільки це можливо.

Отже, роль когортного аналізу в дослідженнях діяльності компаній є надзвичайно важливою, оскільки він дає змогу оцінити ефективність реклами та інших методів залучення клієнтів у призмі окремих груп людей, які долучилися до сайту в різні проміжки часу.

Література:

1. Блог IT-компанії OhMyStats. Когортний аналіз в маркетингу інтернет – магазину. Джерело доступу: https://blog.ohmystats.com/cohort-analysis/.
2. Analytics Довідка від Google «Використання звіту Когортний аналіз». Джерело доступу: https://support.google.com.
3. Блог web–студії Welldo. Як використовувати когортний аналіз в Google Analytics? Джерело доступу: http://welldostudio.com/blog/.

Ковальова В. В. (юридичний інститут, ІІ курс)

ОСОБЛИВОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТРАДИЦІЙ МІСЬКОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ КАМ'ЯНЦЯ-ПОДІЛЬСЬКОГО

Актуальність дослідження у контексті розгляду європейських традицій міського самоврядування в Україні полягає у тому, що саме Кам'янець-Подільський у зв'язку зі своїм політико-географічним положенням ще з часів Київської Русі став форпостом зв'язків українських земель з Центральною і Південно-Східною Європою. Є об'єктивні підстави вважати, що саме західні традиції чи не найкраще відображає магдебурзьке право Кам'янця.

Як відомо, магдебурзьке право – одна з найвідоміших правових систем міського самоврядування в середні віки. Кам'янець-Подільський був третім містом на українських землях, що отримало магдебурзьке право слідом за м. Сянок (1339 р.), та Львовом (1356 р.). 7 листопада 1374 року господарі Подільської землі, литовські князі Коріатовичі надали Кам'янцю грамоту, де були розписані вольності. які надавалися міщанам [1, с. 66]. На мою думку, надання місту самоврядування зумовлювалося насамперед потребою налагодити систему управління та збільшити кількість жителів, які б, зважаючи на численні пільги, переїжджали до Кам'янця.

Грамотою місто звільнялося від управління та суду феодала, отримувало самоврядування і своє судочинство, наділялося орними землями і пасовищами (близько 200 ланів поля та вигін для худоби), регулювався ремісничий цеховий устрій, визначалася кількість проведення ярмарків і торгів, міщани звільнялися на 12–20 років від сплати данини, запрошувалися колоністи, купці, ремісники. Також князі Коріатовичі уступили магістрату прибутки від усяких міських торгово-промислових закладів, взамін міщани були зобов'язані зміцнювати місто своїм коштом [2, с. 63–64]. Чи прослідковувалися подібні тенденції у міському самоврядуванні в інших містах України? Цікаво, що наділення міщан додатковими орними землями у контексті магдебурзького права було досить новим і в інших землях не набуло поширення.

Варто зауважити, що Кам'янець-Подільський, так само, як Львів і Київ, належав до групи міст з так званим повним магдебурзьким правом. Самоврядування здійснювалося на основі 2 колегій: міська рада у складі радників і бургомістрів, що виконували в основному адміністративні функції, та війт і лавники, що здійснювали судові функції [5, с. 34]. Загалом, неповне право не дуже різнилося від повного, зокрема міста на неповному праві мали окремого, незалежного від міської ради війта або старосту.

У Кам'янці ж міську громаду очолював війт, якого спочатку призначали власники міст, а з розвитком міського самоврядування посада війта ставала виборною. На допомогу війту обирали колегіальний орган – магістрат, який засідав під головуванням війта і куди мав право бути обраним кожен із ремісників чи купців [4, с. 30]. На нашу думку, такі норми позитивно вплинули на розвиток міста, дозволили налагодити ефективне управління, яке спрямовувалося насамперед на задоволення інтересів місцевого населення.

Лише війта міщани обирали на загальних зборах, у присутності «бурграфа й регента гродського, попереднього війта русько-польського й попереднього регента, досить інших людей достойних віри і цілого постільства міста, вільними голосами згаданих вище осіб». А нижчі посади лавників часто призначалися магістратом [7, с. 24]. Тобто, можна зробити висновок, що попри поділ місцевого управління на три громади (українська, польська, вірменська), посада війта була так званим об'єднуючим елементом для багатонаціонального населення.

Важливим органом міського самоврядуванням була також рада мужів, яка за своїми повноваженнями стояла між міською громадою та магістратом чи ратушею. Так, у Кам'янці була «рада 40 мужів» вірменської громади, куди входили найавторитетніші особи [8, с. 70]. Вибирала їх уся громада, хоча було намагання встановити порядок виборів такий, як у магістраті, тобто через поповнення членів самою радою. Рада 40 мужів розглядала та затверджувала надавані магістратом податки, кошториси витрат, проекти побудов, захищала права міста тощо [10].

Кам'янцю-Подільському, як самоврядному місту, надавалися податковий і судовий імунітет, право власності на землю, пільги щодо ремесел і торгівлі та майже повне звільнення від феодальних повинностей. Воно також установлювало основні норми цивільного й кримінального права, правила судочинства й

оподаткування, визначало діяльність купецьких об'єднань, ремісничих цехів, порядок торгівлі тощо [4, с. 30].

Показово, що магдебурзькі привілеї спочатку були надані лише польському населенню міста. Такий стан речей призвів до незадоволення представників інших громад. Очевидно, це стало причиною появи в 1491 році самостійної руської юрисдикції. Руська громада отримала дозвіл обирати війта із свого середовища. Вірменська община Кам'янця лише в 1496 році отримала своє судочинство [6, с. 3]. Таким чипом, починаючи з кінця XV століття кожна з національних громад тримала власну юрисдикцію. Даний розподіл установ міського самоврядування, на нашу думку, вказував насамперед на строкатий національний склад населення Кам'янця-Подільського та значний вплив польської, української та вірменської громад на розвиток правових традицій того часу.

Загалом, такий стан речей сприяв тому, що магдебурзьке право у Кам'янці-Подільському поєднувало як нові західноєвропейські норми («Саксонське зерцало»), так і місцеве право (праці юристів П. Щербича та Б. Троїцького, українське звичаєве право, правові норми Литовських статутів). Тобто, Кам'янець-Подільський, як і інші міста, управлявся не німецьким правом, а саме з його допомогою [11, с. 5].

У 1785 році була створена польсько-русько-вірменська колегія міста, в результаті чого виникла спільна юрисдикція громад. З 1793 року Поділля увійшло до складу Російської імперії, а в 1831 році указом царя Миколи I було скасовано магдебурзьке право по всій Україні, крім Києва, де воно зберігалося до 1835 року [1, с. 67]. Як відомо, такі тенденції зумовлювалися насамперед прагненням до поширення на всі підконтрольній території України загальноімперського російського законодавства та звуження, а згодом й ліквідації місцевого права.

Варто підкреслити, що історичні традиції європейського самоврядування мають місце й у теперішній Україні. Так, у Кам'янці-Подільському досі зберігається будівля міської Ратуші XV–XVIII ст., де склалася традиція ухвалення доленосних рішень місцевого самоврядування, відбуваються урочисті засідання та збори, приймаються зарубіжні делегації, підписуються угоди, відбуваються міжнародні та міські наукові конференції [9, с. 9–10].

Отже, розвиток магдебурзького права у Кам'янці-Подільському бере свій початок у XIV ст. із грамоти князів Коріатовичів, яким запроваджувалися привілеї лише для польських міщан, згодом це право поширилося й на інші національності. Наприкінці XVIII ст. міське право мало тенденцію до звуження, а згодом і ліквідації у першій половині XIX ст.

Література:

1. *Головко С.* Магдебурзьке право як система міського самоврядування (на прикладі міста Кам'янця-Подільського) // Наукові праці Національного авіаційного університету. Серія "Юридичний вісник "Повітряне і космічне право". – 2008. – № 3 (8). – С. 65–68.

2. *Крамар С.І.* Кам'янець на Поділлі у XIV-XVIII ст.: магдебурзьке право, судочинство та самоврядування громад. – Кам'янець-Подільський, 2010.

3. *Крамар С.І.* Місто Кам'янець на Поділлі у XIV–XVIII століттях: магдебурзьке право, та самоврядування громад // Господарський (арбітражний) суд Хмельницької області: історико-правові нариси й портрети. – Кам'янець-Подільський, 2006. – С. 223–272.

4. *Філінюк А. Г.*До питання про функціонування та знищення самоврядування в місті Кам'янці-Подільському наприкінці XVIII – в 40-х роках XIX ст. // Самоврядування у Кам'янці-Подільському: історія та сучасність. Збірник наукових повідомлень за підсумками круглого столу. – Кам'янець-Подільський. – 2014. – С. 29-37.

5. *Кобилецький М. М.* Магдебурзьке право в Україні // Порівняльно-аналітичне право. – К., 2013. – №3-1. – С. 33–36.

6. *Мазурик Є.* Вірменська община у місті Кам'янці-Подільському в XI–XVI ст. // 'Подолянин, 1999. – 13 серпня.

7. *Савчук Н. О.* Магдебурзьке право в Україні: історія та сучасність // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2002. – № 1. – С. 22–29.

8. *Бевз М.* Магдебурзьке право та урбаністичний уклад приватного міста-резиденції XVII–XVIII ст. // Самоврядування в Києві: історія та сучасність. – К., 2000. – Вип. 7. – С. 68–75.

9. *Баженов Л.В.* Магдебурзьке право XIV-XV ст. на Поділлі – фундамент сучасного міського самоврядування // Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету ім. М. Коцюбинського. Серія: Історія. – Вип. XIX. – Вінниця, 2011. – С. 8–11.

10. *Будзей О.* Магістрат [Електронний ресурс] / О. Будзей // Подолянин. – 2003. – Режим доступу: http://www.tovtry.km.ua/ru/history/statti/magistrat.html.

11. *Ровинська К. І.* Магдебурзьке право як підґрунтя формування місцевого самоврядування на території України / К. І. Ровинська // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 2. – С. 257–263.

Ковальова В.В. (юридичний інститут, II курс)

СВОБОДА ДОСТУПУ ДО МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ У КОНТЕКСТІ ПРАВА НА ІНФОРМАЦІЮ

Розвиток людства не стоїть на місці. Зокрема, XXI ст. характеризується швидким розвитком комп'ютерно-інформаційних технологій. Таких стан речей без сумніву викликає виникнення нових суспільних відносин, що повинно відповідним чином відображатися у законодавстві. На сьогодні поряд із іншими інформаційними правами, особливо актуальним є дослідження права на доступ до Інтернету, яким щодня користуються мільйони, та перспектив нормативного закріплення даного права в українському законодавстві.

Варто підкреслити, що на сьогоднішній день проблема права на доступ до Інтернету не є належним чином висвітлена у науковій періодиці. Попри це, важливим підґрунтям для даного дослідження є праці С.О. Ємельянчика, А.О. Крижанівської, Ю.А. Журби. Щодо зарубіжних авторів, то вагомий внесок у визначення місця права на свободу доступу до Інтернету серед інших інформаційних прав зробив Джон Кван.

Стаття 22 Конституції України, встановлює, що «права і свободи людини і громадянина, закріплені цією Конституцією, не є вичерпними». Водночас, право на доступ до Інтернету також гарантоване ст. 34 Конституції, а саме, право

кожного на свободу думки і слова[1]. Дана норма знайшла своє відображення й у цивільному законодавстві України, зокрема відповідно до ч. 1 ст. 302 Цивільного кодексу, фізична особа має право на інформацію [2].

Також, згідно із ст. 1 Закону України «Про телекомунікації», Інтернет – всесвітня система загального доступу, яка логічно зв'язана глобальним адресним простором і базується на Інтернет-протоколі, визначеному міжнародними стандартами [3].

Утім, цей підхід не може задовольнити юристів, насамперед тому, що таке визначення будується не на юридичній термінології і не можевключатися до існуючих юридичних конструкцій, застосовуватися в юридичній термінології і на практиці.

Існує думка про те, що Інтернет можна розглядати як об'єкт цивільного права. Однак, правовідносини породжує не Інтернет як комп'ютерна мережа, а самі об'єкти, які тим чи іншим чином пов'язані з такою мережею[8, с. 69]. Тобто, він є лише засобом реалізації певних прав (у даному випадку, інформаційних) за новим шляхом.

Крім того, проблемним є питання щодо того, яким є право на доступ до Інтернету: позитивним чи негативним. У даній ситуації, на мою думку, важко дати однозначну відповідь, оскільки з одного боку, держава не повинна втручатися у реалізацію особами права на доступ до Інтернету, а з іншого – мусить створювати необхідні умови задля безперешкодного здійснення даного права.

Загалом, за визначенням ООН право на доступ до Інтернету має два виміри:

1. доступ до онлайн-контенту без будь-яких обмежень, за деяким винятком;
2. наявність необхідної інфраструктури та інформаційно-комунікаційних технологій [7, с. 4].

Водночас, цивільні правовідносини в Інтернеті мають свою специфіку, адже можуть виникнути тільки за наявності обов'язкової передумови: крім правоздатності учасник цивільних правовідносин в Інтернеті повинен бути користувачем мережі [8, с. 70].

На основі цього виникають проблема щодо того, хто має право мати такий доступ і яким саме чином він забезпечується, а також якою є роль держави. Ці питання нині законодавчо регламентовані в таких країнах, як Фінляндія, Естонія, Франція, Греція, Іспанія.

Показовою у цьому плані є Резолюція Генеральної Асамблеї ООН, де наголошується, що «ті ж права, якими люди володіють в офлайні, повинні дотримуватися і в онлайні». У той же час Резолюція Генеральної Асамблеї ООН визначає можливість обмеження доступу до Інтернету, за умов, що такі обмеження [7, с. 7–8]:

1. встановлюються виключно законом;
2. відповідають меті захисту прав чи репутації інших осіб, національної безпеки, громадського порядку, здоров'я населення;
3. є доведено необхідними.

Україна теж не відстає із визначенням «віртуального права». Відтак, 14 травня 2015 року у Верховній Раді України був зареєстрований проект Закону Ук-

раїни «Про внесення доповнень до Цивільного кодексу України (щодо гарантування права фізичної особи на доступ до Інтернету)» [4].

Загалом, на законодавчому рівні переважно немає суперечностей між міжнародними нормами та внутрішньонаціональним правом у даній сфері правового регулювання. Попри це, я вважаю, що на даний момент прийняття в Україні нормативно-правового акту, який би регулював правовідносини в Інтернет-просторі, є особливо актуальним, а найперший крок у цьому – це, звичайно, внесення змін до Цивільного кодексу України.

Отже, швидкий розвиток інформаційних технологій зумовлює необхідність комплексного дослідження та відповідного законодавчого визначення права на свободу доступу до Інтернет-мережі. Останнє, на мою думку, має відбуватися шляхом встановлення відповідної понятійної бази, визначення прав та обов'язків держави й особи, механізмів захисту, юридичної відповідальності за порушення прав у даній сфері правовідносин, а також узгодження норм міжнародного права із національним, запозиченням світового досвіду.

Література:

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 30. – Ст. 141. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 461.
3. Закон України «Про телекомунікації» від 18 листопада 2003 р. № 1280-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №12. – Ст. 155.
4. Проект Закону України «Про внесення доповнень до Цивільного Кодексу України (щодо гарантування права фізичної особи на доступ до Інтернету)». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55127
5. Рекомендація Комітету Міністрів Ради Європи від 13 січня 2016 № CM/Rec (2016) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nkrzi.gov.ua/images/upload/58/19/ Recomendation_KM_RE_2016. doc
6. United Nation. General Assembly. Human Rights Council. Thirty-second session. Promotion and protection of all human rights, civil, political, economic, social and cultural rights, including the right to development. – A/HRC/32/L.20. – 27.06.2016 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.article19.org/data/files/Internet_Statement_Adopted.pdf
7. United Nation. General Assembly. Human Rights Council. Thirty-second session. Promotion and protection of all human rights, civil, political, economic, social and cultural rights, including the right to development. – Report to the Special Rapporteur on the promotion and protection of the right to freedom, of opinion and expression, Frank La rue – 22 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.ohchr.org/english/bodies/hrcouncil/docs/17session/ A.HRC.1 7.27_en.pdf.
8. *Ємельянчик С.О.* Інтернет як цивільне правовідношення та особливості доступу до мережі / С.О. Ємельянчик // Порівняльно-аналітичне право. – 2016. – № 4. – С. 68–71.
9. *Журба Ю. А.* Право на доступ до Інтернету: нормативне закріплення / Ю. А. Журба // Право і суспільство. – 2016. – № 2(3). – С. 12–17.
10. *Крижанівська А. О.* Свобода доступу до інформації в мережі Інтернет як гарантія існування демократичного суспільства/ А. О. Крижанівська // Митна справа. – 2014. – № 3. – С. 80–84.
11. Kwan J. Internet acces as a fundamental right // TWS Policy Paper. – 2011. – №3. – P. 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://thewilberforcesociety.co.uk/wp-content/ uploads/2011/06/INTERNET-ACCESS-AS-A-FUNDAMENTAL-RIGHT.pdf

Коваль А. (ф-т економіки та управління, ІІІ курс)

КАСТОМІЗАЦІЯ МАСОВОГО ВИРОБНИЦТВА: ЧИ ЗАКРІПИВСЯ ПІДХІД НА ВІТЧИЗНЯНОМУ БІЗНЕСОВОМУ ПІДҐРУНТІ?

Масова кастомізація є новим інструментом у конкурентній боротьбі як для промислового виробництва, так і для сфери послуг. В її основі лежить збільшення різноманітності товару та послуг без відповідного збільшення витрат, вона забезпечує стратегічну перевагу та економічну цінність. Найяскравіші приклади масової кастомізації виробництва можна знайти закордоном, у США чи Німеччині зокрема, однак не в Україні. Цей підхід не закріпився на вітчизняному виробництві і актуальним на сьогодні є з'ясування причин і чинників, що завадили цьому та пошук сфер, де б застосування масової кастомізації мало би позитивний економічний ефект.

Мета дослідження: з'ясувати причини та чинники чому масова кастомізація не впроваджується на вітчизняних виробництвах, запропонувати шляхи її подальшого закріплення.

Суть масової кастомізації полягає у тому, щоби виготовляти продукцію чи надавати послуги з урахуванням особистих побажань споживачів за ціною, яка не відрізнялася б від стандартної. Перехід до масової кастомізаціївідбувся завдяки впровадженню гнучких виробничих ліній, модульного складання, переналагоджуваних технологій і розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій і систем управління стосунками з клієнтами (CRM). За даними Aberdeen Group [3], впровадження кастомізації з застосуванням онлайнових конфігураторів призвело до збільшення прибутку виробників промислової продукції на 80 %.

Сучасні дослідники наводять дані про економічну ефективність кастомізації завдяки економії витрат внаслідок інтеграції споживача у процес створення продукту. Кастомізація є засобом зменшення ціни бізнесу через зменшення трансакційних витрат. Перехід до кастомізаційних стратегій і бізнес-моделей може стати умовою виживання українських виробників.

На нашу думку, кастомізація не закріпилася на вітчизняному виробництві через те, що в українських компаніях відсутній механізм збору вподобань споживачів, немає механізму впровадження стратегій кастомізації на виробництві та подальшої їх підтримки, відсутній механізм оперативного реагування на смаки споживачів. Українські підприємства не підтримують безпосередній зв'язок зі споживачами, не залучають їх у своє виробництво. В Україні немає інструментів, завдяки яким масова кастомізація виробництва стала би можливою [2].

В Україні відсутній CRM-сервіс підтримки зв'язку з клієнтом. У нашій країні клієнт не має змоги створити власний дизайн продукту. Сайти вітчизняних підприємств не запрограмовані для індивідуальної розробки моделей товару. Наприклад, у компанії Adidas є сервіс Adidasme, де стандартні моделі кросівок і кед можна розфарбувати на свій смак, при цьому ще плюс вибрати матеріал і колір підошви, колір логотипу та шнурків. Аналогічний сервіс є у компанії Nike – NikeID.

На сайті компанії Forever 121 можна зробити власний дизайн моделі годинника, підібрати зовнішню оправу, дизайн внутрішнього механізму та вибрати ремінець. Чому б не запровадити таку технологію з виробництвом ювелірних виробів? Наприклад, щоби споживач мав певну стандартну модель, але міг її доповнити своїм дизайном: дорогоцінним камінням, зокрема.

В Україні немає правильного механізму впровадження принципу кастомізації у виробництво. Професор Львівського політехнічного університету Лариса Костянтинівна Гліненко проводила дослідження [1] стосовно впровадження кастомізації у виробничій сфері і вивела такі етапи:

«чиста» стандартизація, «сегментована» стандартизація, чи обмежено адаптивна кастомізація, «масова перехресна кастомізація», «адаптивна» кастомізація, «кастомізована» стандартизація, «обмежена» кастомізація, «чиста (прозора)» кастомізація, «сумісна» кастомізація, часткова персоналізація, «масова сумісна кастомізація», повна («чиста») персоналізація, «косметична» кастомізація.

Поступово впроваджуючи таким чином кастомізацію у процес виробництва можливо вітчизняні компанії зможуть інтегрувати споживача у створення унікального виробу.

Отже, принцип кастомізації виробництва на підприємствах України не закріпився через відсутність відповідних інструментів. Для того, аби поступово впроваджувати принцип кастомізації на виробництві потрібно проводити такі зміни: перебудовувати відношення зі споживачами, забезпечити споживачам організаційні та технічні можливості для все глибшого і комфортнішого проникнення у процес проектування виробу, формування та управління базами даних про індивідуальних споживачів, впровадження CRM-інновацій, створення інфраструктури для оптимізації управління інформаційними потоками та витратами, узгодження кастомізаційної стратегії з потужностями підприємства шляхом реструктуризації виробничих і проектних можливостей.

Література:

1. *ГліненкоЛ.К.* Стратегії кастомізації як інструмент стійкого розвитку бізнесу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/9090/1/Hlinenko.doc
2. *Дзюбенко Л.М., Коваль А.І.* Інноваційний розвиток у третю цифрову епоху: світовий досвід та місце України в ньому. //матеріали II Всеукраїнської. наук.-практ. інтернет-конференції *«Інноваційне підприємництво»*, м. Київ, 29–30 травня 2017 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://plus.google.com/communities/104642192828795185748
3. Aberdeen Group Benchmark Report: Tailoring Products to Customer Preferences: Configuring Profits to Order // http://mass-customization.com//2008/04//aberdeen-group.html

Kovalska Kateryna

BUSINESS ENVIRONMENT IN UKRAINE

International experience demonstrates that development of business environment is a way to successful competetiveness of national economy. Business is a driving force of progress. It provides country with proposals as for expanding goods and services in domestic and foreign markets, stimulating innovative development,

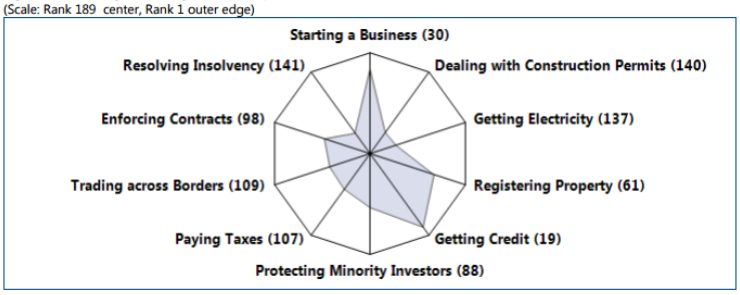
creating generation of initiative, supporting scientific progress, effective using of resources as entrepreneurial structures contribute the biggest share of value added, satisfy the demand for most goods and services, as well as create the majority of jobs for population etc.

For Ukraine business is especially important because it helps to reform outdated tendencies which exist after period of command economy. Of course, after proclaiming independence there is a progress in business environment of our country, but still there are a lot of problems with its development. While taking a course for Euro-integration, it is necessary for Ukraine to raise the number of business-organisations.Government should take into account the unique role of every segment of entrepreneurship in socio-economic life of the country and the need for their balanced development. Such approach will contribute to building sustainable chains of creating value added which include small, medium and large enterprises interacting between themselves on the basis of equal partnership and fair competition.

Stimulating business, especially small one, is one of the main goals of government. During recent years a lot of laws aimed at supporting business were passed. For example, «On entrepreneurship», «On foreign investment», «On Business Associations», "On Monopoly Restrictions and Prevention of Unfair Competition in business" etc.

Such attempts of government to reform business environment made a progress with Ukrainian position in the world. According to the news of Forbes magazine, in 2017 Ukraine is ranked 80 among 190 economies in the ease of doing business by the latest World Bank annual ratings. The rank of Ukraine improved to 80 in 2016 from 81 in 2015. Ease of Doing Business in Ukraine averaged 121 from 2008 until 2016, reaching an all time high of 152 in 2011 and a record low of 80 in 2016. Globally, Ukraine stands at 30 in the ranking of 189 economies on the ease of starting a business [1].

Figure 1.3 Rankings on *Doing Business* topics - Ukraine
(Scale: Rank 189 center, Rank 1 outer edge)



The ease of doing business consists of such indicators as simplicity to start business, ensuring formal property rights, access to credit, taxation and so on. So, analyzing these categories, it is possible to understand business situation in Ukraine.

To begin with starting business.

Economies around the world have taken steps making it easier to start a business-making procedures simpler or faster by introducing technology and reducing minimum capital requirements. Globally, Ukraine stands at 30 in the ranking of 189 economies on the ease of starting a business. Starting a business there requires 4 procedures, takes 7 days, costs 60 % of income per capita and requires paid-in minimum capital of 0 % of income per capita [1].

Ensuring formal property rights is fundamental.

In the world Ukraine stands at 61 in the ranking of 189 economies on the ease of registering property. The economies of many countries have been making it easier for entrepreneurs to register and transfer property by computerizing land registries, introducing time limits for procedures and setting low fixed fees.

Access to credit is also important for making a business.

Ukraine stands at 19 in the ranking of 189 economies on the ease of getting credit [1]. Since 2015 with taking a course for targeting inflation, National Bank has been decreasing discountrate from 30 % in 2015 to 13 % in 2017. It has a positive effect for credit and depository activity, investment and business.

Taxes are essential as well. Ukraine in 2017 stands at 107 in the ranking of 189 economies on the ease of paying taxes [1].

Economies around the world have made paying taxes faster, easier and less costly for businesses by consolidating payments and filings of taxes, offering electronic systems for filing and payment, establishing taxpayer service centers or allowing for more deductions and exemptions. Many economies have lowered tax rates. Changes have brought concrete results. As a result of simplifying tax payment and reducing rates some economies have experienced tax revenue rise. In 2016 reforms of taxation were implemented: some types of taxes were canceled, the rate of income tax was decreased, a single social contribution rate accounted for 22 %.

But besides positive results there are negative ones too. Particularly alarming are the following factors:

1. Restriction or lack of financial support for small businesses.
2. Low level of personnel training and retraining, inadequate consultation and information support.
3. Lack of qualified managers.

Finally, we should consider women's entrepreneurship which is a relatively new phenomenon of Ukrainian economy.

While analyzing the size of the enterprises managed by women, it is quite notable that they own mostly small enterprises, that can be explained by women's desire to find the balance between the job and family. Despite the high level of women's economic activity and the high level of their educational and qualification potential, women's business has not become wide-spread activity in Ukraine because of the institutional problems, some subjective and objective reasons, socio-psychological, cultural and ideological barriers. Since women in Ukraine account for more than half of the population, a help with implementing and facilitating the growth of their business will promote more competitive economy and serve as an important factor of facilitating women's involvement in socio-political affairs [2].

So, after analyzing the information about business-environment in Ukraine and government reforms we can make the following conclusion. The most contributing improvement was in minority shareholder rights protection going up by 31 rating ranks and enforcing contracts – 18 ranks up. Other reforms, such as unified social tax which had been lowered and single window approach at customs, appeared not timely for the rating calculations. The registration of ownership rights in Ukraine has also

been improved. The Parliament of Ukraine has been active since start of new session, and many laws have been prepared and will be passed soon.

There is a progress in supporting entrepreneurship in Ukraine, but there are directions which should be developed soon. After implementing reforms the business environment will improve and the global ratings position of our country will be advanced.

References:

1. Doing Business 2017 [Електроннийресурс]. – 2017. – Available at: http://www.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Profiles/Country/UKR.pdf.

2. Women's entrepreneurship in ukraine: features and prospects [Електроннийресурс]. – 2015. –Available at: http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1502/ref/15onjzpv.pdf.

Кожедуб О.А. (обліково-економічний факультет, магістрант)

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Основні засоби є головним елементом матеріально-технічної бази підприємства. Згідно з даними Державної служби статистики України вартість основних засобів стрімко зростає з року в рік разом із коефіцієнтом їх зношеності. Станом на 2015 ступінь зносу склав 60,1 %, що становить більшу половину вартості активів. Тому актуальною проблемою є визначення ефективності використання основних засобів підприємств з урахуванням аналізу їх технічного стану, виявлення резервів його покращення, шляхів удосконалення обліку, визнання та їх оцінки з метою оптимізації результатів бізнесу.

Серед основних документів, що регулюють облік основних засобів в Україні на сьогодні найбільших змін кожного року зазнає ПКУ [2].

Тепер при розрахунку амортизації основних засобів не враховують переоцінку, проведену[відповідно до положень бухгалтерського{обліку. Новим є те, що платники податку на прибуток, які для визначення об'єкта оподаткування коригують фінансовий результат до оподаткування на податкові різниці, отримали дозвіл на застосування прискореної амортизації при розрахунку амортизації основних засобів за прямолінійним методом. У результаті платник податку має можливість більше зекономити на виплатах з податкового навантаження [2]. При цьому платнику податків слід виконати низку умов:

- витрати на придбання таких основних засобів понесені (нараховані) платником податків після 01.01.2017 р. Очевидно, це слід розуміти так, що сплата і оприбуткування об'єкта мають відбутися після зазначеної дати. Але, якщо за об'єкт було сплачено в 2016 році, а отримано його у 2017 році, вимога, скоріш за все, вважатиметься невиконаною. Проте слід подискутувати з податківцями на тему, що, у їхньому розумінні, «витрати понесені» і «витрати нараховані»;
- основні засоби не були введені в експлуатацію та не використовувалися на території України;

- основні засоби введені в експлуатацію в межах одного з податкових (звітних) періодів починаючи з 1 січня 2017 року до 31 грудня 2018 року. Напевно, ця вимога має стримати від спокуси покупця продати, а потім знову придбати той самий об'єкт заради прискореної амортизації;

- основні засоби використовуються у власній господарській діяльності та не продаються або не надаються в оренду іншим особам (за винятком платників податків, основним видом діяльності яких є послуги з надання в оренду майна), значною мірою, безглузда умова, адже у разі продажу вся залишкова вартість вплине як на фінансовий результат в бухгалтерському обліку, так і на об'єкт оподаткування.

Проте ця норма є прогресивною лише для великих платників податків, які здатні вкладати великі інвестиції в об'єкти нерухомості, для яких ПКУ передбачає термін амортизації від 10 до 20 років. І тоді, така прискорена амортизація дасть змогу швидко відновити оборотні кошти, витрачені на капітальні інвестиції.

Основні засоби, для яких термін експлуатації, визначений ПКУ від 2–5 років, навряд чи зможуть значно вплинути на оздоровлення фінансового стану підприємства через їх низьку вартість порівняно з іншими необоротними активами.

Також вирішення потребує питання щодо відсутності можливості нарахування амортизації окремих частин об'єктів основних засобів з різними термінами використання [2]. Адже доречно амортизувати корпус літака та його двигун окремо один від одного. При цьому потрібно визначити адекватний термін використання кожної з частин, задля уникнення викривлень у фінансовій звітності [1].

П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу та припинена діяльність» регулює облік основних засобів, утримуваних для продажу для яких призначено субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу», та визначає, що ці об'єкти повинні реалізуватися протягом року. Але цей субрахунок знаходиться у складі рахунку 28 «Товари», а обліковувати основний засіб як товар некоректно.

Щоб вирішити це питання, можна запропонувати ввести окремий рахунок 29 «Виокремлені оборотніматеріальні активи» в складі другого класу Плану рахунків бухгалтерського обліку «Запаси» [3]. При цьому необхідно вилучити з балансу розділ III «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття», так як він порушує принцип класифікації статей за рівнем зростання ліквідності та внести його як статтю розділу II активу балансу «Виокремлені оборотні матеріальні активи» з кодом рядка 1099. Відповідно, доцільно вилучити розділ IV пасиву балансу та замість нього створити статтю «Зобов'язання, пов'язані з виокремленими оборотними матеріальними активами» з кодом рядка 1611 у розділі III пасиву балансу.

Отже, облік основних засобів на сьогодні потребує коригувань нормативної бази та методичних засад, та узгодження Податкового кодексу України необхідно з діючими бухгалтерськими стандартами задля раціоналізації обліку.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00

2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03

Козак І. С., Самусенко Ю. В. (фінансового-економічний ф-т, IV курс)

ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ СТИМУЛЮВАННЯ ІТ СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

За рівнем розвитку людського капіталу Україна **займає 26 місце** (The Human Capital Report 2016, World Economic Forum) [3], що відповідає розвиненим країнам, однак за рівнем ВВП на душу населення ми маємо лише **138 позицію** (GDP per capita, World Bank, 2016) [2]. Не лише в світлі останніх подій, що відбулися та відбуваються в Україні, а підводячи підсумки української зрілості, як незалежної держави більш ніж за чверть століття, необхідно усвідомити те, що країна просто не в змозі досягти значних успіхів, спираючись виключно лише на аграрний сектор та сировинну економіку. Україні необхідно зробити ставку на нові технології, тож ІТ-індустрія, яка не вимагає значних інвестицій в основні засоби та використовує людський фактор як головний актив, може стати локомотивом економіки України.

За даними International Trade Centre Україна входить у ТОП-25 найбільших експортерів ІТ-послуг. За підсумками 2016 року ІТ-індустрія посіла 2 позицію за обсягом експорту послуг (на суму 2,5 млрд доларів) і 3 за обсягом загального експорту [4]. За прогнозами експертів протягом 5-ти років даний сектор може подвоїти обсяг експортних послуг при збереженні високих темпів зростання, але проаналізувавши динаміку росту експорту ІТ-послуг України та основних конкурентів (рис. 1), дане припущення вважаємо таким, що піддається сумніву. На противагу лідируючому показнику приросту експорту ІТ-послуг серед країн Європи у 2013 р. (35 %), у 2015 році він знизився до 7 %, що свідчить про нагальну необхідність всебічної підтримки перспективної ІТ-індустрії на державному рівні. Спрогнозувавши темпи приростів на 2016 р. (через відсутність офіційної статистики), можна стверджувати про те, що хоч Україні і вдалося збільшити обсяг експорту інформаційних послуг швидшими темпами у порівнянні з попереднім роком, проте все ж у співставленні з аналогічними даними для країн-конкурентів, така динаміка може бути охарактеризована як негативна.

Отже, ефективним важелем, який може бути найшвидше реалізованим виступають преференційні умови оподаткування. На сьогоднішній день світова практика пропонує цілий ряд інструментів податкового стимулювання ІТ-галузі, який активно використовується урядами різних країн, які у силу форсованої глобалізації взяли стратегічний курс на розвиток інтелектуальної складової економіки. Аналіз звіту Deloitte (Global Survey of R&D Incentives) дозволяє виділити такі основні комбінації податкових стимулів: *податкове вирахування* (зменшення податкової бази на величину витрат на R&D); *податковий кредит*

(зменшення податку до сплати на величину інвестицій у R&D); *пільгові ставки* (з податку на прибуток, з ПДВ або як звільнення від митних зборів); *прискорена амортизація* (основних засобів, задіяних у R&D) [1]. З усіх перерахованих засобів податкового стимулювання даної галузі в Україні діє лише звільнення від оподаткування ПДВ послуг з розробки програмного забезпечення, що охоплюють розробку операційних систем, розважальних та/або навчальних комп'ютерних програм або їх компонентів, веб-сайтів, надання інших онлайн-послуг, а також розробку криптографічних засобів захисту інформації (згідно з п. 26, підрозділу 2, розділу XX ПКУ).

Рис. 1. Динаміка та темпи приростів експорту ІТ-послуг
України та основних країн-конкурентів за 2010–2016 рр.

Джерело: побудовано на основі [4].

З огляду на податкову політику в сфері ІТ-послуг (табл. 1), яку проводять держави-конкуренти, можна зауважити, що надмірний податковий тиск на ІТ-бізнес – не найкраща стратегія держави для того, щоб зберегти програмістів в країні в умовах жорсткої конкуренції за ІТ-професіоналів.

Таблиця 1

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДАТКОВИХ РЕЖИМІВ РИНКУ ІТ-ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА ОСНОВНИХ КРАЇНАХ-КОНКУРЕНТАХ

Країна	Особливості в оподаткуванні
Польща	*Загальні умови оподаткування, якими користується ІТ-бізнес:* ✓ відшкодування 30 % (до 1 січня 2016 року – 50 %) витрат у випадку здійснення креативної діяльності. Переважно використовують старші ІТ- розробники
Білорусь	*Тільки для ІТ-компаній у режимі Високо- технологічного індустріального парку:* ✓ відсутність податків на ПП, ПДВ, митних платежів; ✓ 9 % податкова пільга з податку на доходи фізичних осіб для працівників компанії; ✓ обмеження максимальної бази для внесків на соціальне страхування; ✓ звільнення від земельного податку протягом 3 років
Румунія	*Загальні умови оподаткування, якими користується ІТ-бізнес:* ✓ відшкодування 150 % витрат у випадку здійснення R&D діяльності для загальної системи оподаткування; ✓ 3 % податкова пільга для податку на прибуток підприємств за спрощеною системою оподаткування. ✓ 0 % на доходи фізичних осіб у випадку підтвердження креативної роботи, використовується ІТ-розробниками
Україна	***Загальні умови оподаткування, якими користується ІТ-бізнес:*** **✓ спрощена система оподаткування для ІТ-спеціалістів у формі приватних підприємств (сплата єдиного податку у розмірі 3 % або 5 % (залежно від режиму оподаткування ПДВ) замість податку на прибуток підприємств);** **✓ Операції з постачання програмного забезпечення звільняються від ПДВ (до 2023 року)**

Джерело: складено авторами на основі досліджуваних джерел [2–4].

Виходячи з сьогоднішніх реалій, створення сприятливого податкового клімату — першочерговий важіль, який може забезпечити конкурентні переваги з іншими країнами. Однак зрозуміло, що орієнтація на довгострокову перспективу передбачає необхідність комплексної державної підтримки, і не тільки фінансової. Реалізація позитивних прогнозів експертів у розвитку ІТ-індустрії буде можливою лише за умови розробки стратегічної програми розвитку галузі з чітким визначенням основних пріоритетів та їх послідовним впровадженням.

Література:

1. Global Survey of R&D Incentives. Deloittereport. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/tax/deloitte-nl-tax-global-survey-r-and-d-incentives-2015.pdf
2. Офіційний сайт Світового банку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//Data.worldbank.org
3. Офіційний сайт World Economic Forum The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014.
4. Trade statistics for international business development [Електронний ресурс] / International Trade Center. – Режим доступу : https://vk.com/away.php?utf=1&to=http %3A %2F %2Fwww.trademap.org %2FService_SelCountry_TS.aspx %3Fnvpm %3D1

Козаченко Р. Ю. (ф-т МЕІМ, ІІкурс)

МІЖНАРОЖНА ТОРГІВЛЯ УКРАЇНА-ЄС В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ЇЇ ПЕРСПЕКТИВИ. ТРАНСФОРМАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОГО БІЗНЕСУ

Варто почати з важливості торгівлі як такої, адже вона є одним з наймогутніших факторів історичного процесу. Не було такого періоду в історії, коли вона не чинила б в більшій чи меншій мірі вплив на суспільне життя. Також слід підкреслити важливість міжнародної торгівлі, яка є незмінною складовою сучасної глобалізованої економіки та дозволяє країнам ефективніше використовувати ресурси і тим самим в рази пришвидшує їх економічний розвиток. Говорячи про процес євроінтеграції України до ЄС, варто відзначити факт того, що ЄС за 2016 рік став найбільшим партнером України по експорту, а частка експорту з України до ЄС (із загального) складає 37 %. Також двосторонній торговельний оборот України та ЄС за 2016 рік зріс на 8 %. Саме тому, свою доповідь я присвятив темі торгівлі України-ЄС, її перспективам та подальшому впливу на нашу економіку.

Протягом останніх років, Україна зберігає з ЄС від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами, тобто є країною, яка переважно імпортує товари з ЄС, аніж експортує до нього. У 2011–2013 роках імпорт товарів з ЄС стрімко зростав, а експорт залишався майже на одному рівні. Імпорт товарів у 2014 р. значно знизився, а спад експорту не є надто значним. Така ж ситуація спостерігалася і у 2015 році, проте спад експорту був значнішим.

На сьогоднішній день торговельно-економічне співробітництво між Україною та Європейським Союзом динамічно розвивається. Стабільно зростає двосторонній зовнішньоторговельний обіг та прямі іноземні інвестиції з країн ЄС в українську економіку.

Перейдемо до структури експорту та імпорту України з ЄС. Тут варто сказати, що експорт України і в цілому, і до держав ЄС характеризується переважанням сировинних товарів. Можна чітко виділити дві сукупності товарів, що разом дають більш як половину доходів від експорту. Україна експортує до ЄС переважно залізо і сталь, мінеральну продукцію, хімікати та продукцію сільського господарства. Зокрема у 2016 р. Україна посіла перше місце в світі за експортом соняшникової олії.Водночас в імпорті України переважають високотехнологічні товари, складні хімічні сполуки та сучасне устаткування для промислових підприємств [3].

Повертаючись до перспектив зовнішньої торгівлі України з ЄС, відзначимо «Угоду про зону вільної торгівлі України з ЄС», яка набула чинності з 1 січня 2016 р. та є широкомасштабною за змістом торговельною угодою, яка спрямована на зменшення та скасування тарифів, лібералізацію доступу до ринку послуг, а також на приведення українських правил і регламентів, що стосуються бізнесу, у відповідність правилам і регламентам ЄС. У 2016 р., з початком тимчасового застосування Угоди про асоціацію між ЄС і Україною, український експорт до Євросоюзу виріс на 3,7 %. Про це свідчать дані Державної служби статистики [1].

Також ЄС на даний момент є найбільшим партнером України по експорту: його частка склала 37,1 % загального експорту України в 2016 р. (експорт з України в Росію становить лише 9,9 % від загальних обсягів) [1].

Але попри всі позитивні наслідки ЗВТ (зони вільної торгівлі) для України, вона залишається сировинним придатком для ЄС, що свідчить про технологічне відставання України. Тому, для ефективнішої міжнародної торгівлі нам слід виробляти готову та високоякісну продукцію, базуючись на наявних ресурсах. Тим самим перебудувати систему національного виробництва.

Уряду та бізнесу необхідно шукати та впроваджувати нові пріоритети розвитку:

- **перший напрям**: наука і технологія;
- **другий напрям** тісно пов’язаний з першим: для подолання технологічного відставання необхідні відповідні капіталовкладення, які значною мірою можуть бути досягнуті за рахунок іноземних інвестицій;
- **третій напрям** визначається такими факторами, як інфраструктура та інформація;
- **четвертий фактор —** фактор кваліфікованої робочої сили [1].

Аналізуючи прогрес таких країн, як: Чехія, Естонія, Угорщина, Литва, Латвія, Польща, Словаччина і Словенія **після їх вступу до ЄС**, можна констатувати, що населення України в перспективі чекає:

- підвищення рівня заробітної платні;
- покращення умов праці;
- підвищення рівня життя.

У той час як вітчизняний бізнес чекає таке:

- ріст модернізації вітчизняних підприємств;
- українська продукція стане більш якісною завдяки європейським стандартам;
- інвестиції у вітчизняний бізнес;
- розвиток конкурентноспроможних галузей виробництва;

Як говориться у старих українських приказках – «Без труда нема плода». Тому, уряду, бізнесу та населенню України варто об'єднатися задля виконання спільних цілей:

1) побудова структури національного виробництва націлену на виготовлення готової продукції;
2) подолання технологічного відставання в окремих галузях виробництва (машинобудування, харчова промисловість);
3) залучення іноземних інвестицій для модернізації підприємств.

Література:

1. «Українська правда» – інтернет-видання, засноване Г. Гонгадзе.
2. International Trade/ Nigel Grimwade (Author)// Publisher: Taylor & Francis; 2 edition (April 16, 2007). – P. 163-164.
3. ukrstat.gov.ua – Державна служба статистики України.

Козлова К.С. (ф-т економіки та управління, I курс)
Kozlova Karyna

INNOVATION ACTIVITY IN UKRAINE NOWADAYS
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ В НАШІ ДНІ

The most important background for successful entry of the state in the post-industrial economy is to improve its international competitiveness. The innovative model of economic development for many developed countries has become an important process that impacts on the functioning of the world economy.

Research of theory and practices, improvements of organization, management and financing of innovative activity has investigated in the labours of such foreign scientists: P. Druker, E. Hargadon, B. Santo, B. Twiss.Suffice significant contribution to the development of the problem of innovative activity made our scientists: O. Kuzmin, I. Makarenko, A. Prygozhin.

World experience of innovative regulation and analysis of government innovation reveal ways of improving public innovation policy. From these positions Ukraine faces the following key objectives: to improve innovation mechanisms in accordance with international standards; regulate competition and foreign trade, accelerate the formation of a national model of public innovation policy.

While the advanced countries are widely used opportunities of innovative changes in the economy and create a post-industrial society, the industrial part of Ukraine is

based on more traditional bases of technologies. Today, as given the State Statistics Committee of Ukraine [2], innovative industrial production does not exceed 0.3 % (compared to the world average level for industrialized countries is 10-20 times more). Ukraine's share in the global high-tech market is only 0.1 % (compared to the US — 36 %, Germany — 17 %, China — 6 %). It follows that the decrease in investment activity and the lack of impact of the industrial complex that does not lead to modernization, should update to ensure the competitiveness of the important components of innovation.

Economy of Ukrainian institutional environment is characterized by a high level of instability and uncertainty. This has caused particular, very flawed strategy of transition Ukraine from command to market, and accordingly dramatic changes in the institutional structure. Therefore, the business sector has faced with a number of problems that create tangible obstacles to its effective functioning and development. Among the main problems of small and medium enterprise innovation in Ukraine, the dominant problem is borrowing, lack of which can significantly reduce the impact of business innovation, leading to a general deterioration of socio-economic development of Ukraine. The main economic activities include pharmaceutical products and pharmaceutical preparations (47.5 %), motor vehicles, trailers and semi-trailers (38.2 %), computer, electronic and optical products (37.5 %), other transport equipment (36.1 %), coke and refined petroleum products (28.6 %), electrical equipment (28.2 %). In 2015 Ukrainian companies spent on innovation 13.8 bln. UAH, namely: the purchase of machinery, equipment and software — 11.1 bln. UAH, internal and external research and development — 2.0 bln. UAH and 0.6 bln. UAH — on education and training of personnel. Actual funding for scientific and technological activities from the state budget over the past 4 years did not exceed 0.5 % of GDP but according to the Law of Ukraine "On scientific and scientific and technical activities" — 1.7 %.

Thus, technological innovation and development in Ukraine needs support legislation through their mixed trends. But at the same time Ukraine developed and maintained in the following areas:

- defense industry (radio-electronic surveillance, air defense), whose production capacity — 8 bln. UAH. with appropriate government support;
- nuclear power engineering — more than 13 % of the world market;
- aviation turbine and power — more than 44 % of high-tech exports;
- missile, aircraft and space equipment (Ukraine is an accomplice of a large number of international projects);
- technology ultrahigh-frequency (Ukraine is one of the leading places in the world);
- crystalline materials for microelectronics and solar energy.

To sum up, we can say that the rational use of existing scientific, technological and innovation potential has become one of the most important backgrounds for overcoming technological gap between Ukraine and the leading countries of the West. The most important for our country is to solve these problems: to prove

employment; to replenish the consolidated budget; to saturate the market with necessary goods and services. Thus, effective support and promote of innovative businesses remain the main problems in development of Ukraine.

References:

1. ІнноваційнамодельрозвиткуекономікиУкраїнивумовахглобалізації: [монографія] / О. І. Дацій, Н. В. Дацій, 2003. – С. 125–156.

2. Офіційний сайт державного комітету статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

3. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови: [монографія] / І. П. Макаренко, П. М. Копка, О. Г. Рогожин, В. П. Кузьменко . – К. : [б. в.], 2007. – С. 205–214.

Козявкін І.В. (ф-т маркетингу, 4 курс)

ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ У РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В останні роки набула великого розповсюдження новітня форма зовнішньоекономічних відносин у виді створення на просторі держави вільних економічних зон.

ВЕЗ – це обмежений район, частина території країни, в кордонах якої діє пільговий режим господарювання і зовнішньоекономічної діяльності, де фірмам дано більшу волю економічних дій.

Сьогодні вільні економічні зони поширене явище як для країн, що розвиваються, так і длярозвинених.

У даній роботі розглянуто проблематику України в цьому питанні за останні роки. Актуальність у розгляді саме цього відрізку часу обґрунтовано тим, що сьогодні процес створення спеціальних економічних зон в Україні гальмується. Це пов’язано, перш за все, з невизначеністю сутності таких зон органами влади та управлінням нашої країни, а також дуже негативним ставленням до них з боку міжнародних фінансових спільнот.

Першою та можливо основною проблемою функціонування вільних економічних зон в Україні є зменшення інноваційного потенціалу країни, де існування таких спеціальних зон розглядається інвесторами лише для податкового розвантаження [1].

У даний час вільні економічні зониміцно увійшли у світову господарську практику і є невід’ємною частиною міжнародних економічних відносин. У системі світових господарських зв’язків спеціальні економічні зонистворюються в основному для подолання економічної кризи, шляхом підвищення експортно-імпортного потенціалу, залучення інвестицій, трансферу технологій, обміну інформацією,розвитку інтеграційних структур тощо [2].

Як підтверджує світовий досвід, для більшості країн, метою яких є вирішення стратегічних задач у розвитку держави, доцільно створювати свої ВЄЗ іздійсню-

вати діяльність на їх території, або на території інших держав. Такий шлях в економічному розвитку країни є одним із найефективніших нововведень за останні 20 років. Цьому може свідчити стрімке збільшення ВЕЗ по всьому світу [3].

Створення ВЕЗ пов'язано звиконанням таких нагальних завдань:

• залучення прямих іноземних капіталів, передових технологій створення товарів і послуг;

• розробка нових робочих місць длявисококваліфікованого персоналу;

• розвиток експортної основи;

• імпортозаміщення;

• апробація новітніх методів управління та організації праці.

Зміна закону України в цьому питанні могла б вирішити багато як економічних, так і низку інших питань. Це дозволило б підвищити економічний потенціал країни, збільшити чисельність зайнятості населення тапідвищити рівень життя країни в цілому.

Отже, створення ВЕЗ треба починати з розробки національної економічної моделі, щоб вона не була відірвана із загального контексту української економіки і здійснювалася виключно під контролем держави. В рамках економічної стратегії держави ВЕЗ можна розглядати як один з альтернативних інструментів інвестиційної та регіональної політики, що може надати Україні можливості та перспективи вподоланні економічної кризи.

Література:

1. *Рижун Н.А*. Про основні проблеми та заходи щодо активізації вільних економічних зон в України / Н.А. Рижун // Економіст. – 2007. – №6. – С. 78–81.
2. Вільні економічні зони: стратегія розвитку / Васенко В.К. – Суми: Довкілля, 2004. – 347 с.
3. Вільні економічні зони – чинник інтеграції регіонів у світову економіку / Кухарська Н.О. // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наук. праць. – Вип. 8, ч. 2. – Одеса, 2001. – С. 56–58.

Колесникова А.І. (ф-т економіки АПК, ІІІ курс)

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОГО ІНВЕСТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

У контексті вимог сучасності важливим постає питання інвестиційної привабливості України, що є важливим фактором економічного зростання. Залучення зовнішніх інвестицій у країну свідчить про її стратегію розвитку, покращення умов для результатів діяльності певної галузі. Насамперед, слід зазначити про важливість розвитку аграрного сектору економіки саме в Україні. На сьогодні сільськогосподарське виробництво є одним з найперспективніших напрямів руху держави. У сучасних умовах головним завданням керівництва країни є інвестування тих секторів економіки, результати виробництва яких зможуть вивести України на шлях сталого розвитку.

На сьогодні Україна обрала пріоритетним напрямком розвитку економіки саме галузь сільського господарства. Основним аспектом тривалого економічного зростання, що передбачає динамічний розвиток даного сектору, є залучення інвестицій. Одним із чинників досягнення такого економічного зростання є поступовий вихід на світові ринки товарів сільськогосподарського призначення, що характеризуються високою конкуренцією. Для того, щоб досягти такого рівня конкуренції, необхідний великий капітал для поступової модернізації аграрного сектору.

За останні роки Україна значно посилила свої позиції у зовнішньоекономічній діяльності. Вступ до СОТ дав значний поштовх у розвитку експортних відносин з країнами ЄС. Так, частка експорту сільськогосподарської продукції з 2008 по 2015 роки зросла на 16 %, і на теперішній момент становить маже 35 % у структурі зовнішньої торгівлі [1]. Так можна говорити про підвищення інвестиційної привабливості даного сектору економіки. Значні зміни відбулися і в обсягах капітальних інвестицій, де аграрний сектор економіки займає друге місце після промисловості за розподілом інвестування (13,6 %). Динаміка обсягів капітальних інвестицій в аграрний сектор збільшується щороку, поступаючись зростаючим тенденціям інвестування промисловості.

Аналізуючи зовнішньоекономічну діяльність країни, найбільшими інвесторами в економіку України є Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація та Австрія. Протягом 2008–2015 років загальний об’єм інвестицій в Україну збільшувався орієнтовно на 12 %. Однак основним питанням у контексті розвитку економіки країни залишається напрямок аграрного виробництва. За даними державного комітету статистики України, найбільшими інвесторами у сільське, лісове та рибне господарство є Кіпр (36,4 %), Велика Британія (10,2 %), Данія (9,3 %), Німеччина (6,3 %) та Польща (6,1 %) [2]. Якщо країни Євросоюзу є найбільшими інвесторами в економіку країни, особливо у фінансову діяльність, промисловість, торгівлю та інші види економічної діяльності, то прямі інвестиції з Кіпру пов’язані з офшорними операціями власників великих агрохолдингів. Серед структури акціонерного капіталу в економіці України сільське господарство займає одну з найнижчих позицій. Тобто сучасної актуальності набуває питання підвищення інвестиційної привабливості аграрної галузі, модернізація технологічного обладнання та підвищення продуктивності праці працівників підприємств.

Таким чином, стан зовнішнього інвестування в аграрний сектор в Україні є незадовільним, зважаючи на низький інвестиційний клімат. Значну підтримку виробництва сільськогосподарської продукції в країні справляє капітальне інвестування всередині економіки країни за рахунок надання значних пільг і субсидій підприємствам і фермерським господарствам. Зважаючи на основні напрямки інвестування економічної діяльності країни, слід говорити про правильність вибору стратегії розвитку – інвестування промисловості та сільського господарства, адже для збільшення масштабів виробництва продукції та підвищення їх якості необхідний достатній рівень індустріалізації в поєднанні з сучасними технологіями вирощування аграрної продукції.

Література:

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Trade Policy Review: Ukraine [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp434_e.htm.

Коломієць Т.Є. (факультет маркетингу, ІІ курс)

СТАН І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах господарювання малий бізнес є ключовим елементом ринкової економіки. Даний сектор відіграв основоположну роль у процесі становлення ринкового середовища. Мале підприємництво у всьому світі підтримує високий рівень конкуренції, швидко задовольняє різноманітні потреби споживачів, оперує чималими творчими перспективами і збагачує ринок новими продуктами, знижує соціальну напруженість і скорочує існуюче безробіття, шляхом забезпечення населення новими робочими місцями.

Реформація економіки в Україні обумовила розвиток малого підприємництва у різних сферах економіки, що в свою чергу сприяє появі взаємовідносин держави та бізнесу. Тому зародження і еволюція малого бізнесу повинна формуватися в умовах єдиного законодавчого поля. Сьогодні в ролі законодавчої підтримки виступає новий Податковий Кодекс України, який вступив в дію з 1 січня 2011 року [1]. Він істотно впливає на нормативно-правову базу малого бізнесу. Ухвалення цього важливого нормативного акту повинно в значній мірі структурувати інтереси держави і суб’єктів малого підприємництва. Однак, через необґрунтовану податкову реформу, фіскальне навантаження на малий бізнес збільшилося, відносини з податковими органами залишились неврегульовані.

За даними Державного Комітету Статистики України станом на початок 2016 року 95,5 % усіх зареєстрованих підприємств є малими [2]. Також, згідно за даними Міжнародної фінансової корпорації можна зазначити, що за оприлюдненими результатами щорічного Рейтингу умов ведення бізнесу «Doing Business-2016», Україна покращила свої позиції та перемістилася із 140-го на 80 місце, демонструючи сприятливіші умови ведення малого бізнесу [3]. Проте, не зважаючи на всі покращення, існує багато недоліків, які перешкоджають ефективному веденню бізнесу.

Існують такі перешкоди ефективного введення малого бізнесу в Україні: недостатня фінансово-кредитна підтримка з боку держави, надмірний податковий тиск і недосконалість податкової системи, недосконалість інформаційно-консультаційної системи, недостатня підготовка кадрів, неповноцінне забезпечення ринку збуту державними замовленнями [4].

У свою чергу можна виділити основні пріоритети державної підтримки малого бізнесу в Україні з наочним виділенням шляхів їх вирішення (рис. 1).

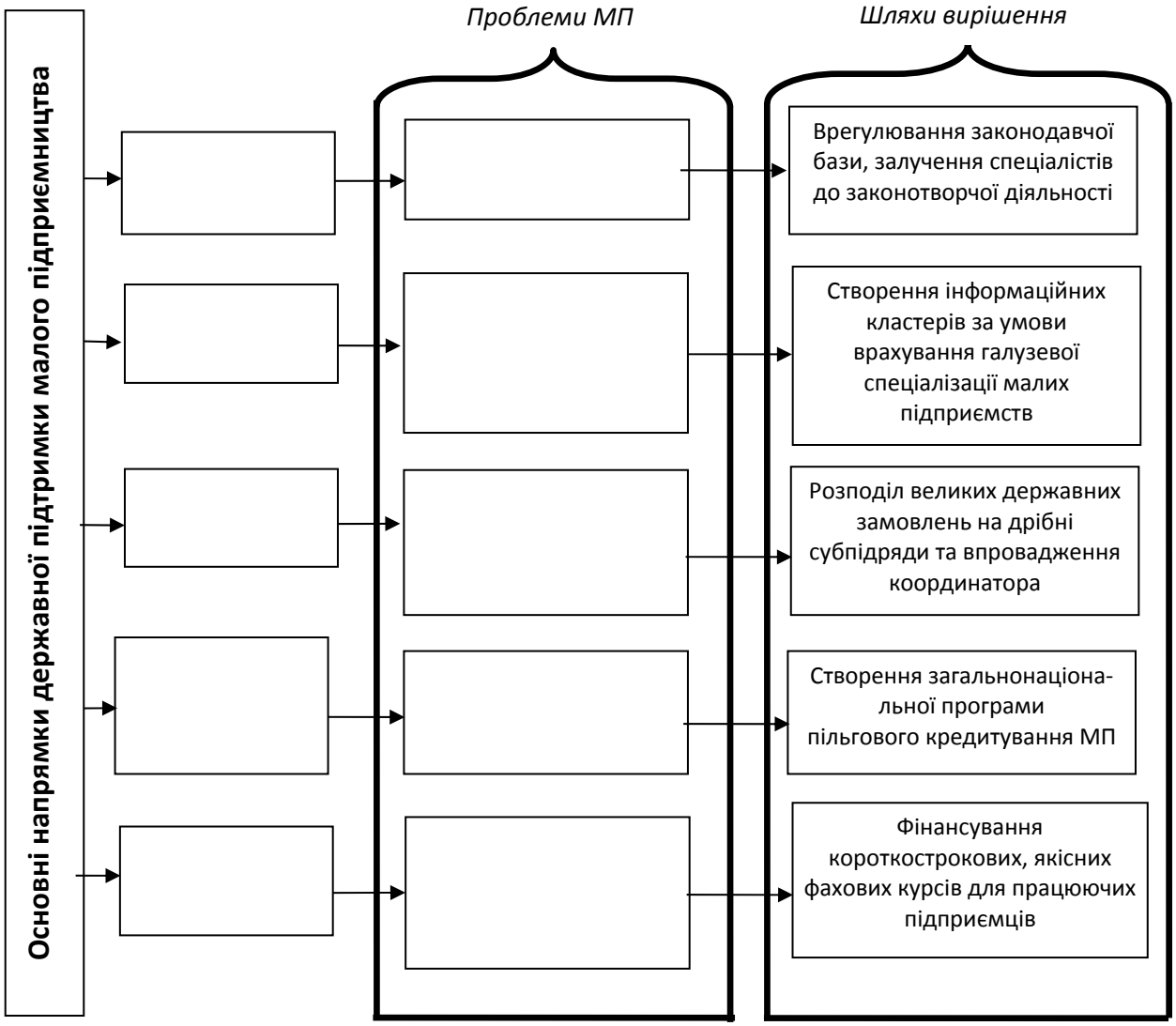


Рис. 1. Основні напрямки державної підтримки малого підприємництва

Отже, для прогресивного функціонування малого бізнесу в Україніє необхідним створення механізму ефективних взаємовідносин між державою та бізнесом. Результатом його відсутності стало те, що малі підприємства не відіграють істотної ролі в економіці України. Однак, сприятливі зрушення, які відбуваються сьогодні в напрямку стимулювання малого підприємництва, забезпечують основу для їх подальшої еволюції.

Важливим є першочергове розв’язання таких проблем: надання фінансово-кредитних преференцій суб’єктам малого бізнесу; формування збалансованого та передбачуваного податкового законодавства; надання своєчасної достовірної інформації підприємцям про стан поля діяльності. Але без законодавчого вирішення проблем корумпованості та тінізації економіки наведені заходи стимулювання підприємництва не будуть мати успіху ні в забезпеченні успішної діяльності малих підприємств, ні в процесі бюджетних надходжень, що є головним напрямом пошуку нових механізмів стимулювання розвитку малого бізнесу.

Література:

1. Податковий Кодекс України. Електронний ресурс. – [Режим доступу]: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. Державна Служба Статистики України. Електронний ресурс. – [Режим доступу]: http://www.ukrstat.gov.ua
3. Група всесвітнього банку DOING BUSINESS. Електронний ресурс. – [Режим доступу]: :https://www.russian.doingbusiness.org
4. *Турчак В.В*. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні // Young Scientist. – 2015. – №1. – С. 39–42.

Кондратова А.Л. (ф-т економіки та управління, II курс)
Kondratova Anna

ANALYSIS OF KEY INDICATORS OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE
АНАЛІЗ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Investments touch upon the deepest foundations of economic activity, being not only an essential tool for overcoming the economic crisis, but also a catalyst for structural changes in the economy, for technological progress, as well as for the intensity of economic growth in general. The aim of the article is the analysis of prospects and trends of the investment climate in the industrial sector of Ukrainian economy.

To begin with, let me consider the dynamics of capital investment and investment in fixed assets during the period from 2010 to September 2015 by sources of funding. The investment in fixed assets of the Ukrainian economy had been 2015 sharp decline was observed. In 2014 the total investment in fixed capital amounted to 233081 mln. UAH in comparison with 2010, thus increasing 157367 mln. UAH in 4 years. The largest share among all the funding sources was presented by own funds of enterprises and organizations, their share steadily increasing in 2010–2015 from 46685 mln. UAH up to 132138 mln. UAH. The highest growth in investment was observed in 2013. In relative terms, investment in fixed capital increased by a half.

Next, let me consider the dynamics of investment in fixed assets by types of economic activity during the period from 2010 to 2015 singling out industry, construction and real estate operations as basic branches and analyzing industry in detail dividing it in several branches.

Investment in fixed assets during the 2015 compared with the corresponding period in 2014 declined significantly by 43. 7 %, which was due to the unfavorable situation on world markets over the previous year, deteriorating financial state of enterprises and decline in public savings.

Taking types of economic activity as classification basis, the greatest decline was observed in construction – by 54.7 % and real estate by – 56.8 %, which accordingly influenced the dynamics of the construction volume in these branches.

The main source of financing the investment in fixed assets are still own funds of enterprises and investment was made during the 9 months of 2015 compared to 59.7 % during the same period of 2014. The share of foreign investment in total investment grew up by 1.3 % compared with the 9 months of 2014 and amounted to 4.4 %.

Let me introduce the analysis of foreign direct investment in Ukraine.

In the first half of the year 2015 foreign investors provided 2 6997 mln. USD direct investment in the Ukrainian economy, which is 40.2 % volume of the first half the previous year. This includes:

– from the EU–2 074.6 mln. USD. (76.8 %);

– from the CIS countries – 344.7 mln. USD.(12.8 %);

– from other countries – 280.4 mln. USD.(10.4 %).

At the same time the outflow of investment from the country amounted to 413.5 mln. USD. In general, the growth of total amount of foreign capital in the economy of the country, taking its revaluation, losses and exchange differences into account, amounted to 2358.6 mln. USD, which makes up 34.1 % for the corresponding period of the previous year.

The growth of foreign capital in the reporting period was observed at the enterprises that carry out the following financial activities:

– real estate operations–by 861 mln. USD;

– leasing, engineering and provision of services to entrepreneurs–by 454.9 mln. USD;

– trade, repair of motor vehicles, household goods, items of personal consumption–by 141.5 mln. USD.

In industrial enterprises the flow of foreign capital grew by 582 mln. USD, among this manufacturing industry accounted for 522.6 mln. USD growth.

Among the processing industries the greatest growth of direct foreign investment was observed in the chemical and petrochemical industry (by 207.8 mln. USD), as well as in the production of food, beverages and tobacco (by 106.1 mln USD).

By the 1st July, 2015 the total amount of direct foreign investment in Ukraine had made up 37 966 mln. USD, which is the 823.9 USD per capita.

The top ten major investor countries, which account for 81 % of total direct investment, are Cyprus, Germany, the Netherlands, Austria, the United Kingdom, Russia, France, the UnitedStates, the Virgin Islands, and Sweden.

8570 mln. USD are concentrated at industrial enterprises, among this 7373.9 mln. USD – at manufacturing industry, and 1 046.2 mln. USD –at mining industry. Among the manufacturing industries 1792.1 mln. USD direct investment is placed in the production of food, beverages and tobacco, 1406 mln. USD–in the metallurgical industry and manufacture of fabricated metal products, 051.7 mln. USD in engineering, 1150.7 million USD – chemical and petrochemical industry and 758.3 mln. USD – in production of other non-metallic mineral products.

In the first half year of 2015, 25.9 mln. USD direct investment was made by Ukraine in the economies of other countries. Investment mainly took the form of cash contributions.

The volume of direct investment from Ukraine to the economies of the world, taking into account its revaluation, losses and exchanges rate differences amounted to 226.8 mln. USD on the 1 July 2015, including:

– 5945 mln. USD–in EU countries;

– 219.6 mln.USD–in the CIS countries;

– 62.2 mln. USD–in other countries.

The amount of credits and loans provided by residents of the Ukrainian to enterprises of direct investment amounted to 123.4 mln. USD on July 1, 2015.

Total direct investment in the economies of other countries of the world, given a loan capital, amounted to 6 191.2 mln. USD.

The results of investment activity demonstrate that Ukraine remains an attractive target for investment, though needing better integration into the global economy. Violation of macro-stability in foreign markets also has an impact on internal processes in Ukraine.

Conclusion. The analysis of the obtained investment activity indicators in the industrial sector of Ukraine shows, that a certain stabilization of the overall economic situation in the country is expected. In case the global financial crisis doesn't deepen, the increase in investment activity. Investment in fixed assets in the industrial sector will grow at a rate not less than 22 % in comparison to 2015 (+5580 mln. USD). Maximum investment capacity of the industrial sector during of investment in 2015. (+18300 mln. USD)

References:

1. http://samehar.wordpress.com/2006/06/27/b627/. Consulted on : 11/07/2008.
2. Leadership and Organization Development Journal.1991. P:12.
3. www.usinnovation.org/files/defining innovation807.pdf. Defining innovation, opcit. P:6.
4. http://en.wikipedia.org/wiki/Innovation#cite_note-7

Кондратова А.Л. (ФЕтаУ, 2-й курс)

ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Будь-яке підприємство є складовою загальної економічної системи, на яку впливає значна кількість чинників прямого та опосередкованого характеру. Зважаючи на складне економічне, фінансове та політичне становище, більшість підприємств перманентно стикаються із кризою. Виходячи із статистичних даних, видно, що впродовж останніх років фінансовим результатом підприємств є збиток.

Досить значною є частка збиткових підприємств: у 2015 р. – 44,2 %, а в 2016 р. – 39,8 %.

У цілому кризовим для підприємства можна вважати не лише такий стан, за якого у нього відсутній прибуток, а й той, за якого зменшується платоспроможність, а також втрачаються або ж взагалі відсутні стратегічні перспективи роз-

витку. Усе це зумовлює впровадження на підприємствах особливого виду управління – антикризового. Управління в кризовій ситуації можна визначити як процес діяльності суб'єктів господарювання під тиском обставин таким чином, що створює умови здійснення аналізу, планування, організації, контролю взаємозалежних операцій у процесі прийняття швидких і раціональних рішень з невідкладних проблем, які виникають перед фірмою.

У сучасних умовах існують досить різні підходи до визначення сутності антикризового управління підприємством. Здійснюючи аналіз наявних підходів, описаних у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, можна зробити висновок, що переважна більшість поглядів авторів погоджується, що антикризове управління є функцією менеджменту, яка забезпечує:

- уникнення кризових ситуацій;
- зменшення або ліквідацію наслідків фінансової кризи на підприємстві;
- забезпечення належного рівня платоспроможності.

Основною метою антикризового управління є забезпечення гарних результатів – запланованих чи випадкових – за допомогою здорової організації, що досягається шляхом використання оточення на основі добре поставленого управління людьми і комунікаціями [3].

Так само, як і інші напрямки управління, антикризовий менеджмент не може існувати без інновацій. Інноваційними механізмами антикризового управління є: реінжиніринг, реструктуризація, маркетинг і контролінг.

Контролінг – механізм виходу підприємства з кризи, що полягає у функціональній підтримці управління, підпорядковується завданням та цілям менеджменту.

Даний механізм дозволяє виявити проблеми, що виникають при реалізації стратегічного плану діяльності підприємства та усунути відхилення від стратегічної лінії за рахунок альтернативних заходів управління.

Контролінг може бути активним і пасивним. При активному контролінгу відбувається безперервний процес досягнення стратегічних цілей, при пасивному контролінгу дані заходи не мають постійного характеру та відбуваються під час окремих періодів.

Наступним інноваційним інструментом антикризового управління є реструктуризація підприємств, яка застосовується на ранніх етапах життєвого циклу підприємства та коли вже криза неминуча [2]. Як механізм антикризового менеджменту, реструктуризація спрямована на виведення підприємства з стратегічної кризи та кризи прибутковості. Реструктуризація використовується у тих випадках, коли система управління підприємством неспроможна забезпечити ефективний розвиток компанії.

Реінжиніринг – фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування бізнес-процесів з метою досягнення істотного поліпшення в таких ключових для сучасного бізнесу показниках, як витрати, якість, рівень обслуговування і оперативність [1]. Даний механізм є досить інноваційним і категоричним, адже використовується тільки у тих випадках, коли необхідно здійснити значний прорив.

Реінжиніринг дозволяє ефективно проаналізувати різні варіанти змін, за рахунок використання інформаційних технологій і спрощення опису підрозділів підприємства.

Маркетингова політика як механізм антикризового менеджменту включає такі компоненти: цінове регулювання, заходи для залучення нових клієнтів і підтримка співпраці з існуючими, проведення маркетингових досліджень, стратегічна співпраця з іншими підприємствами, аналіз ринку.

Маркетингові рекомендації служать основою для антикризових заходів направлених на стабілізацію діяльності підприємства та виведення його з кризи.

Отже, антикризовий менеджмент це один з різновидів управління, головною метою якого є виведення підприємства з кризи, або її попередження.

До інноваційних методів антикризового управління відносять контролінг, реінжиніринг, реструктуризацію та маркетенгову політику. Дані методи дозволяють ефективно подолати кризу на підприємстві та відновити його нормальне функціонування. В свою чергу кожен з механізмів має ряд своїх переваг і недоліків, тому їх вибір має обґрунтовуватись специфікою підприємства та строками за які необхідно подолати кризовий стан.

Література:

1. *Бланк И.А.* Антикризисное финансовое управление предприятием / К.: Эльга, Ника-Центр, 2006.– 672 с.

2. *Васильєва Т.А.* Порівняльний аналіз антикризового та традиційного менеджменту / Т.А. Васильєва, О.Б.Афанасьєва/ / Інноваційна економіка. – 2015.– №1.– С. 6–10.

3. *Еш С.М.* Система антикризового управління та методологічні підходи до її формування / С.М. Еш // Вісник ЖДТУ.– 2014.– №1 (59).– С. 103–107.

Конончук Ю.М, Яковенко Д.Б. (ф-т економіки та управління, ІІІ курс)

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТУВАННЯ В АПК УКРАЇНИ

Інвестиції в АПК, їх структурна збалансованість є важливим ресурсом економічного розвитку для більшості галузей народного господарства.

На сьогодні економіка агропромислового комплексу (АПК) хоча і має тенденцію до покращення, але далека від оптимальної. Військові дії, складна економічна ситуація і нестабільна політична — такі реалії України, які не дуже привабливі для інвесторів.

Розглядаючи динаміку капітальних інвестицій, спостерігаємо, що у 2012 році вони досягли рівня 16121 млн грн і залишались відносно на одному рівні до 2014 року (17137,3 млн грн). Проте в 2015 році можемо спостерігати підвищення до 27900 млн грн і 45042,4 у 2016 році. Отже, починаючи з 2015 року динаміка інвестицій в АПК України є позитивною, адже капітальні інвестиції в АПК з 2012 по 2016 зросли на 28921,4 млн грн або 2,8 разу [3]. Очікується, що обсяги інвестицій будуть продовжувати збільшуватись.Щодо частки інвестицій в агросектор в загальному обсязі інвестицій, статистичний аналіз демонструє

аналогічну тенденцію: до 2012 рокучастка інвестицій в агросектор залишалася досить стабільною, а починаючи з 2013 року збільшилася. Однак це сталося не за рахунок зростання реальних обсягів, а за рахунок скорочення інвестицій в інші галузі. Так, за даними Державної служби статистики, у 2015 році частка капітальних інвестицій у сільське господарство збільшилася на 2 % у порівнянні з 2014 року. Але разом з цим частка інвестицій в промисловість знизилася на 6 % (з 40,5 % до 34,6 %) [3].

Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій в АПК у 2012-2017 рр. [3]

Також можна відзначити, що у порівнянні з іншими країнами, рівень інвестування в АПК України досить низький. Зокрема, в світі щорічно в сільське господарство вкладається близько 150 млрд дол. Індустріально-аграрні країни, наприклад, такі як Бразилія, у середньому за рік отримують до 10 млрд дол. прямих іноземних інвестицій. Для порівняння в Україні ці інвестиції становлять лише 1,7 млрд дол. [5].

Але проблема недостатнього інвестування в АПК є не єдиною, загрозою для розвитку аграрного сектору є непрозорість, корупція, зволікання із проведенням ефективних реформ.

Отже, основними шляхами вирішення проблем інвестування мають бути: проведення системних реформ, зокрема земельної реформи, та системне поліпшення бізнес-клімату шляхом зниження рівня корупції. Саме системні реформи повинні бути проведені в першу чергу.Може, не всі вони дадуть швидкий результат, але це точно буде позитивний результат, який закріпиться надовго.

Аналіз світового досвіду дозволяє запропонувати низку заходів, які разом із проведенням системних реформ, що сприятимуть зростанню інвестиційної привабливості АПК України також можуть привернути увагу інвесторів. Так, наприклад, у світі успішно застосовуються системи прозорого, доступного для

громадського контролю та захищеного від втручання обліку землі. Можна до цього поставитися скептично, але, наприклад, у Гондурасі для обліку землі вже використовуються ті ж технології, що і для біткоіни. Можливо якщо запровадити таку систему інвестиційний ринок АПК України стане привабливішим [4]. Крім того, ведеться робота над узгодженням інтересів різних груп за допомогою проведення хакатонів, проводяться тренінги для зацікавлених груп, у тому числі дистанційні вебінари. Дані заходи зможуть привернути увагу інвесторів до АПК України. Ще одним з необхідних заходів на базі світового досвіду є нульова толерантність до корупції у цій сфері [2].

Література:

1. Проблематика статистической оценки особенностей инновационной деятельности в АПК / А. Г. Цуркан // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 107–117.
2. Інвестиційна привабливість АПК України / Ю. О. Крихно // Молодіжний економічний дайджест. – 2014. – № 1(1). – С. 96–102.
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс] http://www.ukrstat.gov.ua
4. Електронний ресурс http://agroportal.ua
5. Привабливий АПК / Мазур Є. // Економічний гектар. – 2015. – №23. – С. 78–80.

Копилова І. В.

(ф-т управління персоналом, соціології та психології, ІІ курс)

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КООПЕРАЦІЯ В УКРАЇНІ: ВИТОКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Зважаючи на сучасні українські реалії, коли найбільший промисловий регіон країни залишається окупованим, на перший план за обсягом ВВП і перспективами розвитку виходить сільське господарство. Тому сільськогосподарське (фермерське) кооперування могло б стати одним із шляхів підвищення ефективності сільськогосподарської діяльності та загального добробуту українського населення. Ці питання можна назвати сучасними і актуальними у реаліях сьогодення, тому дана доповідь присвячена дослідженню витоків і перспектив явища кооперації .

Сільськогосподарська кооперація виникла на добровільних засадах з метою організації виробництва, заготівлі, переробки та збуту продукції.

Першою формою фермерського кооперування в Україні були хліборобські артілі, засновані в 1890-х рр. До 1917р. на кооперативних засадах діяли молочарські артілі, млини, сироварні, збутові товариства. Їх налічувалося тоді понад 15 видів, а сільськогосподарські кооперативи в Україні становили 1/5 від загальної кількості у тогочасній Російській імперії [1].

Формування кооперативної системи припало на 1917–1918 роки. Кооперація мала систему, що складалася з трьох рівнів: товариство, спілка товариств, спілка спілок кооперативних товариств [1].

Революційні події 1917–1921 років спричинили економічну кризу та безладдя, що призвело до руйнування системи кооперації. Відродження фермерської кооперації відбулося у роки НЕПу з ухвалення Всеросійським ЦВК і РНК 16 серпня 1921 декрету «Про сільськогосподарську кооперацію». У березні 1922 року виникла Центральна спілка сільськогосподарської кооперації, до складу якої з 1921 року входили й колективні господарства (колгоспи): комуни сільськогосподарські, артілі сільськогосподарські, товариства спільного обробітку землі [2, ст. 86].

Зміна керівництва та подальші реформи в СРСР призвели до того, що кооперативний рух почав повністю керуватися та підпорядковуватися державним структурам, і зникла основна риса фермерської кооперації – добровільність відносин і право власності на засоби та результати виробництва. Примусова колективізація перекреслила здобутки минулих років.

Демократичні ідеали, прагнення до ринкової економіки, повага і захист приватної власності та свободи економічних відносин повернулися у наше суспільство вже з проголошенням незалежності у 1991 році. Отже, відродження демократичної фермерської кооперації ми маємо змогу відтворювати і розвивати вже у сучасній, суверенній Україні.

Кооперативний рух як засіб ведення господарства недооцінений в українських реаліях. Він здатний стати серйозною альтернативою капіталізму. Така модель господарювання дає змогу: 1) скоротити відставання сектору економіки, який виробляє товари, від сектору економіки, який їх споживає; 2) скоротити число безробітних; 3) зменшити собівартість продукції; 4) покращити якість продукції; 5) полегшити доступ до організованих ринків збуту; 6) підвищити прибутки населення; 7) контролювати якість виготовленої продукції; 8) продукції кооперативів вийти на більш високий рівень торгівлі; 9) підвищити рівень життя у сільській місцевості; 10) зменшити темпи урбанізації, повернути населення у господарчі райони; 11) у подальшому – зменшити імпорт продукції до України.

Якщо говорити про сьогоднішні перспективи розвитку сільськогосподарської кооперації, то, зважаючи на зміни у законодавстві, позитивні зрушення мало можливі. До 2015 року сільськогосподарські кооперативи мали право сплачувати фіксований сільськогосподарський податок, який зараз не дійсний.

Також до 2015 року за Законом України «Про податок на додану вартість» сума ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності за реалізовану ними продукцію вироблену у власних переробних цехах, повністю залишалася у розпорядженні цих сільськогосподарських підприємств і спрямовувалася на підтримку власного виробництва. Також кооператив при реалізації своєї продукції переробним підприємствам мав змогу отримувати дотацію у розмірі ПДВ за свою продукцію.

З початку 2015 року відбулися зміни у системі оподаткування. Платники фіксованого сільськогосподарського податку були переведені до 4 групи платників єдиного податку. Таке оподаткування не звільняє від сплати ЄСВ. Варто відмітити, що з роками податковий тиск на сільське господарство тільки збільшується, зростає податкова ставка. ПДВ сплачується на загальних підставах.

Єдине, що пом'якшує витрати підприємства – державні дотації, але вони передбачені лише для певних видів діяльності.

Кооперативний рух у Світі – прояв економічної демократії. Саме кооперативи уособлюють застосування економічних принципів у бізнесі, формують економічну свідомість кожного співвласника, що підвищує рівень освіченості та добробуту населення. Для України така оптимізаційна модель господарювання може стати альтернативою сучасній олігархічній економіці, що допоможе подолати майнову нерівність, соціально-економічне напруження та деструктивний вплив олігархів на політичні події.

Література:

1. *Марочко В.І.* Українська селянська кооперація: Історико-теоретичний аспект (1861—1929). – К., 1995.
2. *Панченко П. П.* Аграрна історія України : навч. посіб. / П. П. Панченко, В. П. Славов, В. А Шмарчук. – К. : Просвіта, 1996. – 360 с.
3. ЗАКОН УКРАЇНИ Про сільськогосподарську кооперацію // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1997. – № 39. – Ст. 261).
4. *Єгорова Ю.* Спрощена система оподаткування для сільгоспвиробників / Юлія Єгорова // Агробізнес сьогодні. – 2015. – №3.
5. *Чан-хі О. С.* Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід для України / О. С. Чан-хі, Н. О. Мосійчук // Інтернаука. – 2017. – №2. – С. 13.

Кореньок Д.В. (ФЕАПК, ІІ курс)

ІННОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС-ІНКУБАТОР І ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі свого розвитку економіка України потребує застосування інноваційних механізмів активізування малого та середнього бізнесу. Одним із таких елементів є інкубація бізнесу.

Бізнес-інкубатори – це спеціально створені структури, що пропонують допомогу новим компаніям на етапі їх організації та створення. Як один із типів виділяють інноваційний бізнес-інкубатор, основна відмінність якого полягає у розробленні інноваційних технологій.

Основна мета бізнес-інкубатора в інтерактивному процесі мотивувати підприємців на організацію економічної діяльності за допомогою продукування умов, що сприяють розвитку нових компаній і підприємств. При цьому надавати підтримку у вигляді приміщень, засобів інфраструктури, послуг зі створення бізнес-планів, доступ до комп'ютерних мереж, сприяти підвищенню професійної підготовки працівників.

На сьогоднішній день виділяють кілька видів бізнес-інкубаторів:

1) віртуальні бізнес-інкубатори, що пропонують послуги у всесвітній павутині;

2) територіально-виробничі комплекси і коопераційні мережі являють собою об'єднання підприємств, що діють у географічній близькості один від одного в одному галузевому секторі;

3) інкубатор технологій – наукомістке підприємство, пов'язане з університетом, науково-технологічним парком або інноваційним центром. Його завдання – надання допомоги на виживанні та успішній діяльності на ранній стадії розвитку;

4) венчурні інкубатори, які взаємодію з венчурними інвесторами, органами державної влади, великими компаніями з інших країн [1].

Розвиток бізнес-інкубаторів в Україні розпочався зі створення Програми розвитку бізнес-інкубаторів в Україні (1997–2001) за підтримки Агентства з міжнародного розвитку (USAID).

Проте, із поширенням явища, гостріше відчуваються і його проблеми, а саме:

- велика концентрація бізнес-інкубаторів у великих містах, найбільш розповсюджено у місті Київ, у той час, як у регіонах може не існувати такої структури взагалі;
- для створення бізнес-інкубатора у вигляді джерела фінансування використовують залучені кошти або спонсорські внески, тому більшість структур є неприбутковими організаціями;
- немає спеціально розробленого методологічно-правового забезпечення у зв'язку із відміною Постанови Кабінету Міністрів України від 21 травня 2009 р. № 510 «Про затвердження Порядку реєстрації організацій, діяльність яких спрямована на задоволення потреб суб'єктів малого та середнього підприємництва»;
- відсутність визначеної сфери дії бізнес-інкубатора;
- недостатнє матеріально-технічне забезпечення діяльності бізнес-інкубатора з боку держави ;
- кадрова проблема, що полягає у недостачі або взагалі відсутності кваліфікованого персоналу для діяльності інноваційного бізнес-інкубатора [2].

Таким чином, з урахуванням перелічених ознак найперспективнішими бізнес-інкубаторами для розвитку в Україні є:

- на базі великих компаній. Наприклад, у 2016 році був створений бізнес-інкубатор «Країна підприємців», ініціатор якого став ПриватБанк;
- на базі діючих навчальних закладів. Одним із прикладів є створення у 2017 році YEP incubators – це мережа академічних бізнес-інкубаторів, яка об'єднує 4 провідні університети України (КНЕУ, НАУ, КНУ, ДНТУ). Даний ресурс надає можливість перевірити свою бізнес-ідею без ризиків, втрат під менторських наглядом експертів з України, Польщі та Ізраїлю.

Література:

1. *Васільєва Л. М.* Бізнес-інкубатори, як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва / Л. М. Васільєва // Держава та регіони. – 2010. – № 1. – С. 50–54.

2. *Водянка Л.Д., Горошовська К.В.* Перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні /Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича.– 2014. – С. 4–7.

Корня А. В. (ННІ «Юридичний інститут,IV курс)

ДРУЖБА В СОЦІАЛЬНІЙ МЕРЕЖІ ЯК ПІДСТАВА ДЛЯ ВІДВОДУ СУДДІ

Інститут відводу судді в господарському процесі є гарантією об'єктивного та неупередженого розгляду спору. Підстави для відводу (самовідводу) судді закріплені у ст. 20 Господарського процесуального кодексу України (далі – ГПК України).

Відповідно до ч. 1 ст. 20 ГПК України однією з підстав для відводу судді є наявність обставин, які викликають сумнів у його неупередженості [1]. Закріплення такого оціночного поняття в нормативному акті без тлумачення його змісту викликає низку труднощів у правозастосовній практиці. Оцінка фактів, які викликають сумнів у неупередженості судді, має здійснюватись складом суду, виходячи з обставин конкретної справи, що вносить елемент суб'єктивності у господарський процес.

Соціальні мережі, такі як «Facebook» і «Вконтакте», на сьогоднішній день являються одними з найпоширеніших засобів спілкування між людьми. Станом на 2016 рік за офіційними даними кількість користувачів мережі «Facebook» досягла 1,5 млрд. осіб, мережі «Вконтакте» станом на квітень 2017 рік – 380 млн осіб. Незважаючи на стереотип про те, що користувачами соціальних мереж являються виключно представники молодого покоління, за період з 2012 по 2015 рік кількість користувачів соціальних мереж у світі у віці від 45 до 54 років зросла на 46 % [9].

Не становлять винятку у користуванні соціальними мережами і судді. За результатами опитування, яке проводилось у США в 2015 році, 40 % суддів заявили, що використовують соціальні мережі, зокрема «Facebook». 85 % опитуваних використовують соціальні мережі виключно в особистому спілкуванні, 26 % – у професійних цілях [8].

Відповідно до правил користування мережею «Facebook», аналогічні правила закріплені і в мережі «Вконтакте», запити на додавання в друзі в соціальній мережі слід відправляти друзям, членам сім'ї та іншим людям, з якими користувач особисто знайомий. Для відслідковування новин та обміну повідомленнями з людьми, з якими користувач особисто не знайомий, соціальні мережі передбачають механізм підписок [3].

Таким чином, соціальні мережі виділяють дві можливі форми комунікації між людьми: як друзі і як підписними, тим самим додаючи аргумент на користь того, що друг у соціальній мережі – це, перш за все, реальний друг, член сім'ї чи близький знайомий.

Аналіз правозастосовчої практики показує, що в Україні поки що відсутні прецеденти із зазначеної проблематики. Однак питання про можливість визнання дружби в соціальних мережах підставою для відводу судді в Європі та США є предметом обговорень і наукових досліджень вже більше п'яти років.

Касаційний суд Франції у цивільних справах у рішенні від 05 січня 2017 року відмовився визнати дружбу в соціальній мережі підставою для відводу судді. Суд відхилив клопотання адвоката і постановив, що «дружба в соціальних мережах означає спілкування між людьми зі спільними інтересами або, в даному випадку, одного роду діяльності». «Друг» у соціальних мережах не означає «дружбу в традиційному сенсі цього слова» [7].

Протилежну позицію знаходимо в рішенні Вищої ради юстиції Бельгії (Le Conseil Supérieur de la Justice) від 2015 р. Скарга відповідачана те, що суддя та позивач у справі були друзями в соціальній мережі «Facebook», виявилася прийнятною та була задоволена, рішення суду було скасовано [4].

Достатньо цікавим у питанні про можливість визнання дружби в соціальних мережах обставиною, що викликає сумнів у неупередженості судді, являється досвід США.

Позиція судів таких штатів, як Флорида, Оклахома, Масачусетс являється найжорсткою [10, с. 160–161]. Відповідно до рішення Комітету з професійної етики суддів штату Флорида «дружба між адвокатами та суддями в соціальних мережах справедливо може викликати в оточуючих враження, що дані адвокати знаходяться в особливому статусі, мають вплив на суддю, тому такі відносини не повинні допускатися». Комітет дійшов висновку, що «судді, перш за все, не повинні викликати в оточуючих людей сумнівів у своїй неупередженості, а, отже, у неупередженості правосуддя загалом» [5].

Позиція інших штатів є прагматичнішою. Відповідно до рішення Асоціації суддів штату Каліфорнія, перш ніж вважати дружбу в соціальних мережах підставою для сумніву в неупередженості судді, необхідно проаналізувати такі основні критерії: 1) характер сторінки судді в соціальній мережі (особистий характер сторінки являється додатковою підставою для сумніву в неупередженості судді); 2) кількість друзів на сторінці (невелика кількість (до 100–150 осіб) дозволяє зробити висновок про тісніший характер взаємин судді зі своїми друзями в соціальній мережі); 3) активність у спілкуванні між суддею та учасниками процесу (для даного критерію мають значення не тільки особисті повідомлення, зміст яких може розкриватися лише за згодою судді, а також коментарі, спільні фото тощо) [6].

Згідно зі ст. 10 Кодексу суддівської етики суддя повинен виконувати обов’язки судді безсторонньо і неупереджено та утримуватися від поведінки, будь-яких дій або висловлювань, що можуть призвести до виникнення сумнівів у рівності професійних суддів, народних засідателів і присяжних при здійсненні правосуддя [2].

Зважаючи на наведене, ми можемо зробити висновок, що дружбу в соціальних мережах цілком обґрунтовано можна вважати обставиною, що викликає сумнів у неупередженості судді, а, отже, вона може слугувати підставою для його відводу. Водночас слід зазначити, що дане питання потребує подальшого наукового дослідження та належного правового регулювання.

Література:

1. Господарський процесуальний кодекс України : за станом на 05 жовтня 2016 р. / Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 6. – Ст. 56.
2. Рішення XI чергового З'їзду суддів України «Про затвердження Кодексу суддівської етики» від 22.03.2013 р.
3. Правила користування мережею Facebook від 30.01. 2015 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.facebook.com/help/1540345696275090?helpref=hc_global_nav.
4. *Готовкіна К.* Дружба в соцмережі як привід для відводусудді [Електронний ресурс] / Крістіна Готовкіна // Юридична газета. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/druzhba-v-socmerezhi-yak-privid-dlya-vidvodu-suddi.html.
5. Fla. Sup. Ct., Ethics Advisory Comm., Op. 2009-20 (November 2009).
6. Cal. Judges Ass'n Judicial Ethics Committee, Op. 66 (2011) at 11.
7. Arrêt n. 1 du 5 janvier 2017 (16-12.394) — Cour de cassation — Deuxième chambre civile — ECLI:FR:CCASS:2017:C200001 [Electronic resource]. – Accessmode: https://www.courdecassation.fr/jurisprudence_2/deuxieme_chambre_civile_570/1_5_35798.html.
8. Allison Shields, Blogging and Social Media, AMERICAN BAR ASSOCIATION (2014), http://www.americanbar.org/publications/techreport/2014/blogging-and-socialmedia.html.
9. Cooper Smith Statistics About Facebook Users That Reveal WhyIt's Such A Powerful Marketing Platform, BUSINESS INSIDER (November 13, 2015), http://www.businessinsider.com/a-primer-on-facebook-demographics-2013-10.
10. Shaziah S. Friend reques denied: judicial ethics and social media / Singh Shaziah. // Journal of Law, Technology & the Internet. – 2016. – №6. – С. 153–174.

Король Д.В. (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, Ікурс)

УКРАЇНСЬКА ІНДУСТРІЯ МОДИ ЯК ПОТЕНЦІЙНЕ ДЖЕРЕЛО ДЛЯ РОЗВИТКУ ІНОВАЦІЙ

На сьогоднішній день індустрія моди України представлена такими Домами Моди, як AndreTan, Poustovit, Zalevsky, Vovk і Gasse. Частка ринку, яку займає Andre Tan — приблизно 21 %. У той час як його місце в українській моді оскаржуються. В той час як деякі возвеличують його талант та інноваційні ідеї, інші бачать його вискочкою, який будує свою репутацію на базі претензійності та PR-у. Його було нагороджено Гранд Прі за круїзну колекцію і при цьому вручення було виконано самим Пако Рабаном. Його бренд A'Tan з тільки 27 крамницями в Україні та 12 за кордоном являється найприбутковішим на ринку України. Олексій Залевський був в індустрії моди починаючи з 15 років і він вважається найулюбленішим серед українських знаменитостей, яким подобається його часто абсурдні та вульгарні ідеї. Він допоміг у створенні костюмів для співачок Наталія Могилевська та Ірина Білик. Його частка на ринку 8 % і він має загалом 5 магазинів. Аліна Гассе зробила собі ім'я як дизайнер для українських бізнесменів, політиків і жінок-зірок. Вона єдина українська дизайнерка яка увійшла до Палати моди Італії після того, як взяла участь в Haute Couture Week у Римі у 2008 році. Вона має 11 магазинів за кордоном і тільки один в Києві, Україна.Деякі інші представники даної сфери це: Poustovit з 7 ма-

газинами і 10 % загальної частки ринку, а також Silchenko з 15 магазинами навколо світу.

Мода – це перш за все великий бізнес, який відіграє конкретну роль в економіці нашої держави.

Отже, метою цієї статті являється проведення дослідження щодо теперішнього стану та перспектив української індустрії моди з економічної точки зору. Ключові моменти, які розглядаються в цій статті: передумови розвитку української індустрії моди; вигідність цієї сфери для економічного процвітання; труднощі з якими сьогодні має справу дана сфера; конкурентні переваги та перспективи для подальшого розвитку.

Якщо ми детальніше розглянемо статистику, то ми побачимо, що частка по текстилю та одягу займає 18 % від загального ВВП. Проте з цих 18 %, дизайнерський одяг займає тільки частку в 25 % (43 % текстиль та 25 % готової продукції).Безперечно індустрія моди приносить прибутки економіці нашої країни. Ця індустрія створює робочі місця, за останні кілька років зайнятість у цій сфері збільшилась на 5,6 % і це являється причиною виникнення 1500 робочих місць тільки в Києві. Це приносить велику долю доходів до казначейства, приблизно 14 %. Більше того, експорт модних речей, так само, як і такі модні події, як UFW чи MBFD, торговельні ярмарки та церемонії вручення нагород, стимулює ріст економіки і піднімає щорічні прибутки та позитивно впливає на інші сектори національної економіки, такі як сфера обслуговування.

Українська індустрія моди розвивається і ми маємо достатньо велику кількість конкурентних переваг: 1) професійний базис. Під час СРСР легка промисловість УРСР, а саме одяг займала одну ключових місць в економіці республіки. Навіть на сьогоднішній день Україна експортує тканину та текстиль до більше ніж 116 країн по всьому світі. 2) талановиті молоді дизайнери. Нові імена з’являються щодня, такі як Аліна Гасе, Alexey Zalevsky, Анна Бабенко, Сергій Бузов, Jean Gritsfeldt. 3) свіжі ідеї, незайманий історичний потенціал. Завдяки величній і трагічній історії Україна має універсальну культуру, яка повна свіжих ідей. Наприклад, раптове підняття цінності української традиційної блузи, вишиванки навколо всього світу. (Прикладом цього є той факт що такі знаменитості, як Мадонна, Дженіфер Лопес і Майлі Сайрус носять вишиванку) Україна зараз експортує текстиль та одяг до більш ніж 116 країн навколо світу.

Ось деякі з найвизначніших партнерів: Німеччина, Польща, Данія, Угорщина. Щорічний експорт приносить економіці 785 853 $ США.

Як би там не було, сектор модного одягу України має свої проблеми.

1. Брак коштів. На жаль, українські дизайнери змушені шукати інвесторів, щоб фінансово підпримувати виробництво. Оборот українських дизайнерів достатньо маленький, тож це дуже ризиковано для інвесторів.

2. Імпорт. Чесно кажучи, продуктам українського виробництва нелегко конкурувати з такими брендами масс-маркету, як Zara, Bershka, PullandBear. Один з найбільш відволікаючих факторів, який впливає на результати праці легкої промисловості це те, що наш ринок переповнений дешевим і не дуже якісним асортиментом, який імпортується з Китаю та інших країн, які розвиваються. В

таких умовах українські дизайнери не можуть визначати конкурентноспроможну ціну для клієнтів.

3. Низька привабливість для місцевого споживача. Пострадянська ментальність має в собі щось схоже на бажання носити дорогі та гламурні бренди. Головне це відомий бренд.

4. Конкурентоспроможність у світі індустрії моди.

На жаль, українська мода не настільки популярна та визнана в інших країнах, проте вона наразі розвивається та прогресивно крокує назустріч міжнародному рівню. Україна імпортує тканину та одяг з 97 країн, що складає 1 415 199$ США щорічно (імпорт перебільшує експорт на 50 %).

На жаль, уряд не бере активної участі у фінансуванні індустрії моди. Є велика кількість талановитих людей в Україні і з їх допомогою країна могла б багато отримати. Тому наразі дизайнери шукають можливості виїхати за кордон, виставляють свої колекції в мультибрендових бутиках європейських столиць, друкуються в провідних модних журналах, беруть участь у різноманітних акціях і виставках. Як би там не було, українська індустрія моди має всі передумови для успіху на міжнародній арені.

Література:

1. wits.worldbank.org
2. me.gov.ua
3. dictionary.com
4. a-tan.com.ua
5. poustovit.com
6. jeangritsfeldt.com

Korol D. V. (IER, 1st-year student)

UKRAINE'S FASHION INDUSTRY as a POTENTIAL SOURCE of ITS INNOVATIVE DEVELOPMENT

The aim is to conduct research on a current state and perspectives of the Ukraine's fashion industry from an economic point of view. The key issues brought up in this article are: background of Ukraine's fashion industry; benefits to the economic prosperity; challenges it facing today; competitive edges and perspectives for further development.

Today Ukraine's fashion industry is significantly introduced by such Fashion Houses as Andre Tan, Poustovit, Zalevsky, Vovk and Gasse. Andre Tan accounts for nearly 21 %. Whereas his place in Ukrainian fashion is disputed. While some praise his talent ant innovation, others consider him a parvenu who has built his reputation on pretentiousness ant PR. He was awarded the Grand Prix for his cruise collection by Paco Rabanne himself. His brand A' Tan with 27 stores only in Ukraine and 12 abroad is the most profitable on the Ukrainian market. Olexiy Zalevskiy has been in

the fashion industry since he was 15 and is considered to be the most favorite one among Ukrainian celebrities, who like his often absurd and vulgar ideas. He helped create outfits for singers Natalia Mogilevska and Iryna Bilyk. He holds 8 % of shares and has 5 stores in total. Alina Gasse is best known as a designer for Ukrainian businesspeople, politicians and female celebrities. She is the only Ukrainian designer to have entered the Italian Fashion Chamber after taking part in Haute Couture Week in Rome in 2008. She has 11 stores abroad and only one in Ukraine, Kyiv.

Some other representatives are Poustovit with 7 stores and 10 % of shares and Silchenko with 15 stores all over the world.

Fashion is, first of all, a big business which plays its particular role in the economy of our country. If we pull up the statistics we can conclude that Textile and Clothing holds 18 % of the overall GDP. However, from that 18 % fashion clothing holds only 25 % of shares (43 % textile and 25 % garment).

Undoubtedly the fashion industry brings some benefits to the economy of our country. It creates new job positions, over the last few years it has increased employment by 5,6 %, opening more than 1500 working places in only Kyiv. It brings a big share of income to sate treasury accounting for nearly 14 %. Moreover, the production and exporting of fashion goods, as well as fashion events like UFW or MBFD, trade fairs, conferences and awards, boost the economy and raise its annual revenue, positively influencing other sectors of the national economy, such as the service sector.

The Ukrainian fashion industry is definitely developing, still we have quite a few competitive advantages.

1. Professional base. In times of the Soviet Union, the garment industry of Ukraine was one of the leading ones. Even nowadays Ukraine exports fabrics and textile to over 116 countries all over the world.

2. Talented young designers. New names appear on a daily basis, for example, Ajna Gase, Alexey Zalevsky, Anna Babenko, Sergey Byzov, Jean Gritsfeldt.

3. Fresh ideas, untapped historical potential. Owing to the great and tragic history of Ukraine its versatile culture is full of fresh ideas. For example, the sudden rise and appreciation of Ukrainian traditional blouse, vyshyvanka all over the world. (examples of overseas celebrities wearing vyshyvanka — Madonna, Jennifer Lopez, Miley Cyrus).

Ukraine now exports textile & clothing to more than 116 countries worldwide.

Some of the top partners are Germany, Poland, Denmark, Hungary.

Annual export brings 785 853 USD to the economy.

However, nor is Ukraine's fashion without its critical difficulties and challenges.

1. Shortage of funds. Unfortunately, the Ukrainian designers are forced to find investors to financially support their production, but it requires considerable amounts of money. Turnover of the Ukrainian designers is relatively small so it is quite challenging to attract the investors.

2. Import. Frankly speaking, it is hard to compete with such well-known mass market brands as Zara, Bershka, Pull and Bear. One of the most distracting factors affecting the garment market is that our market is considerably oversaturated with

cheap but inferior quality garments imported from China and other developing economies. In such conditions, Ukrainian designers can't set the competitive prices for clients.

3. Low attractiveness for the local consumer. The Post-Soviet consciousness has often something in common with the desire to carry expensive, glamorous brands. The main thing is a recognized label.

4. Competitiveness in the world of fashion industry.

The Ukrainian fashion is not so popular and recognized among the other countries, but nevertheless, it is currently developing and progressively moving to the international level.

Ukraine imports textile and clothing from 97 countries which equals1 415 199 USD annually (import exceeds export by 50 %).

Unfortunately, the government does not actively take part in financing the fashion industry. There are a lot of talented people in Ukraine and the country could earn a lot on these talents. Therefore now, designers search an exit abroad, exposing their collections in multibrand boutiques of European capitals, representing the collections in leading fashionable magazines, participating in various shares and shows. However, the Ukrainian fashion industry has all the prerequisites to become successful worldwide.

Література:

1. wits.worldbank.org
2. me.gov.ua
3. dictionary.com
4. a-tan.com.ua
5. poustovit.com
6. jeangritsfeldt.com

Королькова К. С. (ф-т маркетингу, І курс)

ФІЛОСОФІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: РЕФЛЕКСІЯ ЯПОНСЬКОГО ДОСВІДУ

«Японізація» методів управління персоналом широко поширилася після успіху найбільших японських компаній. Японські методи управління відрізняються від європейських і американських. Тому аналіз ключових засад японського менеджменту дозволить осмислити перспективи використання японського досвіду у вітчизняній управлінській практиці.

Світоглядно-ментальні та культурні відмінності між Заходом і Сходом, на мій погляд, можна зрозуміти звернувшись до аналізу таких соціально-економічних учень як лібералізм, притаманний Західному суспільству та комунітаризм, властивий японському суспільству.

Основне протистояння комунітарної (східної) та ліберальної (західної) ідеологій лежить у площині розгляду суспільних цінностей, ролі й місця індивіда, його прав і свобод, співвіднесення індивідуального й суспільного блага, автономії індивіда та суспільного порядку, визначення пріоритету індивідуального над загальним, і навпаки. Ліберальна ідеологія ставить інтереси індивіда понад інтереси всього суспільства, індивідуальні інтереси є пріоритетними щодо загального блага. Це, у свою чергу, зумовлює байдужість у ставленні окремого індивіда до загальних інтересів, а згодом призводить до втрати індивідом зв'язку із суспільством.

Цю тему досліджували багато науковців. З вітчизняних: Володимир Проннiков та Іван Ладанов «Управління персоналом в Японії», з іноземних: Іскікава Каору «Японські методи управління якістю», Моріта Акіо «Зроблено в Японії» та Вільям Оучи з теорією «Z». Останній, вивчивши японський досвід управління, прийшов до висновку про те, що може бути запропонований ефективний тип японського підходу до управління.

Ідеї теорії «Z» у стислому вигляді зводяться до такого:

- довгострокове наймання кадрів;
- групове прийняття рішення;
- індивідуальна відповідальність;
- повільна оцінка кадрів і їх помірне просування;
- невизначений, неформальний контроль чіткими і формалізованими методами;
- неспеціалізована кар'єра;
- всебічна турбота про працівників.

Японська філософія управління трудовими ресурсами ґрунтується на традиціях поваги до старшого, колективізму, загальної згоди, ввічливості і патерналізму. Переважає теорія людських відносин і відданість ідеалам фірми, довічний найм співробітників у великих компаніях, постійна ротація персоналу, створення умов для ефективної колективної праці.

Основними критеріями японської філософії управління трудовими ресурсами організації є такі положення:

- основою організації є загальна гармонія;
- щодо людини до роботи має переважати виконання обов'язків;
- майже повна відсутність конкуренції між працівниками;
- працівникові забезпечуються високі гарантії у формі пожиттєвого найму;
- прийняття рішень здійснюється від низу до верху;
- в окремих випадках спостерігається делегування влади;
- поширені сімейні відносини з підлеглими, колектив — одна сім'я;
- наймання нових працівників проводиться відразу після закінчення навчання;
- оплата праці, її зростання залежить від стажу роботи в організації.

На японських підприємствах робочі вважаються не менше цінними, ніж дороге устаткування, їх намагаються використати найкращим чином. Безперервне

навчання, посадова ротація, закордонні стажування використовуються як двигуни планування робочої сили. Гуртки якості збільшують рівень знань, розподіл виробничих завдань частіше здійснюється по групах, ніж по індивідам, заохочується спільне навчання. Посадова ротація між підрозділами, відкриті комунікації, обмін інформацією між рівнями управління, невеликою відсів кадрів, спільна участь співробітників в управлінні, зв'язок між завданнями виробництва і кваліфікацією працівників призводить до створення витончених «особистих» систем управління трудовими ресурсами.

Система постійного (довічного) найму дає серйозний стимул до створення в більшості фірм детальної політики для кожного етапу кар'єри працівників. Усі стадії відносин працівника і організації – адаптація, кар'єра, вихід у відставку – дуже специфічні. Головне: чим складніша і розвинена технологія, яка використовується компанією, тим витонченішими практика кадрової роботи на всіх етапах трудового циклу. У Японії кожен працюючий переконаний, що він – важлива і необхідна особа для своєї компанії і що її доля лежить на його плечах.

Таким чином, діючи згідно зазначених принципів, японські підприємства стали світовими лідерами у сфері ефективності господарського процесу. Їх досвід варто взяти до уваги і у європейських країнах, зокрема в Україні.

Література:

1. Стаття «Теорія ZОучі» http://moyaosvita.com.ua/psihologija/teoriya-z-ouchi/
2. Володимир Проннiков та Іван Ладанов «Управління персоналом в Японії»
3.Іскікава Каору «Японські методи управління якістю»
4.Стаття «Дилема лібералізму та комунітаризму» http://www.viche.info/journal/814/
5.Стаття «Японська система управління трудовими ресурсами» http://www.be5.biz/ekonomika/mzea/83.htm

Королюк Д. Г. (факультет маркетингу, 4курс)

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГУ В СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Як вид діяльності, інноваційне підприємництво передбачає новаторські ідеї у різних сферах, а саме: використання новітніх технологій, сучасних процесів виробництва для забезпечення унікальними властивостями товарів і послуг, які матиме ексклюзивні характеристики або досі невідомі модифікації вже існуючих товарів і послуг . Інноваційному підприємництву притаманні інноваційні методи побудови ринкових стратегій, пошуку нових сфер та шляхів розвитку підприємства, інноваційних інструментів управління підприємством та організації низки внутрішніх процесів [2, с. 14; 3].

Організація маркетингу у сфері будь-якого підприємництва – це побудова структури управління маркетингом, встановлення правил, вимог та обов'язків фахівців служби маркетингу та налагодження взаємодії усіх ланок персоналу, що відповідають за здійснення маркетингових процесів [1, с. 22; 4].

У сфері інноваційного підприємництва організація маркетингу має низку особливостей. Першочерговим завданням маркетологів при розробці нових технологій, товарів чи послуг стає масштабне дослідження ринку, прогноз попиту та доцільності виведення на ринок нововведень. Комунікаційна діяльність стосовно нових товарів, послуг, проектів під час реалізації їх для потенційного споживача часто також потребує винаходу нових методів і прийомів [1–5].

Якісна організація маркетингу у сфері інноваційного підприємництва досягається шляхом створення маркетингової інформаційної системи, що є необхідною умовою формування та розвитку інноваційного потенціалу. Маркетингова інформаційна система − це сукупність персоналу, устаткування, процедур і методів, призначених для збору, обробки, аналізу й розподілу у встановлений час достовірної інформації необхідної для підготовки й прийняття маркетингових рішень. У сфері інноваційної діяльності маркетингова інформаційна система спрямована на реалізацію двох основних цілей: збір інформації про інновації та формування системи знань підприємства.

У системи управління маркетингом інновацій розрізняють чотири головні етапи [3]:

1) аналіз і прогноз ринкових можливостей інновацій;
2) вибір цільових ринків;
3) розробка комплексу маркетингу;
4) практична реалізація маркетингових заходів.

Мета маркетингу у сфері інноваційного підприємництва зводиться до формування і реалізації інноваційної стратегії діяльності організації, що припускає підвищення її конкурентоспроможності. Завданням маркетингу є [1; с. 24–25]:

- визначення критеріїв вибору напрямків інноваційної діяльності;
- пошук перспектив напрямків інноваційної діяльності й підготовка до розміщення на ринку нового продукту/послуги/технології;
- аналіз внутрішнього потенціалу й зовнішнього середовища організації при формуванні інноваційної стратегії;
- оптимізація витрат на розробку й впровадження в проведення нового продукту;
- планування й прогнозування інноваційної діяльності;
- організація, управління і контроль за реалізацією інноваційної стратегії.

У сфері інноваційного підприємництва виділяють стратегічний і тактичний маркетинг. Стратегічний інноваційний маркетинг може бути регулярним і санаційним. Регулярний маркетинг має на меті підтримку конкурентоспроможності інноваційного підприємства й освоєння нових ринків збуту. Санаційний маркетинг використовують в умовах зниження конкурентоспроможності та зменшення частки ринку. Тактичний маркетинг включає програму маркетингової діяльності й оперує ключовими поняттями: продукт (або технологія), ціна, місце й просування продукту.

Отже, у сфері інноваційного підприємництва розробка стратегії ґрунтується набезперервних процесах маркетингових досліджень, метою яких є корегуван-

ня дій суб'єктів господарювання відповідно до вимог ринку. Пошук нових стратегічних рішень надасть можливість підприємству отримати конкурентні переваги, які будуть вигідно його відрізняти від потенційних конкурентів, тим самим зміцнюючи ринкові позиції і забезпечуючи довгостроковою діяльністю у майбутньому.

Література:

1. Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема [Текст] : навч. посіб. для ВНЗ / [Ю. Бажал та ін.] ; за ред. Ю. М. Бажала. – К. : Пульсари, 2015. – 278 с.
2. *Кухарская Н. А., Новошинская Л. В*. Маркетинг инноваций: Учебное пособие. – Одесса: Атлант ВОІ СОІУ, 2016. – 215 с.
3. *Ткаченко Т.П., Тульчинський Р.В*. Розвиток інноваційного підприємництва в Україні. [Електронний ресурс]. – URL:http://economy.kpi.ua/files/files/40_kpi_2010_7.pdf
4. Инновационный и проектный менеджмент. Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2014. – 181 с.
5. *Чухрай Н. І.* Маркетинг інновацій. – Л.: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 256 с.

К. В. Коротич, Д. Ю. Матвійчук (фінансово-економічний ф-т, ІІІ курс)

ДИНАМІКА ВАРТОСТІ АКЦІЙ УКРАЇНСЬКИХ ПУБЛІЧНИХ КОМПАНІЙ

Потреба у довгострокових фінансових ресурсах підштовхнула великі вітчизняні компанії до IPO. Компанії вийшли на світовий ринок з метою підвищення свого капіталу. Проте, як вони розвивалися у період post-IPO та що мало вплив на вартість компанії є актуальним і сьогодні [1].

Протягом 2005–2012 років кількість компаній, які виходили на ринок IPO, варіювалася. Найбільша чисельність виходів на IPO спостерігалася у 2007 та 2011 роках. Подальше дослідження проводилося за сімома українськими компаніями, вартість і спеціалізацію яких вказано у табл. 1.

Таблиця 1

ДИНАМІКА ВАРТОСТІ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА IPO ЗА 2012–2017 РР., ГРН

Назва компанії	Спеціалізація	Дата виходу на ринок IPO	Ціна на момент IPO, грн	Вартість на поч. 2012 р., грн	Вартість на 31.03.2017, грн	Абсолютна зміна 2017/2012, гр	Темп зростання 2017/2012, %	Темп зростання 2017/поч., %
Астарта	цукор	2006	32	120,58	462,93	342,35	284 %	1347 %
DUPD	інвестиції в нерухомість	2007	1118,89	492,73	434,4	-58,33	-12 %	-61 %
Ferrexpo AG	залізна руда	2007	1495,65	3311,13	5659,76	2348,63	71 %	278 %
Кернел	соняшникова олія (пшениця)	2007	48,74	161,04	490,36	329,32	204 %	906 %
Агротон	пшениця (кукурудза, велика худоба, свинина)	2010	86,05	43,13	41,01	-2,12	-5 %	-52 %
Мілкіленд	молоко (+ сухе), сир, масло	2010	101,51	32,46	16,19	-16,27	-50 %	-84 %
KDM Shipping	судноремонтні/суднобудівні послуги	2012	77,3	-	35,66	-41,64	-54 %	-54 %

Згідно проведеного дослідження, найбільші темпи зростання вартості акцій протягом 2012–2017 рр. спостерігаються у компаній Астарта та Кернел і становлять 284 % і 204 % відповідно. Негативна тенденція зростання у KDM Shipping, що становить -54 %. Вартість решти українських компаній, що вийшли на IPO, мало змінилася і в основному ми можемо побачити від'ємну тенденцію до зростання.

Якщо порівнювати зміни у валютному вираженні (табл. 2), то найбільший темп зростання вартості акцій можемо спостерігати також у компаній Астарта та Кернел, тому зміни в вартості акцій в іноземній і національній валюті є порівняно однаковими (мають спільні тенденції), що не можна сказати про Ferrexpo AG, вартість акцій якої в національній валюті показує збільшення (+71 %), а в іноземній навпаки – зменшення (-37 %) [2].

Таблиця 2

ДИНАМІКА ВАРТОСТІ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА IPO ЗА 2012–2017 РР., В ІН. ВАЛЮТІ

Назва компанії	Ціна на момент IPO	Вартість на початок 2012 р.	Вартість на 31.03.2017	Абсолютна зміна 2017/2012, грн	Темп зростання 2017/2012, %	Темп зростання 2017/поч., %
Астарта	19,05 zł	52,00 zł	67,50 zł	15,5 zł	30 %	254 %
DUPD	112,00 £	40,00 £	12,925 £	-27,08 £	-68 %	-88 %
Ferrexpo AG	150,50 £	268,80 £	168,40 £	-100,4 £	-37 %	12 %
Кернел	24,00 zł	69,45 zł	71,50 zł	2,05 zł	3 %	198 %
Агротон	31,19 zł	18,60 zł	5,98 zł	-12,62 zł	-68 %	-81 %
Мілкіленд	38,94 zł	14,00 zł	2,36 zł	-11,64 zł	-83 %	-94 %
KDM Shipping	31,98 zł	-	5,20 zł	-26,78 zł	-84 %	-84 %

Основними факторами, що найбільше впливають на вартість компаній є:

- світові ціни на продукцію;
- внутрішні причини компанії;
- макроекономічна ситуація в країні.

В загальному по цінах продукції можна виділити такі основні тенденції:

1) серпень-вересень 2012 – ціни на продукцію падають (тенденція переноситься у 2013 рік);

2) з вересня 2013 – значне зростання цін – після кризовий стан, відновлення (хоча деякі товари – цукор, пшениця – продовжують падати в ціні);

3) кінець 2014 – скорочення цін за всіма позиціями;

4) березень-серпень 2015 – спостерігається рівновага на ціну продукції основних українських компаній;

5) вересень 2015 – серпень 2016 – спад цін, але соняшникова олія та цукор навпаки поступово плавно збільшують ціни;

6) 2016 – зростання цін на всю продукцію (крім Ferrexpo AG) [3].

Щодо другого чинника – макроекономічна ситуація, – то аналізуючи всі досліджувані українські компанії була помічена спільна тенденція: у період 2014–2016 років спостерігалося зменшення вартості акцій українських компаній на ринку IPO. Основною причиною цього стала криза 2014 року, яка характеризувалася як політичними, так і суто економічними аспектами.

Основними внутрішніми чинниками, що впливають на змінуціни акцій, є:

- продаж акцій – незначне зростання вартості акцій;
- зміни виробництва: оголошення про розширення виробництва призводить до поступового зростання ціни на акції, а оголошення про зменшення виробництва або продаж дочірніх компаній – зменшують вартість;
- збільшення експорту або підтвердження інформації про лідерство українських компаній АПК як експортерів продукції (олія, цукор);
- підтвердження якості продукції;
– зростання вартості компанії тощо.

Отже, українські компанії для отримання доступу до довгострокових фінансових ресурсів виходять на ринок IPO. Проте для того що акції успішно котирувалися необхідно бути готовими до значних коливань, спричиненими різними факторами як макрорівня (світові тенденції руху цін), так і мікрорівня (чинники в середині самої компанії).

Література:

1. Головний сайт про агробізнес Latifundist.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://latifundist.com/

2. Commodities [Електронний ресурс]. – The Financial Times. – Режим доступу до ресурсу: https://markets.ft.com/data/commodities/markets/

3. Market Summary [Електронний ресурс]. – Google Finance. – Режим доступу до ресурсу: https://www.google.com/finance

Коротич К. В. (ф-т фінансово-економічний, ІІІ курс)

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ БОРОТЬБИ ЗІ ЗМІНОЮ КЛІМАТУ

Зміна клімату – це глобальна проблема, яка стосується кожного. Одним з напрямків заходів боротьби зі змінами клімату є розробка та використання фінансових інструментів, які призначені для подолання даної проблеми й мобілізації коштів на неї.

Метою даної роботи є дослідження існуючих фінансових інструментів боротьби зі зміною клімату.

Фінансові інструменти, визначені як фінансові документи, які підтверджують грошові зобов’язання або вкладення у капітал емітента, залежно від способу акумуляції необхідних обсягів кліматичних фінансів можна поділити на фіскальні та ринкові інструменти [1].

Фіскальні інструменти боротьби зі зміною клімату – податки та збори (плата) за користування природними ресурсами. Наприклад, до них можна віднести «carbontax» – податок на вуглець (Зімбабве – 0,03 дол. за 1 л нафти та дизельної продукції, Індія – 0,77 дол. за 1 т виготовлення або експорту, Японія 2,64 дол. за 1 т тощо [2]) або торгівлю квотами (США, Нова Зеландія, Південна Корея, більшість країн Європи та інші). В Україні такими інструментами є екологічний податок і рентна плата.

Ринкові фінансові інструменти боротьби зі зміною клімату включають у себе цінні папери й «проектні» інструменти.

Серед ринкових фінансових інструментів, які мають форму цінних паперів, поширення набула група облігацій сталого розвитку [3]:

- зелені облігації (водні та лісові)– мають фіксований дохід, сприяють створенню низьковуглецевої економіки;
- мікрофінансові та благодійні облігації: випускаються невеликими соціальними підприємствами або благодійними організаціями для фінансування ділових операцій у сфері екологічних поліпшень;
- облігації фінансових установ: розвинуті фінансові організації (такі як Світовий банк) за допомогою цих цінних паперів залучають кошти на фінансові послуги та інвестиції, які сприяють сталому розвитку;
- облігації соціального впливу мають соціальне спрямування, розрахунок з інвестором здійснюється через місцевий уряд;
- облігації розвитку подібні до облігацій соціального впливу, але зв'язок з інвесторами відбувається через агенції розвитку чи благодійні фонди;
- облігації екологічного впливу вирішують екологічні проблеми, схожі на облігації соціального впливу та розвитку.

BankofAmericaMerrillLynch визначив, що до 2040 року мінімальні потреби в коштах у сфері кліматичних змін становитимуть 75 трлн дол. (близько 4–5 трлн дол. у рік) [4]. Нинішнє ж фінансування є набагато меншим і поточний рівень інвестицій не задовольняє кліматичні потреби. Тому виникли «проектні» фінансові інструменти [5]:

- Кліматичне Смарт кредитування: зниження кліматичного ризику та кредитування дрібних ферм по всьому світі (200 млрд дол.);
- Ініціатива включання енергоефективності: надання технічної допомоги з метою підвищення енергоефективності в країнах, що розвиваються (100 млн дол. мобілізуватимуть 3–9 млрд дол. інвестицій);
- Оазис – оцінка ризиків зміни клімату в регіонах з екстремальними кліматичними явищами (10–14 млн дол. сприятиме страхуванню майна на 6 млрд дол.);
- Фінансування водних об'єктів: мобілізація внутрішнього приватного фінансування (зокрема, 1,2 млрд щорічно) і зміцнення комунального водопостачання в країнах з браком води.

Щодо України, то вона тільки починає залучатися до руху збереження клімату. На даному етапі розвитку ми користуємося проектними інструментами (наприклад, проект Greencubator-а та Європейського Банку Реконструкцій та Розвитку 2017 року «Інноваційні Ваучери»).

Попри активні заходи щодо утримання темпів глобального потепління в межах 2°C, існує високий ризик зміни клімату, який буде дорого коштувати як приватним інвесторам, так і державі. Тому необхідно поєднувати фіскальні та ринкові інструменти, створюючи нові.

Підсумовуючи, варто зауважити, що на сьогоднішній день зміна клімату – це не нова проблема. Вже існує ряд фінансових інструментів (фіскальні та ринкові), які покликані протистояти кліматичним ризикам. Однак, щоб зменшити ри-

зики та збитки у майбутньому, варто об'єднувати зусилля, використовуючи різноманітні фінансові інструменти.

Література:

1. *Сущенко О. М.* Конкуренція у світі кліматичних фінансів набирає обертів [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://eizvestia.com/uk/ekonomika-ukr/full/548-konkurenciya-u-sviti-klimatichnix-finansiv-nabiraye-obertiv.

2. Carbon taxes and emission trading schemes around the world [Електронний ресурс]. // SBS News – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.sbs.com.au/news/article/2016/12/08/factbox-carbon-taxes-and-emission-trading-schemes-around-world

3. Sustainable Development Bonds [Електронний ресурс]. // European Impact Investing. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.impact-investing.eu/blog-publications/article/2016/07/sustainable-development-bonds

4. *Сущенко О. М.* Чем заменить Киотский протокол [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economica.com.ua/energy/article/58615052.html.

5. The Lab endorses four new instruments to catalyze billions for climate action [Електронний ресурс] // The Global Innovation Lab for Climate Finance. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://climatefinancelab.org/press-release/launch-new-financial-instruments-to-catalyze-billions-for-developing-country-climate-action/.

Корчинський В. В. (інститут інформаційних систем в економіці, магістрант)

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ НАДІЙНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Проводячи аналіз банківського сектору, на сьогоднішній день усе ще можна помітити значні негативні тенденції щодо основних показників діяльності банківських установ, що вказують на його дестабілізований стан. Статистичні дані вказують на зменшення кількості діючих банківських установ, що, з одного боку, свідчить про успішність програми очистки банківської системи в рамках «Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року» [1], а з іншого – про невідповідність показників банківської діяльності встановленим нормативам. За період з 01.01.16 по 01.04.17 загалом було вилучено з системи більше 70 банків. Варто відзначити погіршення якості банківських кредитних портфелів за цей період, про що свідчить зростання суми відрахувань до резервів при майже незмінних обсягах наданих клієнтам позик. Також спостерігається негативна динаміка рентабельності активів і капіталу. За той самий періодпоказник ROA зменшився з -5,46 % до -51,91 %, а ROE відповідно з -12,60 % до -116,74 % [2]. Таким чином, можна з упевненістю сказати, що аналіз вітчизняної банківської системи з точки зору як надійності, так і фінансової ефективності, є цілком актуальним.

Для проведення кластерного аналізу, в першу чергу необхідно визначити перелік показників (коефіцієнтів), за якими буде здійснюватися оцінювання банківських установ. Проаналізувавши низку джерел [3–10], нами було сформовано наступний перелік коефіцієнтів, що були поділені на групи за ознакою однорідності:

- К0 – коефіцієнт системності = Активи банку / Активи системи

Якість і структура активів:

- К1.1 – коефіцієнт величини дохідних активів = Дохідні активи / Активи
- К1.2 – коефіцієнт якості активів = Резерви під знецінення кредитів / Активи

Якість і структура пасивів:

- К2.1 – коефіцієнт використання міжбанківських позик = Міжбанківські позики / Сума залучених коштів всього
- К2.2 – коефіцієнт ефективності використання залучених коштів = Кредитно-інвестиційний портфель / Залучені кошти

Якість капіталу:

- К3.1 – коефіцієнт захищеності позик капіталом = Власний капітал / Позики
- К3.2 – коефіцієнт захищеності вкладів капіталом = Власний капітал / Депозити
- К3.3 – коефіцієнт незалежності = Власний капітал / Активи

Фінансовий результат:

- ROA = Чистий прибуток / Активи

На основі відібраних коефіцієнтів і за допомогою нейронної мережі з навчанням без учителя, а саме карт самоорганізації Кохонена, було проведено кластеризацію за вибіркою з 96 банківських установ, що містили як працюючі банки, так і закриті. Такий підхід був застосований з метою підвищення ефективності навчання нейромережі та забезпечення адекватності групування представлених у вибірці банків по кластерам. Дані по банкам у вибірці представлені в динаміці, за період з 01.01.16 по 01.01.17 (5 кварталів).

Результатом моделювання є карта розмірністю 26 х 26 нейронів (клітинок), що представлено на рис. 1.

Як видно з рис.1, на загальній карті сформовано групи банків, що були визначені шляхом аналізу часткових карт по обраним коефіцієнтам. На даній карті найпроблемніші банки згрупувались у нижньому лівому кутку. Вони характеризуються слабкою ресурсною базою та незначною кількістю активів. На противагу, найнадійніші та найбанки розташувались у верхньому лівому кутку.

Рис. 1. Карта самоорганізації Кохонена вітчизняних банківських установ, побудована відповідно до їх ефективності та надійності

Загалом, можна зробити висновок, що карти самоорганізації є потужним інструментом для аналізу банківської системи України. Навіть карта, побудована на основі невеликої кількості коефіцієнтів, дає широкі можливості для всебічного дослідження стану банківських установ.

Зважаючи на це, хотілося б наголосити на перспективності подальших досліджень у даній сфері, і виділити такі їх напрямки:

- аналіз додаткових коефіцієнтів, що можуть бути додані до моделі, таких як, наприклад, коефіцієнт залежності від вкладів фізичних осіб, або коефіцієнт безризикового покриття адміністративних витрат;
- проведення регресійного аналізу на основі побудованих карт;
- проведення подальшого оновлення вхідної вибірки з метою її актуалізації та диверсифікації (створення окремих вибірок працюючих, непрацюючих банків і загальної вибірки);
- проведення комплексного аналізу, що полягає в поєднанні інструментарію нейронних мереж з іншими методами та моделями.

Література:

1. Постанова правління Національного банку «Про затвердження Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року» № 391 від 18.06.2015 // Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=32802659&cat_id=32893159
2. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // НБУ. – 01.01.17 – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442
3. *Гитляровская Л.* Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов / Л. Гитляровская, С. Паневина. – СПб.: Питер, 2003. – 240 с.
4. Методика рейтингового оцінювання для комерційних банків [Електронний ресурс] // НРА Рюрик. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.rurik.com.ua/documents/methodology/metod_banks_Cut_final.pdf.
5. Методологія рейтингової оцінки комерційного банка рейтингового агентства «ІВІ – Рейтинг» // «ІВІ – Рейтинг». – 2015.
6. *Корнілюк Р.* Рейтинг устойчивости банков. Методика [Електронний ресурс] / Роман Корнілюк // Фінансовий портал «Мінфін» – Режим доступу до ресурсу: http://minfin.com.ua/banks/rating/method/.
7. *Корнілюк Р.* Рейтинг жизнеспособности украинских банков — 2016 [Електронний ресурс] / Роман Корнілюк // Форбс. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://forbes.net.ua/business/1421401-rejting-zhiznesposobnosti-ukrainskih-bankov-2016.
8. *Долінський Л. Б.* Оцінювання фінансової стійкості банківських установ в аспекті надійності депозитних вкладів / Л. Б. Долінський, Д. О. Першин// БізнесІнформ. – 2015. – С. 233–239.
9. *Заруцька О.* Обгрунтування підходу до масштабного розподілу банків України на основі структурно-функціональних груп / О. Заруцька // Вісник НБУ. – 2012. – С. 20–24.

Косташ К. А. (фінансово-економічний ф-т, 4 курс)

ГІБРИДНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ

Новації, які відбуваються сьогодні на фінансових ринках, пов’язані з тим, що традиційні фінансові інструменти, такі як акції, облігації, не влаштовують ні

учасників ринку, ні емітентів. І саме тоді відбувається еволюція і трансформація класичних фінансових інструментів в так звані гібриди.

Узагальнюючи напрацювання Б. Сен, Я. Гідді, В. І. Міщенко, доходимо висновку, що в широкому розумінні під гібридністю фінансового інструменту розуміють інноваційну техніку створення нового контракту, що містить властивості декількох різнорідних договорів, приурочених до певного часу, події чи вимоги з метою управління ризиками чи забезпеченням грошового потоку. Результатом застосування інноваційної техніки стає гібридний фінансовий інструмент (ГФІ) чи гібридний продукт як вид боргових інструментів, що містять змішані характеристики боргу та капіталу. При створенні гібридного фінансового продукту беруть за основу метод LEGO як базис, та функціональний метод – як допоміжний спосіб розширення властивостей гібрида. Відповідно ГФІ представляють собою комбінацію акціонерного капіталу, різних видів зобов'язань, а також похідних фінансових інструментів. їх комбінації. Гібридні інструменти поєднують умови функціонування основних ринків (процентного, товарного, валютного та фондового). Таким чином функціональні властивості ГФІ формуються шляхом поєднання умов як мінімум двох таких ринків і перехресними властивостями базових активів.

Вітчизняні дослідники класифікуючи гібриди виділяють три групи:

1. Часові (привілейовані акції з щомісячним доходом – MIPS, з щоквартальним доходом – QUIPS, трастові привілейовані цінні папери – TOPrS).
2. Подієві (цінні папери, прив'язані до страхування – ILS, кредитно-дефолтнісвопи – CDS).
3. Поведінкові (мезонінне фінансування, конвертовані облігації, свопціон, лізинговий контракт (за певних умов), реальний опціон на контракцію) [1, 2].

Водночас у зарубіжній практиці до даного списку додають ще такі гібридні фінансові інструменти, як: варанти (Warrants); дохідні ноти (Incomenotes); привілейовані акції з можливість поновлення ставки дохідності (Rate Reset Preferred Shares); конвертовані привілейовані акції (Convertible preferreds hares); ступінчасті привілейовані акції (Stepupp referreds hares, Steppedup preferreds hares); обмінні облігації (Exchangeable Bond); конвертована заборгованість (Convertible Debenture).

Однією з основних функцій ГФІ є забезпечення підприємств засобами для збільшення власного капіталу за справедливою вартістю. Гібридні продукти також можуть забезпечувати інвесторів надбавкою одночасно, як пайових, так і боргових частин до інвестиційного портфеля. Головною функцією синтетичних фінансових інструментів є відтворення характеристик фінансового інструменту, на якому вони базуються для того, щоб захистити інвестора від ризику неповернення початкових інвестицій. Прибутковість від використання синтетичних інструментів буде невеликий, але при цьому інвестор отримує практично стовідсоткову гарантію того, що збитків вона також не залишиться. Для цієї мети будуються стратегії, відповідні прихильності інвестора до ризику і поточним ринковим реаліям. Мета гібридних продуктів – запропонувати інвесторам те, що не можуть запропонувати інші інструменти – свій індивідуальний спосіб

вкладення власних коштів з наявністю умов, найбільш точно підходять їх інвестиційному профілю. Крім хеджування інвестицій і підвищення інвестиційних доходів ГФІ використовуються для отримання доступу на іноземні ринки, оптимізації бази оподаткування, в корпоративних цілях для хеджування ризиків. У ряді випадків біржі можуть обмежувати інвесторів у купівлі фінансових інструментів за рахунок податкового важеля – ця проблема також може бути усунена при використанні відповідних структурованих продуктів. Використання структурованих продуктів може обмежуватися лише можливостями і бажаннями інвесторів.

Найпопулярніший гібрид – конвертована облігація це облігація, яку інвестор може обміняти (проконвертувати) на звичайні акції. Параметрами конвертованих облігацій є: номінал, купонна ставка (як правило нижча ніж у простої облігації), строк обертання, коефіцієнт конвертації (на яке число простих акцій буде обмінюватись одна облігація), ціна конвертації (розрахункова величина, що дорівнює відношенню номіналу до коефіцієнта конвертації). Як правило, при визначенні коефіцієнта конвертації зважають на те, щоб ціна конвертації перевищувала теперішню вартість акцій приблизно на 20–30 %. Це робиться для того, щоб інвестори не конвертували свої облігації в акції в найближчий проміжок часу. Водночас, якщо ціна акції не буде зростати, а спадатиме, то конвертацію проводити недоцільно. Адже купонний дохід перевищує дивіденди. Проте компанія зацікавлена у конвертації облігацій в якомога швидший строк, для виплати меншого процента. Для цього компанія використовує наступні шляхи стимулювання: встановлення більших дивідендів по акціям, ніж купонна ставка по облігаціям (проте це дорого і неефективно); встановлення ступінчатих цін конвертації; встановлення в проспекті емісії права компанії на дострокове погашення облігації.

Отже, застосування гібридних фінансових інструментів є доволі актуальним з позиції ризик-менеджменту.

Література:

1. *Підвисоцький Я. В*. Інноваційна складова сучасних міжнародних фінансових інструментів / Я. В. Підвисоцький // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 32–38.

2. Гібридний капітал банку: світовий досвід, перспективи впровадження в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 13 / В.І. Міщенко, В.В. Крилова, В.В. Салтинський, О.Г. Приходько. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2009. – 180 с.

Костівська С. В. (ФЕАПК, ІІ курс)

НОВІ ПАРАДИГМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У даній статті розглядаються сучасні наукові підходи до формування стратегій на промислових підприємствах України. Завдяки систематизації цих наукових підходів можна виділити чотири основні складові стратегії підприємства:

управління часом; розподіл і перерозподіл стратегічних ресурсів; створення та використання кадрового потенціалу; використання зовнішнього оточення.

Стрімкі зміни, що відбулися в зовнішньому середовищі України, стимулюють використання в управлінні підприємствами нових способів планування та аналізу створення креативних систем взаємодії із споживачами, постачальниками і конкурентами.

Завдяки світовій економічній науці та практиці накопичено великий досвід у стратегічному управлінні. Стратегічний менеджмент виступає методологічним інструментом, який дозволяє підприємству в більшій мірі застосовувати свій потенціал та успішно долати можливі кризи [2].

Стратегічне управління – це формально-поведінковий багатоплановий та управлінський процес, що дає можливість формулювати та виконувати ефективні стратегії, які в свою чергу сприяють встановленню балансу у відносинах між організацією та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей [1].

На сьогоднішній день відбувається формування парадигми нової науково-технічної революції, яка докорінно вплине на вигляд світової цивілізації. Нова НТР розвивається за багатьма напрямами і має глобальний характер і стосується таких елементів управління промисловими підприємствами:

- оновлення процесів виробництва;
- змін відносин між людьми в процесі виробництва;
- змін в організаційних структурах;
- трансформація відносин між підприємствами й зовнішнім середовищем.

Наразі ми можемо спостерігати глобалізацію світової економіки, що спричиняє особливу увагу на визначення тенденцій у промисловому виробництві [3].

Відбувається зміна масового виробництва на новий тип – «leanproduction», тобто відбувається своєрідне повернення до діяльності умільця-ремісника, який виробляв певний виріб для конкретного замовника, проте на сучаснішому технічному рівні та в команді.

Основні принципи «дбайливого виробництва»: командна робота; постійний обмін інформацією; ефективне використання ресурсів; безперервне інноваційне вдосконалювання.

Нова парадигма потребує набагато менше інвестицій для кращого або того ж самого ефекту, ніж при масовому виробництві.

Виникають зміни і в сфері виробничих відносин. Йде поступовий перехід до колективної системи співробітництва. Знову стає актуальним гасло : «Кадри вирішують все».

Значних змін зазнають організаційні структури управління промислових підприємств. Постає питання щодо розміру підприємства, а саме як він впливає на забезпечення високої якості послуг і товарів [4].

Поєднання орієнтації на споживача із залученням персоналу привело до створення нового проектного стилю управління.

Значну роль у перебудові системи управління промисловими підприємствами відіграє якість процесів, які відбуваються на підприємствах. До того ж саме

якість процесів, організації та життя є мотиватором розвитку більш високого рівня на відміну, наприклад, прибутку [5].

Таким чином, стратегія управління промислового підприємства базується на основі поєднання чотирьох базових складових: управління часом, визначення рівня забезпеченості ресурсами; наявність та використання кадрового потенціалу: використання зовнішнього середовища.

Література:

1. *Василенко В. О.* Стратегічне управління підприємством: [навч. посібник] / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко ; за ред. Василенка В .О. – 2-е вид., випр. і доп. – К. : ЦНЛ, 2004. – 400 с.
2. *Ігнатьєва І.А., Мартиненко М.М.* Стратегічний менеджмент: Підручник. – К.: Каравела, 2006. – 320 с.
3. *Стежко Н. В*. Вплив глобалізації на поширення кризових процесів в міжнародній економіці / Н. В. Стежко // Україна на шляху соціально-економічних перетворень в умовах глобалізації: матеріали IX Міжнародної науково-практ. конф. – Кіровоград: КНТУ, 2009. – Вип. 8. – 493 с.
4. *Смолін І. В*. Стратегічне планування розвитку організації: Монографія / І. В. Смолін. – К.: КНТЕУ, 2004. – 344 с
5. *Шершньова З .Є*. Стратегічне управління: [навч. посібник] / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 2000. – 398 с.

Кравченко В.О. (ф-т економіки та управління, І курс)
Kravchenko Vladyslav

PENSION SYSTEM IN UKRAINE
ПЕНСІЙНАСИСТЕМА В УКРАЇНІ

Ukraine's pension system — a set created in Ukraine legal, economic and organizational institutions and norms that aim to provide citizens with financial security in the form of pensions. Ukraine's pension system in its present form launched in January 2004 and includes relationships for formation, the appointment and payment of pensions in the three-tier pension system.

By the Law of Ukraine "On Compulsory State Pension Insurance" and "On private pension provision" in 2004 started the implementation of pension reform, the essence of which is to move to three-pillar system:

Three-pillar system

The first level — a joint system of compulsory state pension insurance, in which all funds are listed companies and insured to the Pension Fund of Ukraine immediately paid to current retirees.

The second level — funded system of compulsory state pension insurance. It is assumed that it will be put into operation in 2012. Part of compulsory pension contributions (up to 7 % of the employee's salary) will focus on the personal accounts of citizens. These funds will be invested in the Ukrainian economy and investment income will increase the size of future pension payments.

The third level — private pension system. In this system may participate voluntarily as individuals and legal entities, employers.

The first level — PAYG

• solidarity system of compulsory state pension insurance based on the principles of solidarity and subsidies and payments of pensions and provision of social services for the Pension Fund of Ukraine.

• Mandatory contributions to the pension fund (35.2 %: 33.2 % — employer 2 % - workers) made typically accounting officer in calculating it monthly salary. In fact, the pension fund — a big "money bag", which was originally going all deductions from wages, and then there is division among seniors — in retirement, they usually receive a pension.

The second level — Mandatory Accumulation System

• Mandatory funded pensions is that part of the contributions to the Pension Fund of Ukraine will be sent to the State Accumulative Pension Fund of Ukraine. Contributions will be personified and considered on individual pension accounts.

• Accumulation Funds will be invested in the economy of Ukraine in order to protect them from inflation, obtaining investment income, the needs of the state in the long-term sources of financing investment projects. This should contribute to overall economic growth.

Private pensions (the third pillar) was established to create additional retirement savings through voluntary contributions of individuals and employers.

Law of Ukraine "On pensions for special merits before Ukraine" are special payments to citizens of Ukraine who have special merits to the state in key areas of public, military and defense, official state business.

As of April 2017 the maximum pension (according to Minister of Social Policy Andrey Reva) is 58 thousand UAH. It is obtained Heroes of Ukraine and Pilot — testers.

The minimum pension in Ukraine in 2017 will range from 1247 — to 1373 UAH. Moreover officially established living wage in Ukraine at 1 May 2017 become 1684 UAH. That's of course soo sorrowfully. Thanks.

References:

1. http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index

2. Закон України «Про загально обов'язкове державне пенсійне страхування» із змінами // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49–51. – Ст. 376.

3. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» // Людина і праця. – 2012. – № 1. – С. 28–47 ; № 2. – С. 28–47 ; № 3. – С. 28–31.

4. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» із змінами // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 47–48. – Ст. 372.

5. Закон України «Про пенсійне забезпечення» із змінами // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 3. – Ст. 10.

6. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 берез. 2012 р. № 232 «Про внесення змін до Порядку призначення і виплати державної соціальної допомоги особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам і державної соціальної допомоги на догляд» // Людина і праця. – 2012. – № 5. – С. 39–42.

7. Постанова Кабінету Міністрів України від 26 берез. 2012 р. № 257 «Про підвищення розмірів пенсій у зв'язку із зростанням середньомісячної заробітної плати штатного працівника» // Людина і праця. – 2012. – № 5. – С. 42–45.

8. Постанова Кабінету Міністрів України від 20 квіт. 2011 р. № 430 «Про підвищення розміру пенсій деяким категоріям громадян у зв'язку із зростанням середньомісячної заробітної плати штатного працівника» // Пенсія. – 2011. – № 4–6. – С. 12–16.

Краснова М.Є. (ННІ «Юридичний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, магістрант)

ПРОБЛЕМАТИКА ЗАПРОВАДЖЕННЯ АГРАРНИХ РОЗПИСОК В УКРАЇНІ

Виклад основного матеріалу. Аграрний сектор в останні роки став однією з найпопулярніших сфер для інвесторів, зважаючи на прогнози експертів цей процес не є тимчасовим, тому доречним є розглянути інструменти, які використовуються на сьогодні в цивільному обороті із застосуванням аграрних розписок.

Ідея запровадження аграрних розписок в Україні бере свої витоки з законодавства Бразилії, де можна здійснювати кредитування під заставу майбутнього врожаю і сільськогосподарських тварин. Там вони називаються розписки-договори CPR, що являє собою обіцянку поставити аграрну продукцію або здійснити оплату після реалізації власної с/г продукції в майбутньому взамін на отримання кредитних ресурсів (фінансових чи товарних) вже сьогодні для здійснення аграрної діяльності [4, с. 57].

При аналізі Закону України «Про аграрні розписки» слід звернути увагу на особливості суб'єктів складу даних відносин, до якого відносяться боржник, кредитор, нотаріус, експерт з оцінки предмета застави. Деякі автори ототожнюють боржника з емітентом, але даний суб'єкт є характерним для розгляду у правовому полі цінних паперів, а аграрна розписка поки що не є ним.

Слід звернути увагу на те, що відносини між боржником і кредитором неможливі без участі нотаріальної контори, оскільки при видачі, аграрна розписка підлягає нотаріальному посвідченню в порядку, передбаченому ЗУ «Про нотаріат». Аграрна розписка вважається виданою тільки з моменту її реєстрації в Державному реєстрі аграрних розписок [8, с. 360].

Законом України «Про аграрні розписки» передбачено поняття аграрна розписка, під яким розуміється товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку с/г продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах [1]. Запровадження аграрних розписок зумовлює зменшення ризиків зниження ціни на с/г продукцію, оскільки обов'язок боржника фіксується в кількості товару, а не в ціновому еквіваленті. Можна сказати, що структура даних відносин дуже нагадує ф'ючерсні і форвардні контракти, тому є логічним запитання: чому не вдосконалити те що є, а не знову робити хаос у законодавстві. Адже при застосуванні закону на практиці виникає багато запитань.

Заслуговує підтримки обґрунтування в літературі чіткішої схеми функціонування аграрної розписки у разі невиконання будь-якою стороною зобов'язання, яка передбачає що:

1) постачальник ресурсів (банк, кредитор) пред'являє до нотаріуса аграрну розписку;

2) нотаріус у свою чергу здійснює виконавчий напис;

3) кредитор здійснює передачу до виконавчої служби аграрної розписки з виконавчим написом нотаріуса;

4) виконавча служба здійснює відповідне провадження щодо с/г товаровиробника (боржника);

5) у кінцевому випадку здійснюється повернення грошових коштів/ сільськогосподарської продукції у разі примусового стягнення у випадку невиконання [3, с. 75].

Позитивні сторони впровадження аграрних розписок полягають у такому:

1) співпраця між кредиторами та виробниками с/г продукції спрощує процедуру кредитування і закриває адміністративні питання, які раніше зупиняли потенційних кредиторів від фінансування [9, с. 188];

2) товарні розписки дозволяють бартерні розрахунки між сільськогоспвиробниками та постачальниками продукції, необхідної для с/г виробництва [6];

3) боржник у разі непогодження щодо умов викладених в акті про порушення технології виробництва може звернутися до організації, спеціально уповноваженої центральним органом виконавчої влади. Дана організація розглядає спір і приймає рішення протягом двох днів після отримання скарги. За відсутності рішення скарга вважається безпідставною і відхиленою. Також є можливість оскаржити рішення даної організації до суду;

4) аграрна розписка має виключно документарну форму, нотаріально посвідчується і розрахунки по ній здійснюються у безготівковій формі.

Цікавим є питання страхування відповідальності зернових складів, так як це специфічний продукт і в будь-який момент він може втратити свої властивості, якість. З цією проблемою зіткнулися і форвардні контракти, у яких також заставляється майбутній врожай, але дані договори заключаються з Аграрним фондом.

Висновок: Проведений аналіз дає підстави для висновку, що аграрні розписки, можливо, і мають право на життя, але без достатньої державної підтримки цього процесу суттєвих результатів досягнути буде неможливо через вагомі законодавчі проблеми. Основним питанням, що вказує на неефективність аграрних розписок, є запровадження видачі не на всій території України, а лише на рівні пілотного проекту в одній із областей. За п'ять років можна було здійснити повне реформування системи і навіть зробити аграрну розписку «офіційно» цінним папером, так як ця плутанина у юридичній науці не сприяє формуванню однакової правозастосовної практики та ефективного законодавства. Хоча впровадження аграрних розписок є дуже вигідним з боку фінансування аграрного сектору, надання доступу с/г виробникам залучити додаткові кредитні ресурси з можливістю розрахування товаром, що на даний момент ця можливість відсутня в банках.

Література:

1. Закон України від 6 листопада 2012 року «Про аграрні розписки» // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – №50. – Ст. 695.
2. *Агарков М. М.* Избранные труды по гражданскому праву. – М.: Центр ЮрИНФО, 2002. – С. 123–137.
3. *Гребенюк М.* Запровадження правового механізму аграрних розписок — запорука створення надійної системи продовольчого забезпечення в Україні / Гребенюк М. // Підприємництво, господарство і право. – 2013. – №1. – С. 56–60.
4. *Дивнич О. Д., Демиденко Л. М.* Інновації в рослинництві та джерела їх фінансування // Економіка та управління підприємствами. – 2015. – Випуск 5.
5. *Мельник М.* Перспетиви використання аграрних розписок // [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.deloiittte.com/print/uk_ua/press-ukr/201701/d5944b0
6. *Михайлов А. Н.* Актуальные проблемы развития инвестиционных процесов в аграрном секторе Украины / А. Н. Михайлов // 2015 г.
7. *Радченко Н. Г.* Аграрні розписки як альтернативна форма кредитування сільськогосподарських підприємств // Вісник Таврсійського державного агротехнологічного університету. – 2013. – № 1. – С. 356–361.
8. *Туєва О. М.* Аграрні розписки як інструмент кредитування аграрних виробників / О. М. Туєва // 2015. – С. 187–189.
9. *Ульянченко Ю.* Інструменти державного стимулювання розвитку конкурентного середовища в аграрному секторі // Ю. Ульянченко // Ефективність державного управління. – 2013. – №35. – С. 296–304.
10. Аграрні реєстри [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroregisters.com.ua/.

Красько О. В. (інститут інформаційних технологій в економіці, IV курс)

СТАТИСТИЙ АНАЛІЗ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Сьогодні в умовах динамічного розвитку, проблеми зайнятості та працевлаштування як у розвинутих країнах ЄС, так і в Україні, наразі є однією з найактуальніших. У сучасних умовах ринок праці відчуває значний вплив відкритості економіки, активізації зовнішньоекономічних зв'язків, міжнародної трудової міграції. Світова фінансово-економічна криза довела, що навіть добре налагоджений механізм регулювання зайнятості, який ефективно діє у межах однієї країни, здатен дати збій внаслідок процесів інтеграції та глобалізації економік.

Метою роботи є дослідження особливостей скорочення зайнятості, посилення тенденцій тривалого безробіття, підвищення рівня неформальної зайнятості, гендерної нерівністі.

Рівні зайнятості населення України та країн ЄС у 2015 р. можна умовно поділити на три групи. До першої з них доцільно віднести країни з високим (вище 70 %) рівнем зайнятості – Швецію (80,5 %), Данію (76,5 %), Німеччину(78 %), Фінляндію (72,9 %) та ін. Для даних країн характерним є високий рівень розвитку інфраструктури ринку праці, можливості поєднувати трудову діяльність з професійним навчанням.

Другу групу формують країни з середнім рівнем зайнятості населення (не нижче 60 %): Франція (69,5 %), Угорщина 68,9 %), Іспанія (62 %) та ін. Ці кра-

їни мають конкурентоспроможну економіку, також їм притаманна висока ступінь інтегрованості в єдиний економічний простір.

Щодо третьої групи країн, рівень зайнятості населення яких нижче 60 %, то сюди входять такі держави, як : Греція (54,9 %), Туреччина (53,9 %), а також Україна (56,7 %). Низький рівень зайнятості, який має місце в цих країнах, визначається великою кількістю чинників зокрема, недосконалою галузевою структурою економіки, недостатньою інвестиційною активністю, корупцією.

Аналіз статусу жінок на ринку праці свідчить про гендерну нерівність, яка є об'єктивною реальністю як у ЄС, так і в Україні.

Рівень зайнятості жінок, порівняно з чоловіками, у країнах ЄС у 2015 р. був стабільно нижчим. Наразі рівень зайнятості у жінок у середньому складав 63,4 % (проти 75,9 % у чоловіків). Щодо України то рівень зайнятості чоловічого населення становив 62,2 %, а жіночого – 51,7 %.

Зайнятість в Україні у 2015 р. характеризувалась неефективністю та архаїчністю її структури, що проявлялась у надто великій частці зайнятих у низькопродуктивному особистому селянському господарстві (17,5 %) та первинному секторі економіки у цілому (оптовій та роздрібній торгівлі – 21,4 %)

Неформальний сектор економіки виконує функції амортизатора безробіття, оскільки саме у період економічного спаду абсорбує певну частину вивільнених працівників з формального сектору. Кількість зайнятих у неформальному секторі економіки у 2015 р. становила 4,9млн осіб, або 26,2 %.

Населення України одержує близько 35 % доходів без реєстрації, особливо у будівництві, торгівлі, готельному та ресторанному бізнесі, аграрному секторі, а питома вага неформально зайнятих у цих галузях і секторах економіки коливається від 30 % до 60 %.

Однією з ознак і причин структурних диспропорцій зайнятості українського ринку праці є розбалансованість ринку праці та освітніх послуг, унаслідок чого виникли перекоси в кількісно-якісній структурі ринку праці та невідповідність рівня кваліфікації потребам роботодавців.

Наявність вищої освіти не гарантує вирішення проблеми з працевлаштуванням як жінок, так і чоловіків. Такий феномен дослідники пояснюють тим, що обираючи напрям навчання в університеті, молодь керується не міркуваннями стосовно майбутнього працевлаштування, а показником престижності професії. Як наслідок, після закінчення ВНЗ виникають складнощі з пошуком підходящої роботи.

Найбільший рівень безробіття у осіб які мають вищу базову освіту та професійно-технічну освіту відповідно 15,6 % і 10,4 %. У той час як найвищий рівень зайнятості у осіб, які мають повну вищу освіту та професійно-технічну, відповідно 71,9 % і 63,3 %.

Незважаючи на приблизно однакову зацікавленість жінок і чоловіків у роботі, попит на ринку праці, на сьогодні, є гендерно розподілений.

Умовно «чоловічими» професійними сферами виявилися «безпека» (3 % жінок), «автомобільний бізнес» (9 %), «видобуток сировини» (8 %). У цих професійних сферах жінок менше 10 %. Щодо «жіночих» професійних сфер, то лідер-

ство тут тримають такі напрями, як адміністративний персонал (78 %), управління персоналом (75 %), наука та освіта (75 %), бухгалтерія та фінанси підприємства (75 %). Найменш гендерно диференційованими є такі професійні сфери, як страхування, банківська сфера та юриспруденція.

Отже, забезпечення ефективної зайнятості потребує впровадження інноваційних методів державного регулювання у сфері зайнятості населення. Основними інструментами такого державного регулювання є:

- підвищення якості професійної освіти та забезпечення збалансованості попиту і пропозиції ринку праці ;
- підвищення галузевої та територіальної мобільності робочої сили;
- підвищення якості робочих місць;
- реформування системи оплати праці.

Література:

1. *Близнюк В.В.* Український ринок праці : історичні виклики та нові завдання / В.В. Близнюк // Український соціум. – 2016. –№3. – С. 58–71.
2. *Звонар Й.П.* Активна політика зайнятості в країнах європейського союзу та можливості її застосування в Україні / Й.П. Звонар //Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – №2. – С. 145–150.
3. *Кашуба Я.М.* Тенденції зайнятості в неформальному секторі економіки України/Я.М. Кашуба // Ефективна економіка. – 2015. – №8.
4. Офіційний сайт Комітету державної статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.ukrstat.gov.ua
5. *Пищуліна О.М.* Гендерна рівність і розвиток: погляд у контексті європейської стратегії України / О.М. Пищуліна. – К.: Заповіт, 2016. – 244 с.

Кривенко А. І.,Абдуллаєва Е. Н., Кривошея Д. В.
(ф-т міжнародної економіки і менеджменту, І курс)

СЛОВА-ПАРАЗИТИ В СУЧАСНІЙ МОЛОДІЖНІЙ КОМУНІКАЦІЇ

Чи замислюєтеся ви над тим, що і як говорите в повсякденному житті? Уважають, що 99 % людей уживають у розмові слова і фрази, які можна назвати паразитами. Вони міцно вкорінюються в нашому лексиконі. Позбутися цих слів іноді дуже важко. Слова-паразити ламають природний ритм мови, ускладнюють її розуміння, заважають усвідомити суть викладу.

Ми також провели соціальне опитування та запропонували респондентам відповісти на питання: чи замислюєтеся ви над тим, що і як говорите в повсякденному житті?

Як засвідчує рис. 1, більшість людей замислюються над своєю повсякденною мовою. Проте, незважаючи на це, продовжують вживати слова-паразити.

Британські вчені з Единбурзького університету надали результати своїх досліджень, які відкривають секрети ораторського мистецтва. Під час експерименту вчені попросили групу добровольців прослухати кількох ораторів, які використовували різні стилі та володіли різними навиками. За годину після виступу

всіх ораторів добровольців попросили пригадати, хто про що говорив. Виявилось, що промова, у якій часто вживані слова-паразити, запам'яталася набагато краще, ніж правильна.

Рис. 1. Чи замислюєтеся ви над тим, що і як говорите в повсякденному житті?

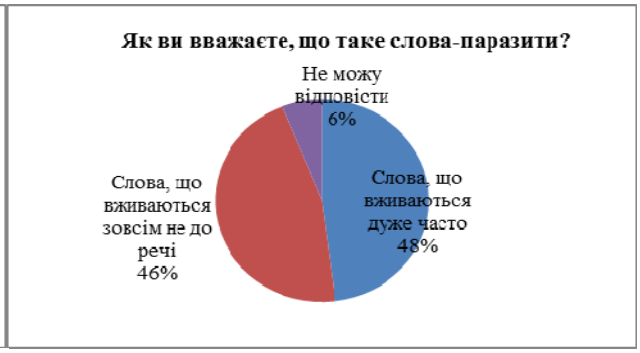


Рис. 2. Як ви вважаєте, що таке слова-паразити?

Рис. 3. Як ви вважаєте, чому люди вживають слова-паразити?

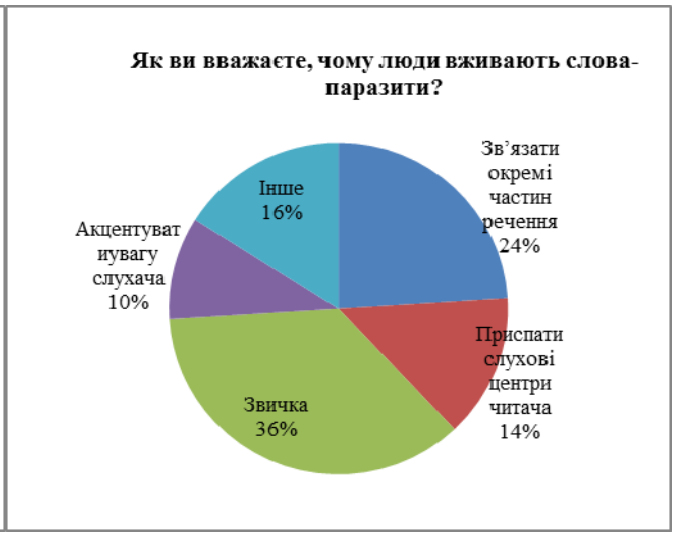


Рис. 4. Як ви вважаєте, в якому віці люди найчастіше вживають слова-паразити?

На питання «Як ви вважаєте, що таке слова-паразити?» отримано такі результати: це слова, які мовці вживають дуже часто (48 %), та слова, уживані зовсім не до речі (46 %) (рис. 2). Чому ж мовці вживають слова-паразити? Як видно на рис. 3, думки опитуваних розділилися: 36 % вважаютьце звичкою, 24 % респондентів використовують їх для зв'язування окремих частин речення, а 14 % думають, що слова-паразити потрібні, щоб приспати слухові центри читача. Інші 10 % опитаних визнають, що саме ці слова допомагають привернути увагу слухача.

Результати відповідей на питання «Хто найчастіше вживає такі слова?» показали, що найчастіше їх використовує під час спілкування молодь (рис. 4).Опитування дало змогу виявити найуживаніші слова-паразити, а саме : *типа, значить, коротше, просто, якби, це саме, насправді, взагалі* тощо.

Цікаво, що такі слова можуть бути виразною характеристикою не тільки комунікативної ситуації, а й самих співрозмовників, наприклад *типа і значить*

уживають у мові справжні консерватори, які вдаються до агресивного стилю бесіди. Слово *коротше* притаманне квапливим, агресивним, нервозним мовцям, а також балакунам.

У наукових джерелах виокремлюють шість основних типів слів-паразитів. Як правило, вони з'являються там, де в реченні слід зробити паузу. Найчастіше це вигуки: *хм*, *м-м-м*, *и-и-и*, *е-е-е* і под. Їх використання зумовлене обдумуванням висловлювання або хвилюванням під час мовлення. Окремо виділяють слова-паразити з «йо». Це всім відомі *йоклмн*, *йопрст*, *йолки-палки*, *йоксель-моксель*, *йошкин кіт* і под. Зважаючи на праці мовознавців, можна сказати, що такі утворення є «закамуфльованими» обсценізмами, «масками», за якими «ховаються» непристойні слова і вирази. Емоційні слова-паразити використовують для посилення враження від події, наприклад *реально*, *капець*, *тупо*, *прямо*. Злітно-посадкові слова вживають для оформлення думки, яка ще не встигла визріти: *коротше*, *чесно кажучи*, *типу*, *взагалі*. Слова-паразити зворотного порядку створюють враження, як правило штучне, уважного слухача, наприклад *так?*, *та ну?*, *та ні!* Зазвичай вони є ознакою нещирості та лицемірства людини. Зменшувально-пестливі звертання на зразок *киця*, *рибка* іноді стають ознакою користолюбства або награності в діалозі.

Отже, уживання слів-паразитів в усному спілкуванні сучасної молоді можна оцінювати неоднозначно. У неформальній молодіжній комунікації вони створюють ефект невимушеності, природності спілкування. Проте, завоювавши неформальний простір, такі слова стають загрозою втрати іміджу особистості, як мовного, так і професійного, в офіційній сфері спілкування.

Література:

1. Про слова-паразити. Філологічний експрес [Електронний ресурс]. –Режим доступу:https://irynadenysjuk.blogspot.com/2014/08/blog-post_20.html

2. *Радевич-Винницький Я.* Етикет і культура спілкування: навч. посіб. / Я. Радевич-Винницький. – К.: Знання, 2006. – 291с.

3. *Терешкун І., Наконечна Л.Б.* Формування мовленнєвого етикету студента: слова-паразити, як їх позбутися / І. Терешкун, Л.Б. Наконечна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://conference.pu.if.ua/forum/files/22032017/9/Ivanciv.pd

Кривонос Ю.С. (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, ІІІ курс)

ВИСТАВКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Сучасний міжнародний бізнес розвивається в умовах неперервної глобалізації: розширюється мережа зв'язків виробничої сфери, поглиблюється координація процесів постачання і збуту, збільшується частка інноваційних технологій в бізнесі. У глобальному економічному аспекті виставки та ярмарки є відображенням технічного розвитку, місцем обміну інформацією та прогнозування змінна тому чи іншому ринку, навіть соціальним явищем з економічним та політичним підтекстом.

Роль і значимість виставкової діяльності у світовій економіці постійно зростає. За розрахунками Всесвітньої асоціації виставкової діяльності (UFI), асоційованим членом якої є Виставкова федерація України (ВФУ), матиме місце подальше динамічне розширення мережі виставково-ярмаркового бізнесу. Це підтверджується розвитком світового виставкового ринку: розбудовується сучасна інфраструктура виставок, збільшується кількість виставкових заходів, учасників виставок. Необхідно також зазначити, що динаміка розвитку виставкової діяльності у державах в більшості випадків корелює з динамікою розвитку їх економіки загалом. Пропонуємо розглянути відповідні показники економічного стану країн у 2015 році (табл. 1) і відслідкувати тенденції [1, 2].

Таблиця 1

Країна	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення, тис. дол. США	Загальна площа виставок, тис. м^2
США	18 036 648	56,084	41 100
Китай	11 064 665	14,340	13 700
Німеччина	3 363 447	46,974	10 009
Франція	2 418 836	41,476	5 632
Великобританія	2 861 091	41,499	2 800
Сінгапур	292 739	85,382	2 450
Індія	2 088 841	6,187	2 120
Україна	90 615	7,987	280

Аналізуючи статистичні дані, бачимо, що ступінь поширення виставкової діяльності є реальним чинником, що сприяє економічному зростанню; водночас існує взаємозалежність: у часи рецесії виставкова діяльність сповільнюється. Але динаміку здатні змінювати і суб'єктивні фактори: в Німеччині існує стала традиція міжнародних виставок, розгалуженої мережі виставкових центрів та інфраструктури ділового туризму, як наслідок − у часи кризи на фоні загальноєвропейського спаду виставкової діяльності Німеччина продовжує демонструвати активність. Індія переживає економічне зростання, проте виставкова діяльність розвивається слабко через відсутність традиції, інфраструктури інституційних посередників і фінансово містких державних програм розвитку виставкової індустрії, характерних для сусіднього Китаю.

На сучасному етапі в економіці України виставкова діяльність розвивається динамічно: розширюються виставкові центри та створюються нові, збільшується кількість виставок і відвідувачів у прибуткових галузях, охоплюються нові сфери господарства та сегменти клієнтів. Проте, наявні ресурси використані не повною мірою: основним центром є місто Київ з такими комплексами, як «КиївЕкспоПлаза» та «Міжнародний виставковий центр», інші обласні центри не відрізняються подібною інфраструктурою, існує багато приміщень з малими площами або застарілим технічним оснащенням, відсутня мережа професійних організаторів, натомість наявна байдужість з боку експонентів.

Поєднання таких факторів як геополітичне розташування, поточний стан економіки, проголошення безвізового режиму можуть стати необхідним поштовхом для активізації виставкового бізнесу в Україні. Ключову роль у цьому

процесі має відіграти держава, а саме розробка чіткого плану розвитку виставкової діяльності, що функціонуватиме на умовах вільної конкуренції. Серед необхідних кроків пропонуємо розрізняти загальноекономічні (створення сприятливого інвестиційного клімату, розбудова інфраструктури, співпраця з розвиненими країнами) та спеціальні, спрямовані на збільшення конкурентоспроможності галузі (інвестування, кредитування у виставкову сферу на привабливих умовах, надання пільг українським фірмам − експонентам на міжнародних виставках, рекламно-інформаційна діяльність, співпраця з всесвітньо відомими виставками та організаціями, підвищення кваліфікації кадрів і пожвавлення роботи статистичних центрів для забезпечення суб'єктів господарювання достовірною інформацією).

Сьогодні доцільно визнати виставковий бізнес однією з першочергових галузей для розвитку, реформування та капіталовкладень, адже це − запорука виходу вітчизняних виробників на міжнародні ринки, притоку інновацій та інвестицій, нарощування експортного потенціалу та здорового зростання економіки України.

Література:

1. Global Exhibition Industry Statistics Report / the Global Association of the Exhibition Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufi.org/wp-content/uploads/2016/01/2014_exhibiton_industry_statistics_b.pdf

2. Офіційний сайт Виставкової Федерації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.expo.org.ua/ua/statistics.php

3. Successful Participation in Trade Fairs / Association of the German Trade Fair Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.auma.de/en/DownloadsPublications/PublicationDownloads/SuccessfulParticipationInTradeFairs2016.pdf

Криштоф А. І. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

Досить часто, при оцінці потенційного доходу, який може бути отриманий від корпоративних активів, компанія зосереджується на матеріальних активах, при цьому не усвідомлюючи або не знаючи про різні методи, доступні для отримання додаткової користі від інтелектуального капіталу.

Поняття інтелектуального капіталу стало об'єктом дослідження численних представників економічної та правової науки, серед яких Мамонтова Н.А. [1], Ілляшенко С.М. [2, 3], Ткач І. І. [4].

Значення ринкової капіталізації нематеріальних активів, що не відображені в балансах компаній, які є світовими лідерами в бізнесі, є одним із ключових факторів успіху цих компаній.

Важливо виділити економічні вигоди, які може отримувати підприємство за рахунок інтелектуального капіталу, а саме: ринкова частка, висока рентабельність, конкурентні переваги, ринкова капіталізація, висока привабливість бізнесу, унікальність, ліквідність.

Інтелектуальний капітал – це результат інтелектуальної діяльності, що використовується підприємством з метою отримання прибутку і забезпечує не лише створення доданої вартості, а й підвищення конкурентноспроможливості підприємства.

Дослідники та практики притримуються думки, що на рівні підприємства інтелектуальний капітал є сумою чотирьох складових:

1) людський капітал – сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників і наукомістких працівників відповідати вимогам і задачам підприємства;

2) структурний капітал – програмні засоби ЕОМ, програмне забезпечення, бази даних, організаційна структура, об'єкти патентного права, торговельні марки, організаційні механізми, які забезпечують продуктивність працюючих та функціонування підприємства;

3) інноваційний капітал – завершені і незавершені науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи; інші об'єкти права інтелектуальної власності;

4) ринковий капітал – бізнес ідеї, комерційна мережа, бренд, портфель замовлень, контракти, ділова репутація, рекламні кампанії тощо.

При придбанні активів інтелектуальної власності (далі IP-активи), залученні капіталу або при необхідності отримання фінансової допомоги є важливим проведення дію ділідженсу інтелектуальної власності (IPDD). Особливо в угодах M&A інформація про потенціал IP-активів компанії є ключовим фактором, що впливає на ціни в переговорах M&A і прийняття остаточного рішення про інвестування / придбання / продаж активів інтелектуальної власності.

Виділяють такі підходи до оцінки вартості (V) інтелектуального капіталу:

I. Ринковий підхід, який полягає у зіставленні вартості аналогів на ринку. В межах зазначеного підходу наявні такі методи: порівняльний (досліджується вартість аналогів і застосовуються понижуючі чи підвищуючи коефіцієнти залежно від галузі, сфери тощо); метод експертної оцінки (використовується для оцінки об'єктів мистецтва найчастіше); метод звільнення від роялті (вартість оцінюється виходячи із суми доходу від виплат роялті, яку він би приносив у випадку, якщо би був ліцензований третьою особою в межах угоди, укладеної на комерційній основі); метод ранжування (ґрунтується на використанні якісних характеристик об'єкта оцінки (новизна, винахідницький рівень, складність тощо).

II. Витратний підхід, базується на економічних принципах заміщення та рівноважної ціни. За даним підходом виділяють методи: фактичних витрат (ґрунтується на даних кошторису); планових витрат (ґрунтується на запланованих сумах витрат); приведених витрат (визначається як сума усіх продисконтованих витрат у відповідному періоді: $V = \Sigma C_i(1+r)^{\wedge i}$, де r – ставка дисконту); метод заміщення (витрати, оцінені в поточних цінах на дату оцінки, які необхідні для створення НА, корисність якого повинна бути еквівалентна корисності об'єкта оцінки з використанням сучасних матеріалів, виробничих стандартів).

III. Дохідний підхід – застосовується, якщо достовірно відомо, що оцінюваний актив точно приноситиме дохід. Так, виділяють: метод дисконтування

грошового потоку ($V = \Sigma CF_i/(1+r)^{\wedge i}$, CF – грошовий потік); метод надлишкового прибутку (additionalprofit) ($V = \Sigma AP / (1+r)^{\wedge i}$, AP – додатковий прибуток); метод «великого пальця» («ruleofthumb») (V = ОПх0,25xt, ОП – операційний прибуток, t – кількість років використання об'єкта); метод капіталізації доходу ($V = MI / k$, MI – середньорічний дохід, k – ставка капіталізації, тобто ставка дисконту збільшена на норму амортизації).

Враховуючи особливості і природу різних об'єктів права інтелектуальної власності (торговельної марки, винаходу, програмного забезпечення тощо), зазначені методи не є універсальними і не можуть застосовуватись до визначення вартості усіх об'єктів, що становлять інтелектуальний капітал підприємства.

Отже, підходи до оцінки інтелектуального капіталу підприємства повинні бути не лише строго формальними, але й адаптованими до реального застосування на практиці. Достовірна вартість інтелектуального капіталу підприємства може бути отримана лише за умов комплексної оцінки всіх трьох його складових: інтелектуальної складової людського капіталу, структурного та споживчого (інноваційного і ринкового) капіталу.

Література:

1. *Мамонтова Н.А*. Сучасні підходи до оцінки вартості інтелектуального капіталу [Текст] /Н А. Мамонтова // Проблеми науки. – 2010. – No 5. –С. 23–29.

2. *Ілляшенко С.М*. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства / С.М. Ілляшенко // Економіка України. – 2008. – №11. – С.16–26.

3. *Ілляшенко С. М.* Актуальні проблеми управління інтелектуальним капіталом підприємства / Степан Миколайович Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 92–102.

4.*Ткач І. І.* Дослідження процесу формування інтелектуального капіталу підприємства / А. Ю. Мазарчук, І. І. Ткач // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 2(156). – Частина 1. – С. 312–317.

Кузик В.М. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ФІСКАЛЬНА РОЛЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ

Податок на прибуток підприємств (ППП) вважається одним з чотирьох основних бюджетоутворюючих податків поряд з податком на додану вартість, податком на доходи фізичних осіб та акцизним податком, тому аналіз його фіскальної ролі та ефективності є актуальним на сьогодні. І хоча протягом останніх років його частка у ВВП і доходах зведеного бюджету перманентно коливається у незначному діапазоні, останніми роками спостерігається подальша тенденція до її зниження.

Переважно фіскальна ефективність податків асоціюється з їхньою питомою вагою у макропоказниках, а от у кількісному вимірі – за здатністю підвищувати податкове навантаження. Досить влучним є тлумачення В. Горина, який відзначає, що фіскальна ефективність – це спроможність податку забезпечувати наповнення бюджетів різних рівнів, а конкретні характеристики її вимірювання – це

абсолютні обсягита питома вага надходжень податку в доходах бюджетів і ВВП, рівень ефективної ставки податку, його продуктивності тощо [1]. Як свідчать наведені дані, при загальній тенденції зростання суми податкових надходжень у ВВП (приблизно з 19 % до 26 % ВВП протягом 2005–2016 років), частка надходжень від податку на прибуток підприємств значно скоротилися (приблизно з 5 % до 2 % ВВП впродовж 2005–2016 років) [2] .

Фіскальне значення податку може також розглядатися як здатність створювати ефекти щодо формування бюджетних ресурсів із метою забезпечення суспільно необхідних видатків. Важливим у цьому контексті є визначення питомої ваги податку на прибуток у доходах Зведеного бюджету України в цілому та в податкових надходженнях зокрема.

Фіскальна значимість ППП у бюджеті держави має тенденцію до зниження. Так, якщо у 2008 р. частка ППП у Зведеному бюджеті складала 16,4 %, у 2013 р. – 12,78 %, то у 2016 р. вона кардинально зменшилась і становила 7,69 %. Це говорить про те, що фіскальна ефективність податкового управління при певній системі реалізованих податкових рішень погіршується і фіскальна значимість ППП у бюджеті держави знижується, реальна величина надходжень від цього податку зменшується.

Доцільно сказати про тенденцію зростання протягом аналізованого періоду податкових надходжень до бюджету країни. Так, наприклад у 2009 р. цей показник становив 74, 86 %, у 2013 р. – 79,34 %, а у 2016 р. – 83,14 % [2].

Тепер доцільно розглянути фіскальну значимість ППП у ВВП держави. З метою нівелювання цінового фактору, в розрахунках застосовуємо реальний ВВП, який відображає ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні за рік і виміряний у постійних цінах (грошах, які мають незмінну купівельну спроможність) і є точнішим показником функціонування національної економіки. Так, якщо у 2008 р. частка ППП у ВВП складала 5 %, у 2013 р. ця частка складала 3,8 %, то у 2016 р. вона зменшилась до 2,5 % [2]. Виходячи із наведених даних, можна зробити висновок, що при збільшенні суми податкових надходжень надходження від податку на прибуток зменшуються. Враховуючи статистику надходжень від податку на прибуток підприємств в останні роки та переплати цього податку, можна сказати, що цей податок наразі не є бюджетоутворюючим. Так, наприклад, за результатами 2015 р. надходження від податку на прибуток до Державного бюджету склало 34,7 млрд грн, а переплати — близько 24 млрд грн. Повертати ці переплати держава найближчим часом не збирається, у бюджеті-2016 кошти для погашення цієї заборгованості не були передбачені, тому як наслідок у 2016 р. частка ППП у доходах бюджету склала 7,69 % [2]. Ситуація з очікуваними надходженнями від цього податку в умовах економічного падіння та збитковості підприємств (у тому числі, уузв’язку із значним індексом інфляціїу — критичний рівень у 2015 р. понад 40 %) дедалі погіршується. У підсумку, наведені системні недоліки перетворили ППП в Україні на дієвий механізм фіскального тиску на сумлінних платників податку. Як наслідок, сутність податку наразі викривлена, він вже не є «справедливим», фіскальна ефективність податку на прибуток підприємств досить низька [3].

Зменшення ставки оподаткування з податку на прибуток підприємств і вивільнення від оподаткування деяких підприємств призвели до недоотримання доходів бюджету держави. Нерідко буває так, що ефективна ставка оподаткування перевищує номінальну ставку. Це пов'язано з тим, що при щорічному плануванні доходної частини бюджету застосовується наростаючий показник, а при звільненні від оподаткування одних підприємств податковий тягар перекладається на інших, тому дана ситуація не може відображати реалії економіки. Ефективна ставка залежить від визначення обсягу валових витрат бізнесу. Чим більші витрати, тим менший податок сплачують підприємства. Проблема полягає в тому, що чіткий перелік витрат, які можна віднести до тих, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування, є невизначеним. Унаслідок цього ефективна ставка податку на прибуток підприємств дуже часто перевищує номінальну [4].

За результатами дослідження доходимо висновку: протягом останніх років фіскальна роль ППП зменшилась, на що вплинули ряд чинників, таких як загальний спад економічної активності в країни, фінансова криза, падіння довіри до державних органів влади, недостатній контроль за діяльністю платників податків тощо. Тому, на мою думку, доцільно підвищувати фіскальну роль даного податку, застосовуючи помірковані ставки та нейтралізувати один з найголовніших негативних факторів — ухилення від сплати шляхом впровадження жорсткішого контролю за платниками даного податку Державною фіскальною службою України.

Література:

1. *Мединська Т.В., Черевата Р.Ю.* Аналіз фіскальної ефективності податку на прибуток в Україні: Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова [Електронний ресурс] // Мединська Т.В., Черевата Р.Ю. Луцьк. 2015/ – Режим доступу:
http://visnyk-onu.od.ua/journal/2015_20_5/54.pdf
2. Офіційний сайт «Ціна Держави» / Бюджет України, Доходи. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://cost.ua/budget/revenue/
3. *Таптулова І.* Трансформація податку на прибуток підприємств у податок на виведений капітал: Policy Paper. [Електронний ресурс] / Таптулова І.; Європ. інф-дослід. центр – К., вересень 2016 – 17-20 с. – Режим доступу: http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28992.pdf
4. *Копчинська К.* Фіскальна ефективність оподаткування прибутку підприємств: Фіскальна політика. [Електронний ресурс] // Копчинська К.; Київ. Економіст. №4. – К., квітень 2013/– Режим доступу: file:///C:/Users/Veronika/Downloads/econ_2013_4_8.pdf
5. *Цимбалюк І. О.* Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики [Текст] / І. О. Цимбалюк // Ринок цінних паперів України. – 2014. – № 7. – С. 57–63.
6. *Соколовська А.М.* Податкова система держави: теорія і практика становлення: Монографія [Текст] / А.М. Соколовська. – К.: Знання – Прес, 2004. – 454 с.

Кулакова А. Д. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЄС У КОНТЕКСТІ УКРАЇНСЬКО-РОСІЙСЬКОГО КОНФЛІКТУ

Санкції, введені у 2014 році ЄС, США та іншими країнами, – це заходи економічного характеру, направленні на припинення російської агресії щодо України з метою деескалації збройного конфлікту на сході України та повернення Україні АР Крим.

З березня 2014 р. Європейський Союз ухвалив низку резолюцій щодо введення та розширення санкцій. У відповідь Російська Федерація застосувала зі своєї сторони контрсанкції з метою нанесення удару по європейським експортозалежним галузям, в основному – по галузям продовольства.

У структурі експорту ЄС частка експорту продуктів харчування становить 7 %, з них 10 % – це експорт до РФ. Найзначніші економічні наслідки від російського ембарго понесли країни, для яких експорт продуктів харчування становив відчутну частку у структурі ВВП: Литва (продуктовий експорт до РФ еквівалентний 2,7 % ВВП країни), Естонія, Латвія, Норвегія, Польща та Угорщина [1].

Даний вибір галузі був не досить вдалим для Росії з двох причин: в експорті продовольчих товарів з країн, які підпали під контрсанкції, частка поставок до Росії становила (у 2013 р.) тільки 4,8 %, а в структурі російського продовольчого імпорту частка цих країн була складала 44 %, а за результатами 2015 р. вона знизилась до 24 %, і до того жце завдало серйозної шкоди російським споживачам.

За підсумками 2014 р. експорт товарів з ЄС до РФ скоротився на 23 млрд дол., водночас експорт до інших країн збільшився на 184 млрд дол.

Значною мірою зростання експорту ЄС було сформоване пожвавленням торгівлі всередині ЄС. Внутрішній експорт ЄС зріс на 238 млрд дол. Також відбулось зростання експорту до основних торговельних партнерів ЄС – США та Китай на 23 млрд дол. і 21 млрд дол. [2]

У 2015 р. Росія втратила третю позицію серед торговельних партнерів ЄС і становить близько 5 % (США — 18 %, Китай – 15 %, Швейцарії — 7 %) [3].

Задля знаття надлишку агропродовольчої продукції з ринку у ЄС було проведено ряд заходів:

1) збільшення періоду безперервних інтервенційних закупок вершкового масла та знежиреного порошкового молока до 29 лютого 2016 року (з вересня 2014 року);

2) компенсація частини вартості зберігання для деяких видів молочної продукції до 29 лютого 2016 року;

3) адресна допомога виробникам молочної продукції Естонії, Латвії, Литви (28,7 млн євро) та Фінляндії (10,7 млн євро) як найбільш постраждалим від російського ембарго;

4) збільшення з 5 % до 10 % обсягу фруктів та овочів, які організації виробників можуть знімати з ринку та безкоштовно розповсюджувати в школах, лікарнях тощо або використовувати в інших цілях;

5) додаткове фінансування програм просування європейської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках у 2015 році [4].

У 2015 році Країни ЄС наростили експорт на 5 %, незважаючи на контрсанкції РФ. За даними Єврокомісії, значно зріс експорт м'яса, м'ясної і молочної продукції, а ось виробництво фруктів і овочів, навпаки, впало на 10 % і 12 % відповідно [5].

За даними Австрійського інституту економічних досліджень (WIFO) санкції ЄС проти Росії і контр санкцій РФ завдали шкоди економіці 27 європейських країн (без урахування Хорватії) у розмірі 17,6 млрд євро і 400 тис. робочих місць [6].

Експерти WIFO підкреслюють, що погіршення зовнішньоторговельних показників пов'язане не тільки з «війною санкцій», а з ослабленням російської економіки в результаті обвалу нафтових цін і девальвації рубля.

У грудні минулого року ЄС вирішив продовжити санкції проти Росії ще на шість місяців – до 31 липня 2017 року, проте європейські видання відзначають відсутність єдності з цього питання серед членів блоку.

Література:

1. The economics of sanctions between Russia and the West / David C. Saha // Bruegel. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.bruegel.org/nc/blog/detail/article/1435-blogs-review-the-economics-of-sanctions-between-russia-andthe-west
2. Економіка ЄС: санкції проти Росії та їхній зворотний вплив / О. Шаров // Журнал європейської економіки. – 2015. – Т. 14. – № 2. – С. 166–182. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/jee_2015_14_2_6
3. International trade in goods in 2015. Прес-реліз Євростату. 60/2016 – 31 березня 2016. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7224419/6-31032016-BP-EN.pdf/b82ea736-1c73-487f-8fb5-4954774bb63a
4. Європа під російськими контрсанкціями: уроки для України. / О. Нів'євський // Європейська правда [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/09/17/7038334/
5. Країни ЄС наростили експорт на 5 % незважаючи на контрсанкції РФ.// Європейська правда. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.eurointegration.com.ua/news/2015/08/7/7036758/
6. Економісти підрахували, у скільки обійшлись ЄС санкції проти Росії. // Finance.ua. – 7 січня 2017. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/news/-/392230/ekonomisty-pidrahuvaly-u-skilky-obijshlysya-yes-sanktsiyi-proty-rosiyi

Кулакова А. Д. (ф-т економіки та управління, II курс)
Kulakova Alina

THE PROSPECTS OF PRODUCING ELECTRIC CARS IN UKRAINE
ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ В УКРАЇНІ

Nowadays electric cars are invading the world. National experts predict that there will be 100 billion of cars by 2030.

Ukraine is on the fifth position in the international ranking in terms of electric cars' development, being ahead of the United States, the Netherlands and Japan. The most developed countries in terms of electric vehicles are Iceland, Sweden, Norway and China.

Currently, there are about 3,000 electric vehicles in Ukraine. According to the analysts of Oxygen Group, the number of e-cars in Ukraine will have grown up to 50 000 by 2018, and up to 120 000 by 2022. [1]

To increase the number of electric vehicles within Ukraine, the act №5494 has been introduced in the Ukrainian Parliament which abolished the VAT and excise duty on such cars for the period until 2021.

However, the rapid shift to electrical vehicles is not only possible through imports from such companies as Tesla, Nissan, BMW etc., but also by producing electric cars in Ukraine under the "national" brand. In April, the Ukrainian government received a strong signal of cooperation from the management team of the Korean Group Posco Daewoo. [2] Implementation of this plan will stimulate the Ukrainian economy, considering the idea of the whole production cycle located in Ukraine.

The reasons for a successfully implemented idea of Ukraine-based production of electric cars are the following:

• Global trend and popularity of electric vehicles;

• A big number of specialists in electronics and motor industry in Ukraine;

• Low wages of Ukrainian experts as compared to European and American ones;

• Technical facilities for production;

• High potential of resources: In Ukraine, there are the largest lithium sources of the European area — Yesaulivske in Luhansk region and Polohivske in Kirovograd region. The total resources output is over 500 billion tons. Thus, the total value of all Ukrainian sources is more than 1 trillion 400 billion dollars. [3] Lithium is used to produce lithium-ion batteries for electric vehicles. Currently, the demand for lithium exceeds its supply and Ukraine-based production of these batteries will be a good competitive advantage of Ukrainian producers.

In addition, there are developing companies, which are involved in production of electric cars' batteries: Elmiz, Rentechno and GreenFuel. [4] The prices for such batteries being highly demanded vary between$800 and $900 — the number of gas stations in Ukraine is over 400.

References:

1. AIN.UA [Electronic resource] // Elmiz has developed high-speed charging stations for electric cars. – Access mode : https://ain.ua/2016/11/07/kievskaya-kompaniya-elmiz-razrabotala-skorostnye-zaryadnye-stancii-dlya-elektromobilej

2. AIN.UA [Electronic resource] // 10 figures about electric car market in Ukraine by the results of 2016 . – Access mode :https://ain.ua/2017/01/17/rynok-elektromobilej-v-ukraine-po-2016-goda

3. International centre of reforms [Electronic resource] //Is there a future in extraction of lithium in Ukraine? – Access mode : http://icrua.org/vitalij-petrovskij-chi-ye-majbutnye-u-vidobutku-litiya-v-ukraïni/

4. Web-portal of Ukrainian Government [Electronic resource] // Volodymyr Groysman tackles with POSCO DAEWOO leadership cooperation opportunities in electric car production. – Access mode:http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249875650&cat_id=244276429

Кулакова А. Д. (ФЕтаУ, ІІ курс)

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: АНАЛІЗ, РОЗВИТОК, ТЕНДЕНЦІЇ, ПРІОРИТЕТИ

Соціальна відповідальність бізнесу – концепція добровільної відповідальності підприємства за свій вплив на суспільство. За даною концепцією компанії беруть на себе відповідальність за навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності, зокрема у досягненні професійної досконалості, участі у вирішенні гострих соціальних проблем, ведення постійного діалогу із суспільством і сприянню досягнення цілей сталого розвитку.

Основні цілі соціальної відповідальності бізнесу (далі СВБ) включають: дотримання високих стандартів виробничої діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом; мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище з метою вирівнювання наявних економічних і соціальних диспропорцій [1].

Перші наукові розробки стосовно концепції СВБ здійснив Говард Боуен у своєму дослідженні «Соціальна відповідальність бізнесмена» у 1953 р. [2].

Поняття СВБ остаточно сформувалося завдяки заклику секретаря ООН Кофі Анона до великих корпорацій на Давоському економічному форумі приєднатися до Глобального договору ООН щодо сприяння СВБ створення стабільнішої та всеохоплюючої економіки.

До Глобального договору приєдналося більше 6500 компаній та організацій з 130 країн світу. Україна приєдналась до Глобального договору в квітні 2006 р. та охопила понад 140 організацій, при цьому 13 компаній із 100 публікують звіти по СВБ [3].

Інституційні причини зародження СВБ у розвинених країнах пов’язані не з прагненням до благодійності або соціального захисту, а насамперед з міркуваннями поліпшення інвестиційної привабливості, поліпшення іміджу перед клієнтами, зміцнення репутації, підвищення комерційного успіху компаній.

Що ж стосується України, то наша держава має незначний рівень СВБ, оскільки, більшість провідних підприємств мають свій прибуток за умови володінням власником компанії певного адміністративного ресурсу та економічної влади, доступу до бюджетних ресурсів у використання принципів недосконалої конкуренції.

Для українських реалій характерним є 4 форми прояву соціальної відповідальності підприємств:

1) пов’язана з політикою підприємства щодо реалізації повноцінного соціального партнерства. Така форма характерна більшою мірою для компаній, які планують проведення ІРО на зарубіжних фондових ринках;

2) соціальна підтримка певної місцевості, що виступає як неформальна домовленість з керівництвом території, на якій бізнес працює. Особливо дана форма характерна для регіонального масштабу, завдяки чому відбувається легітимізація підприємства перед владою та виокремлення керівництва підприємства

як певної економічної еліти регіону, отримуючи натомість привілейований доступ до інфраструктури, фінансів, податкових пільг та державних субсидій;

3) для країн із меншою залежністю бізнесу від держави дана форма полягає у забезпеченні лояльності владних структур і неформальної переваги компанії перед конкурентами шляхом участі компанії у різних соціальних програмах. Подібний підхід в Україні часто має на меті отримання більш економічних привілеїв, наприклад, отримання державного замовлення;

4) зустрічається на містоутворюючих підприємствах і є прикладом непрофільної діяльності підприємства задля комплексного розвитку території даного бізнесу. Прикладом даних заходів може бути досить широкий спектр робіт – від геологічних до будівельних. Дану форму соціальної відповідальності можна визначити як перехідну до реалізації цілей сталого розвитку.

Для українських компаній соціальна відповідальність переважно носить разовий характер, спрямований на покращення репутації, без бажання і можливості розглядати даний процес як тривалий і безперервний.

Основною проблемою для України у питанні розвитку СВБ є відсутність законодавчої бази.

Станом на 2010 рік в Україні відбувались засідання парламенту з приводу питань СВБ в Україні, які завершились розробкою концепції національної стратегії СВБ в Україні у ВР України. Згідно з наказом Президента України № 342/2013 Кабінет Міністрів України та Координаційна рада з питань розвитку громадянського суспільства до грудня 2013 р. повинні були розробити та схвалити стратегію сприяння розвитку СВБ в Україні. [4] Останнє оновлення документу відбулося 7 листопада 2013 р.

Детальний розвиток концепції СВБ на державному рівні необхідний, оскільки ігнорування державою даної теми може призвести до збільшення фіскального навантаження на підприємства та втрату конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і країни в цілому. Розробка та впровадження даної концепції у політику нашої держави сприятиме розвитку соціальних інновацій, що сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості України на міжнародній арені та сприятиме пришвидшенню інтеграції України в європейський економічний простір, та забезпечуватиме конкурентоспроможність вітчизняних компаній на іноземних ринках.

Література:

1. Соціальна відповідальність бізнесу. [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki / Соціальна відповідальність бізнесу#.D0.86.D1.81.D1.82.D0.BE.D1.80.D1.96.D1.8F

2. Bowen H. R. Social responsibilities of the Businessman / H. R. Bowen. – N.Y. : Harper&Row, 1953. – P. 71–82.

3. Глобальний договір ООН. [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Глобальний договір ООН

4. Указ Президента України «Про план заходів щодо реалізації у 2013 році Стратегії державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні» від 25. 06. 2013 року №342. [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу: http://www.president.gov.ua/documents/3422013-15403

Кумечко А. (ФЕтаУ, ІІ курс)

РОЗВИТОК РИНКУ ФРІЛАНСУ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В еру новітніх технологій, Інтернету та людей прогресу, сучасне покоління змінює підходи майже до всього, зокрема і до роботи. Діяльність, яка буде спрямована на покращення світу, а також матиме особистий інтерес для виконавця, має більшу цінність, ніж монотонна офісна робота з 9 до 18. Молоді спеціалісти обирають ризикований, але продуктивний спосіб роботи: вони працюють на себе, для себе і повністю беруть відповідальність за результат. За словами експертів, такий підхід стимулює розвиток конкуренції на ринку, дає змогу інтенсивніше вчитися та заохочує пошук нестандартних рішень. Люди, зацікавлені у власній роботі, робитимуть її якісно та швидко. А це вигідно як для роботодавців, так і для найманих працівників.

Дослідження ринку фрілансу проводять різні інституції, серед яких переважну більшість займають онлайн-платформи пошуку роботи. Так, популярними є американська Freelancers Union та онлайн-біржа Upwork, яка має світову відомість [1]. Інформацію про стан ринку фрілансу в Україні дослідники беруть безпосередньо з цього сайту.

Так як для України та країн СНГ дане явище є відносно молодим, то ще не розроблено ніяких методологічних основ аналізу питання. Найчастіше проводяться додаткові дослідження у вигляді опитувальників та різного роду анкет за допомогою сайтів з пошуку роботи, таких як *rabota.ua* та *hh.ua*. Україна має і власний сайт для вільних працівників: сайт *freelancehunt.com.*

Метою даної роботи є виявлення закономірностей розвитку ринку фрілансу: які передумови та причини стрімкого збільшення працюючих у сфері, а також дослідження та аналіз значення фрілансу для малого бізнесу в Україні.

Розвиток – необхідна умова перспективних покращень у світі. Постає питання: чи можна віднести ринок вільних працівників до цього твердження?

По-перше, візьмемо до уваги досвід закордонних країн: у Західній Європі та США фріланс існує понад 50 років, тоді як в Україні помітно проявляється лише останні 5–7. Це зумовлено модернізацією економіки, покращенням соціального життя, збільшенням науково-технічного прогресу закордонних держав. Також можна стверджувати про ступінь прав людини та рівень її довіри до країни, де розвинений фріланс-ринок. У таких країнах людина має вільні права, але не задоволена загальним робочим становищем, адже більшість фрілансерів працюють на компанії не свого міста, навіть не своєї держави [2].

На сьогодні в країнах ЄС фрілансери складають 16–17 % від усієї робочої сили, у США 34 %, у Норвегії, Естонії, Данії – 9 %, а в Греції – кожен 3-ій працівник фрілансер [3].

По-друге, фріланс – це адаптація до сьогодення. Постійне робоче місце, нормована (інколи понад нормована) зайнятість, ієрархія на роботі, визначена ставка – все це було характерне для зайнятості та економіки ХХ століття. У су-

часних реаліях конкурентною перевагою фірми, її ціллю, є формування сприятливих умов для заохочення працівників до роботи. Провідні компанії розуміють, що в центрі всього наразі стоїть людина, і, перш за все, вона зацікавлена в ставленні до себе. Тому і відбувається зростання ринку фрілансу: працівникам важливий комфорт і зручність, а роботодавці розуміють, що хороші робітники не мають територіальних рамок.

По-третє, загострення робочих відносин і «командирства» ускладнює робочий процес і позбавляє мотивації. Фріланс робить все простіше, так як кожен виконує власну роботу і відповідає за неї.

Таким чином, становлення фріланс-ринку зумовлено розвитком рівня свідомості людей і сучасним науково-технічним процесом. Націленість на результат при швидкому та якісному виконанні роботи сприяє економічному зростанню. Тому, відповідаючи на вищевказане питання, так, фріланс – це розвиток, існуючий на сьогодні.

Україна займає 3-тє місце в Європі та 4-те в світі за кількістю фрілансерів. Однією із тенденцій розвитку ринку вільної робочої сили є активна робота на закордонні ринки. За даними Upwork.com кількість зареєстрованих українських користувачів складає 95000 осіб, серед яких активно працюючих – понад 54000.

За останні 5 років ринок фрілансу в Україні стрімко піднявся, особливо в 2016 році. Цьому сприяли підписання державою законів, які спрощують ведення іноземного бізнесу, а також підвищення кваліфікації працюючих. В загальному, за останні 5 років українські молоді спеціалісти заробили 262 млн $.

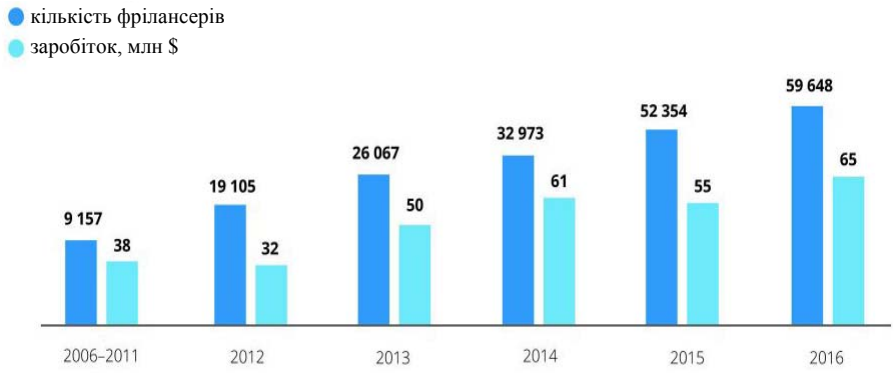


Рис. 1. Заробіток та кількість фрілансерів в Україні [4]

Найбільша кількість фрілансерів спостерігається в IT-сфері (83 %). Україна в даному питання має значний розумовий потенціал. На другому місці знаходяться сфери, що стосуються текстів і реклами (11 %), і лише 6 % фрілансерів України зайняті в сфері дизайну та креативу [4].

Загальні тенденції показують, що ринок фрілансу буде і надалі стрімко розвиватися. Однак чи добре це для вітчизняного малого бізнесу?

Перш за все, фріланс посилює конкуренцію. З таким високим показником фрілансерів, підприємцям необхідно буде модернізувати свою діяльність задля створення конкурентних переваг. До того ж, сильна база IT-спеціалістів спонукатиме закордонні компанії відкривати філії в Україні.

По-друге, фрілансери, для яких вільна форма роботи не основний прибуток, матимуть з чим зрівнювати функціонування українських підприємств і зможуть покращувати їх діяльність на манер європейських ринків чи ринку США. Таке реформація «зсередини» підвищить стандарти життя.

По-третє, заробіток з-за кордону можна вважати як свого роду незначні іноземні інвестиції, адже витрачається він на товари власного виробництва, що покращує економіку. Це, в свою чергу, може сприяти створенню нових підприємств за відповідного раціонального втручання держави. Крім того, вільна діяльність стимулює до пошуку нестандартних рішень, що дає шанс створити успішний старт-ап та розвиватися як свідома особистість.

У цілому, фріланс ринок України, який самостійно функціонує є сильним економічним ресурсом у вирішенні нагальних проблем. Він показує слабкі сторони країни щодо соціальної сфери та сфери зайнятості. Підтверджує низький рівень підтримки державою молодих спеціалістів.

Україні з ринком фрілансів необхідно працювати та ефективно його використовувати. Значна роль у даному питанні покладається на державу, адже вона має створювати умови для розвитку бізнесу. З таким наявним розумовим потенціалом, робочими ресурсами, для українських підприємців не складе труднощів вести власний бізнес. Фрілансери – це сучасні молоді спеціалісти, які мають всі шанси зробити такою і Україну.

Література:

1. UBR.ua [Електронний ресурс] // 7 трендів світового ринку фрілансу – Режим доступу: http://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market/7-trendov-mirovogo-rynka-frilansa-363882

2. *Чаплашкін Н.В*. Фріланс як соціальне явище [Текст] / Н.В. Чаплашкін // Людина і праця. – 2012. – №7. – С. 47–49.

3. NewsHub.in.ua [Електронний ресурс] // Фріланс-зайнятість – Режим доступу: http://newshub.in.ua/2016/03/01/frilans-zanyatost/

4. Ain.ua [Електронний ресур] // Як змінився фріланс в Україні за 5 років: конкуренція, спеціальності, рейти. – Режим доступу: https://ain.ua/2017/03/22/kak-izmenilsya-frilans-v-ukraine-za-5-let-konkurenciya-specialnosti-rejty

Кушніренко І.В. (ф-т маркетингу,2 курс)

АУТСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для розвинених країн світу аутсорсинг є практикою промислових підприємств, для підвищення своєї конкурентоспроможності.

Аутсорсинг став одним з елементів, який забезпечив високі темпи економічного розвитку в: Японії, США, Німеччині, Франції, Італії, Іспанії, Туреччині. Українські компанії досить рідко застосовують подібні схеми в діловій практиці, незважаючи на стрімке зростання ринку аутсорсингу в світі. Багато українських підприємств, часто великих, усе ще будують свою діяльність на принци-

пах натурального виробництва і повністю не усвідомлюють переваги аутсорсингу.

За даними опитування 2016 року аутсорсингової компанії Deloitte, 35 % респондентів сказали, що вони зосереджені на вимірюванні інновацій доданої вартості в їх аутсорсингових партнерських відносинах.

В Україні основними перешкодами для розвитку аутсорсингу є недостатня підтримка держави, складність контролю за діяльністю аутсорсера, непередбачуваність його економічного стану та інші.

Згідно ст. 6 Цивільного Кодексу України «Сторони мають право укласти договір, який не передбачений актами цивільного законодавства, але відповідає загальним засадам цивільного законодавства»,крім цього визначено, що переоформлення дозволу та видача його дубліката здійснюється на підставах, визначених статтею 4-1 Закону «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» [1].

Існують такі причини використання аутсорсингу на підприємствах: Низькі експлуатаційні та трудові витрати є одними з основних причин, чому компанії вибирають аутсорсинг. Аутсорсинг і офшорінг також дозволяють компаніям використовувати глобальну базу знань Максимізація вигоди реструктиризації.Зниження ризику. Вільні внутрішні ресурси для інших цілей підприємства. Доступність капітальних коштів

Таблиця 1

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ АУТСОРСИНГУ

Переваги	Недоліки
Змеження собівартості функцій, що передаються виконавцю замовлення	Можлива втрата контролю над ресурсами
Покращення якості та надійності	Зменшується продуктивність працівників
Можливість сконцентруватися на головному	Збільшення витрат при передачі функцій
Доступ до додаткових ресурсів, нових технологій і знань	Зниження якості товарів і послуг
Ліквідування операційних витрат	Загроза рейдерської атаки з боку аутсорсера
Збільшення швидкості виходу товарів підприємства на ринок	Ризик зливу інформації на сторону
Покращення системи управління	Відсутність правил взаємодії міжпідприємством та аутсорсером
Зменшення персоналу	Можливість роботи лише з одним постачальником
Збільшення сегмента ринку, який охоплює підприємство	Чітке планування виробництва товарів і матеріалів
Зниження собівартості аутсорсингових функцій	Відсутність досвіду спілкування з аутсорсинговими компаніями на даний момент

Згідно рис. 1, розглядаючи великі містаУкраїни, найбільша кількість працівників (> 10000 ос.) працює в Києві, а найменша (< 1000 ос.) – в Одесі.

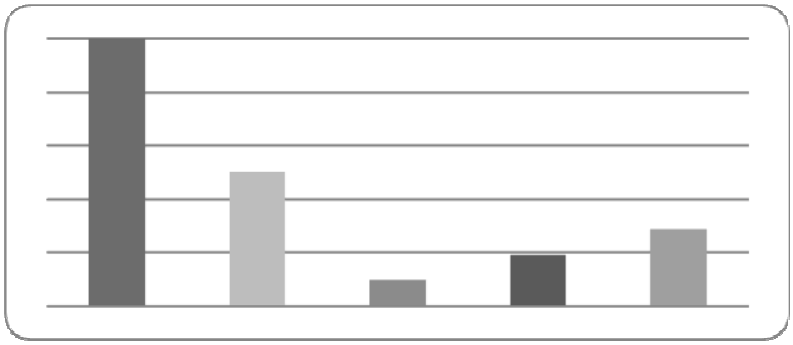


Рис. 1. Кількість працівників в сфері аутсорсингу за 2015 р. в Україні, ос.

Також за даними рис. 2 найбільше аутсоринг використовується для ІТ-послуг (40 %) і логістики (35 %), а найменше для обліку кадрів (5 %) та адміністративних функцій (2,5 %).

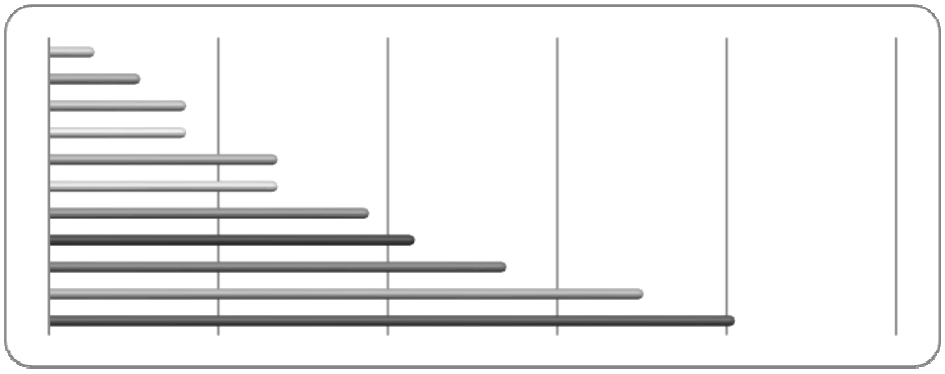


Рис. 2. Сфери застосування аутсорсингу в Україні станом на 2015 рік, %

Отже, аутсорсинг є одним із найефективніших способів ведення бізнесу, якщо звертати увагу на ті переваги, які отримує підприємство при його використанні. Він створює можливість співпраці підприємств у середині країни, так і за її межами, без чого неможливе функціонування економіки в умовах сьогодення.

Література:

1. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.

2. *Зозульов О.* Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / Зозульов О., Микало О. // Економіка України. – 2009. – № 8 (573). – С. 16–24.

3. *Кузьмінов М.О.* Місце аутсорсингу в діяльності вітчизняних підприємств // Управління розвитком. – № 7. – 2010. – С. 207–208.

4. *Лисенко Т.І.* Передумови виникнення та перспективи застосування аутсорсингу як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства / Т.І. Лисенко // Економічний вісник університету. – 2010. – №14. – С. 85–92.

5. Сайт Українських ІТ-аутсорсинг компаній [Електронний ресурс] http://hi-tech.org.ua/outsourcing-services-ukraine/

Кущ О.Р. (обліково-економічний факультет, ІІ курс)

ТЕРИТОРІАЛЬНА АСИМЕТРІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Територія України неоднорідна за природними умовами і ресурсами, чисельністю і складом населення, історико-географічними умовами освоєння, рівнем і структурою розвитку господарства. Все це є передумовою поділу її на економічні (чи соціально-економічні) райони. Такі райони являють собою великі за площею, населенням і господарським потенціалом соціально-економічні комплекси, які формуються у межах кількох суміжних адміністративних областей. Спеціалізація районів формується під впливом різних чинників: природних (природні умови і ресурси), суспільних (потреби населення і господарства, кількість і якість робочої сили, економічний і фінансовий потенціал, науково-технічна база), особливостей географічного положення та історичного розвитку території.

В Україні відсутня єдина загальноприйнята схема районування, існують різні варіанти, котрі базуються на наявному адміністративному поділі, проте переважна більшість науковців соціально-економічної географії окреслюють дев'ять районів: Столичний, Північно-Східний, Придніпровський, Донецький, Центральний, Подільський, Карпатський, Північно-Західний, Причорноморський. І кожен має свою характеристику, свої переваги над іншим. Наприклад, Донецький район є індустріально найпотужнішим районом України з переважним розвитком важкої промисловості; Придніпровський, Північно-Східний і Столичний — високоіндустріальні й водночас агропромислові райони з потужним науково-технічним потенціалом; Центральний, Подільський і Північно-Західний райони мають здебільшого агропромислову спеціалізацію; Карпатський і Причорноморський райони характеризуються промислово-аграрним і туристично-рекреаційним напрямами розвитку. Причорноморський район, крім цього, має найрозвинутіше портово-морське господарство в Україні.

Глибокі регіональні диспропорції в соціально-економічному та екологічному розвитку України зумовлюють актуальність розробки наукових засад діагностики та механізмів вирівнювання регіональних асиметрій сталого розвитку. Тому нині ця тема є дуже актуальною для нас, адже ми потребуємо дослідження та розробки основних механізмів для подолання регіональних диспропорцій розвитку держави. Необхідно зазначити, що низка дослідників у своїх роботах обґрунтовують, що реалізація сталого розвитку повинна здійснюватися саме в регіонах, оскільки: регіони характеризуються комплексністю, цілісністю, спеціалізацією і керованістю; є історично найстійкішими територіальними утвореннями, що сформувалися за період свого існування; володіють найбільш оптимальною структурою для позиціонування на зовнішньоекономічному просторі [1, 2].

Для глибокого розуміння теми, суттєвим буде подання визначення термінів «соціально-економічний розвиток», «асиметрія». **Соціально-економічний розвиток** – процес, що супроводжується розвитком соціальної та економічної

сфер у їх гармонійному поєднанні, внаслідок якого відбувається перехід суспільства від менш до розвиненіших суспільних форм. Щодо ж «**асиметрії**», то це термін давньогрецького походження, який характеризує нерівність, нерівнозначність, невідповідність [3]. Асиметричним вважається такий тип регіонального розвитку, за якого регіони, що мають певні переваги деякого показника на початок періоду, в майбутньому його зміцнюють, а регіони, які мають відносне відставання, – ще більше відстають [6].

Щоб дати точну та якісну оцінку соціально-економічного розвитку регіону, використовують низку показників. А саме: індекс розвитку людини (включає очікувану тривалість життя, інтелектуальний потенціал, величину душового доходу, рівень фізичного здоров'я), рівень споживання окремих матеріальних благ, валовий регіональний продукт, темпи зростання душового доходу, продуктивності праці.

Загалом можна виділити такі передумови територіальної асиметрії соціально-економічного розвитку: природно-географічний, історико-культурний, демографічно-трудовий, виробничо-інфраструктурний (об'єктивні передумови), дії органів влади та місцевого самоврядування щодо проведення регіональної політики, а також суб'єктів господарювання та населення регіону (суб'єктивні передумови) [4].

Природно-географічний чинник – є базовим і пов'язаний з геоекономічним положенням території, її кліматичними характеристиками, наявністю/відсутністю природних, доступом до ринків, транспортним освоєнням території, виходом до кордонів.

Історико-культурний чинник є взаємопов'язаним з географічним розташуванням України і ґрунтується на перебігу історичних подій, внаслідок яких Україна зазнала двох цивілізаційних впливів – Західного та Східного, що зумовило виникнення регіональної поляризації країни на схід і захід.

Демографічно-трудовий чинник – пов'язаний зі щільністю і чисельністю населення території, середнім віком, кваліфікацією і потенціалом трудових ресурсів, динамікою природного приросту.

Виробничо-інфраструктурний чинник – пов'язаний з розміщенням і розвитком продуктивних сил, спеціалізацією економіки регіону, місцем економіки в міжрегіональному поділі праці.

Серед суб'єктивних передумов конкретно можна виділити темпи проходження ринкових реформ і адаптації регіонів до нових умов господарювання, транскордонне співробітництв, виникнення кардинальних проблем або настання значущих подій у регіоні [5].

Отже, розглянуті вище групи об'єктивних та суб'єктивних передумов виникнення та посилення асиметрій регіонального розвитку, дозволяють також виділити вагомість їх впливу на соціальну, економічну та екологічну складові сталого розвитку регіону. Подолання регіональної соціально-економічної асиметрії передбачає розроблення та застосування спеціального управлінського інструментарію, відповідного організаційно-функціонального та інформаційно-аналітичного забезпечення.

Література:

1. Постанова КМУ «Про утворення Національної ради із сталого розвитку України»: від 16 вересня 2009 р. № 997 (зі змінами та доповненнями).
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21.07. 2006 р., № 1001.
3. *Вакуленко В.Ф.* Взаємодія давньо узвичаєних і новітніх запозичень з давньогрецької і латинської мов на лексичному рівні / В.Ф. Вакуленко. – К., 2005. – 160 с.
4. *Вахович І.М.* Регіональні асиметрії сталого розвитку України: діагностика та механізми вирівнювання: монографія / І.М. Вахович, О.Є. Табалова. – Луцьк, 2012. – 344 с.
5. *Вахович І.М.* Сутність асиметрії регіонального розвитку / М.І. Вахович. – Луцьк, 2008. – 102 с.
6. *Гейко Л.М.* Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / Л.М. Гейко, В.П. Марущак. – О., 2006. – 110 с.

Лаба М.С. (ф-т економіки та управління, І курс)
Laba Maksym

GLOBALIZATION IN UKRAINE
ГЛОБАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ

Globalization is the action or procedure of international integration arising from the interchange of world views, products, ideas, and other aspects of culture. Advances in transportation and in telecommunications infrastructure have been major factors in globalization, generating further interdependence of economic and cultural activities. Though many scholars place the origins of globalization in modern times, others trace its history long before the European Age of Discovery and voyages to the New World, some even to the third millennium BC.

Globalizing processes affect and are affected by business and work organization, economics, socio-cultural resources, and the natural environment. Academic literature commonly subdivides globalization into three major areas: economic globalization, cultural globalization, and political globalization. Today I want to speak about economic globalization in Ukraine.

Main part

Globalization is one of the main trends in the modern world, which significantly affects on the economic life of almost all countries in the world and of course, on Ukraine, which consciously, actively and purposefully moving towards integration into the international economy.

The main features that characterize the globalization of the world economy:

- deepening international division of labor with its transition from the common and specific for a single;
- exceeding the growth rate of international trade on the rate of growth of world production;
- increasing liberalization of international trade, marked the opening of national markets for goods and services through the gradual removal of trade restrictions and barriers;

- surpassing the growth of capital flows in relation to the movement of goods.
- formation of the global financial market, increase portfolio flows and foreign direct investment;
- information and technological revolution in telecommunications facilities-based electronics, computer science, satellite communications systems; the growing influence of transnational corporations;
- the concentration and centralization of capital on the basis of mergers and takeover of companies and banks;
- development trends of integration at the regional, sub-regional and inter-regional levels;
- the growing role of supranational bodies in world politics and economy

Ukraine has sufficient conditions to actively integrate into the world -general civilizational processes. Strong category is market: trade openness indicator is above average, and a high percentage of retail revenues (exports + imports).However, the positive effects of these parameters eliminates score "below average" because of tariff and non-tariff barriers to international trade facilities and settlement limits. Research of the Index of Globalization, predicts the continuation of globalization — both this year and beyond.

Researches have shown that the impact of globalization on the national economy of Ukraine is rather complicated and contradictory. There are both positive and negative sides. Positive aspects are obvious: the opportunity to actively participate in the regulatory processes of international economic relations; reducing costs of foreign operations, which will enhance the price competitiveness of Ukrainian producers. In this way, our country will fulfill one of the main conditions for deepening relations with the European Union and will be able to protect the interests of Ukraine and its enterprises in accordance with international forms and procedures. Also globalization a positive force for Ukraine is the possibility of joining the international cooperation projects that provide investment attractiveness of Ukraine for foreign investors and empower freer access to foreign markets by reducing tariff and non-tariff barriers.

The negative effects of globalization: the dominance of developed countries; suppression of individual sectors of the national economy which, through substitution of imports are not ready for international competition; Social inequality in comparing with economically successful countries; Globalization releases economic forces that deepen inequality in employment in terms of labor productivity, material prosperity, and others.

Indicators of the Ukrainian economy in comparison with major trading partners suggest impropriety unconditional opening of borders. Thus, according to the World Bank, GDP per capita in Ukraine is one of the lowest in the world. Manufacturing and industrial complex of Ukraine is unable to adapt to the demand on the world market, as evidenced by the fairly low GDP per capita. Because uncompetitive ness declining whole industry.

Conclusion

Thus, globalization — and the reality of modern society is a complex process that affects the functioning of various spheres of society affects the formation of the world

economy from the single market, which freely mixed capital, goods, services and labor.

The process of globalization of the international economy and not bypass Ukraine, which gradually takes its place in the new international economic relations and actively influences all aspects of economic development of Ukraine.

The potential of Ukraine to participate in global markets is quite high, but Ukraine nowadays not fully use it because of the unfinished reform.

For Ukraine, globalization has both positive and negative effects.

References:

1. Bilenka N. priorities and directions of development of Ukraine under globalization / N.Belenkaya // Ukraine's economy in terms of strengthening globalization: Challenges and prospects: materials of international scientific conference of students and graduate. – Lviv, LNU. Franko, 2015. – P. 15–16.
2. Chepinoga V. Basics of economic theory: teach. guidances. / V. Chepinoga; The Ministry of Education and Science of Ukraine. – K: Yurinkom Inter, 2013. — 456 p.
3. Electronic resource. — Access: http: // uk / wikipedia / org
4. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://korrespondent.net/business/economics/1311330-ukraina-zanyala-44-yu-poziciyu-v-rejtinge-globalizacii-mirovyh-ekonomik

Лавроненко С. Р. (юридичний ін-т, IV курс)

НАДЗВИЧАЙНО НЕВИГІДНЕ МАТЕРІАЛЬНЕ СТАНОВИЩЕ ЯК ОЦІНОЧНЕ ПОНЯТТЯ В СІМЕЙНОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ

Сучасне вітчизняне сімейне право, основним джерелом якого є Сімейний кодекс України, містить ряд оціночних понять, серед яких: «аморальна поведінка», «моральні засади суспільства», «особливі обставини», і — «надзвичайно невигідне матеріальне становище», що заслуговує на окрему увагу.

Категорія «надзвичайно невигідне матеріальне становище» зустрічається в ч.4 ст.93 Сімейного кодексу України (далі – СК України), де зазначено, що шлюбний договір не може ставити одного з подружжя у надзвичайно невигідне матеріальне становище. Відповідно, це поняття використовується при розгляді судових справ за позовами про визнання недійсним шлюбного договору (або окремих його пунктів) та у справах за позовами про поділ майна, що є об'єктом спільної сумісної власності подружжя.

Для того, щоб дослідити доцільність законодавчого закріплення сутності поняття «надзвичайно невигідне матеріальне становище», слід проаналізувати судову практику в розрізі практичного значення даної оціночної категорії.

Так, щодо справ за позовами про визнання недійсним шлюбного договору (або окремих його частин) варто зазначити, що Верховний суд України (далі – ВСУ) у справі від 28 січня 2015 року про визнання шлюбного договору недійсним, зокрема, на підставі згаданої нами ч. 4 ст. 93 СК України, відмовив у задо-

воленні заяви про перегляд рішення, зазначаючи: «оскільки сторони у шлюбному договорі домовились про те, що вони усвідомлюють значення своїх дій і розуміють природу даного договору, свої права та обов'язки за ним, а головне домовились про те, що жодна з його умов не ставить кожного з них разом чи окремо у надзвичайно невигідне матеріальне становище, договір не суперечить ст. 203 та 215 ЦК України, то підстав для визнання такого договору відсутні». Суд виходить з того, що відповідне положення надає подружжю право визначати у шлюбному договорі правовий режим майна, набутого до чи під час шлюбу, та не містить заборон або будь-яких обмежень цього права. ВСУ зазначає, що підставою недійсності шлюбного договору є недодержання в момент вчинення стороною (сторонами) вимог визначених ст. 9 і 103 СК України та ст. 215 ЦК України.

Якщо подружжя у шлюбному договорі зажадали встановити режим часткової приватної власності у нерівних частках у співвідношенні, наприклад, 1/10 та 9/10, то навіть у цьому випадку нотаріус (як посадова особа, уповноважена засвідчувати правочини для надання їм юридичної вірогідності) не має законних підстав відмовити у посвідченні такого договору. Адже, відповідно до ст. 5 Закону України «Про нотаріат» нотаріус вправі відмовити у вчиненні нотаріальної дії тільки в разі її неузгодженості із законодавством України. У свою чергу, СК України не містить ані критеріїв, ані визначення «надзвичайно невигідне матеріальне становище». Таким чином, ВСУ, роблячи висновок по даній справі, сформував правову позицію, яка відповідно до ЦПК України має обов'язковий характер для всіх суб'єктів владних повноважень, які застосовують у своїй діяльності нормативно-правовий акт, що містить відповідну норму права, а також має бути врахована судами загальної юрисдикції при застосуванні таких норм права.

Так, з 2015 року судами було розглянуто близько 40 справ з приводу визнання шлюбного договору недійсним на підставі ч. 4 ст. 93 СК України. З них вимоги повністю або частково було задоволено лише у двох справах.

У рішенні Жовтневого районного суду м. Дніпропетровська у справі № 201/4255/16-ц від 22 червня 2016 року позовні вимоги, зокрема, про визнання шлюбного договору були задоволені повністю, оскільки позивач довів не тільки те, що він як член подружжя знаходиться у надзвичайно невигідному матеріальному становищі, а й те, що шлюбний договір суперечить ст. 203 ЦК України. Таким чином, шлюбний договір може бути визнаний недійсним повністю або частково з підстав, встановлених ЦК України для недійсності правочинів відповідно до ст. 203 ЦК України.

У рішенні Бабушкінського районного суду м. Дніпропетровська у справі від 22 вересня 2016 року про визнання шлюбного договору частково недійсним суд надає певної визначеності категорії «невигідного матеріального становища» зазначаючи, що відповідно до шлюбного договору у подружжя виникають спільні права на власність, дружина одразу після підписання та нотаріального посвідчення цього договору видає чоловіку генеральну довіреність на вчинення будь-яких дій щодо управління та розпорядження майном, що належить на праві спі-

льної часткової власності або спільної сумісної власності, тому відповідне положення обмежує права дружини та порушує п. 4 ст. 93 СК України, а саме — ставить одного з подружжя у надзвичайно невигідне матеріальне становище.

Щодо справ про поділ майна, що є об'єктом спільної сумісної власності подружжя (зокрема, у справах № 705/1338/15-ц, № 2-409/11) положення шлюбного договору (якщо такий укладений) служать для визначення режиму майна, що впливає на поділ спільної сумісної власності та залежить від умов даного договору і що в той же час не може ставити одного з подружжя в надзвичайно невигідне матеріальне становище, хоча в цих справах суд не тлумачить ніяким чином відповідну дефініцію.

Таким чином, проаналізувавши практику судів України варто зазначити, що суди не дають тлумачення категорії «надзвичайно невигідне матеріальне становище».

Слід зауважити, що на законодавчому рівні вже були спроби внести зміни до Сімейного кодексу України та визначити критерії поняття «надзвичайно невигідне матеріальне становище», але вони так і не були втілені в життя. Так, відповідно до законопроекту про внесення змін до Сімейного кодексу України від 25 червня 2012 року (реєстр. № 10668) під надзвичайно невигідним матеріальним становищем пропонувалося визнати зокрема таке становище, якщо за умовами договору у разі поділу майна подружжя, все майно передаватиметься одному з них, натомість другий буде отримувати майно незначної вартості; відмова одного з подружжя від майбутньої зарплати на користь одного з них. На нашу думку, зазначене тлумачення оціночної категорії не повною мірою розкриває сутність усіх суспільних правовідносин, що виникають чи можуть виникнути між подружжям (нареченими), а тому закріплення саме такої норми в законодавстві України не є доцільним.

Отже, не можна стверджувати, що суди України по—різному застосовують положення ст. 94 СК України. Але в той же час невигідне матеріальне становище, як умова дійсності шлюбного договору, не існує саме по собі. Жодне судове рішення щодо шлюбних договорів не ґрунтується на цій оціночній категорії як підставі для визнання шлюбного договору недійсним, а лише на загальних засадах недійсності правочинів, передбачених у ЦК України. Тому спірною, на нашу думку, є не тільки доцільність надання даній оціночній категорії визначеності, а й взагалі доцільність існування в законодавстві такого поняття, як «надзвичайно невигідне матеріальне становище».

Література:

1. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – Ст. 356.

2. Цивільний процесуальний кодекс України: Закон України від 18 березня 2004 р. № 1618-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 40-41, 42. – Ст. 492.

3. Сімейний кодекс України: Закон України від 10 січня 2002 р. № 2947-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 21-22. – Ст.135.

4. Про нотаріат: Закон України від 2 вересня 1993 р. № 3425-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 39. – Ст. 383.

5. Проект Закону про внесення змін до Сімейного кодексу України (щодо шлюбних договорів) від 25 червня 2012 р. № 10668 // Офіційний сайт Верховної Ради України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=43848.

6. Постанова Судової палати у цивільних справах Верховного Суду України від 28 січня 2015 року у справі № 6-230цс14. – Єдиний державний реєстр судових рішень. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/42576431.

7. Рішення Жовтневого районного суду м. Дніпропетровська від 22 червня 2016 року у справі № 201/4255/16-ц. – Єдиний державний реєстр судових рішень. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/58547344.

8. Рішення Бабушкінського районного суду м. Дніпропетровська від 22 вересня 2016 року у справі № 201/6357/14-ц. – Єдиний державний реєстр судових рішень. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/62324309.

9. *Кравцова Таліна*. Щодо питань теорії та практики шлюбного контракту в Україні – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epap.ua/ukr/publications/view/yuridichna-gazeta-publku-stattyu-talni-kravtsovo--shchodo-pitani-teor-ta-praktiki-shlyubnogo-kontraktu-v-ukran.

10. *Лихолат Ірина*. Оцінювання і оцінки у змісті шлюбного договору / Ірина Лихолат // Науково-практичний журнал Української нотаріальної палати Нотаріат для Вас – №7-8 (129-130). – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://notarius.ua/publication.aspx?id=41

11. *Чернега В. М*. Науково-практичні проблеми тлумачення деяких оціночних понять у сімейному праві / В. М. Чернега // Людина – суспільство – держава. Права та обов'язки: історія питання та сучасний стан. – 2016. – С. 242–245.

Лагно А. Ю. (інститут інформаційних технологій в економіці, I курс)

ПРОБЛЕМА РІВНОПРАВ'Я В КОНТЕКСТІ ҐЕНДЕРНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ

Рівність між чоловіком і жінкою – одна з найважливіших проблем 21 століття. Думки різних людей часом діаметрально протилежні: від того, що повинна бути абсолютна рівність, до того що такої рівності принципово бути не може. Де ж знайти істину? Ми живемо в такому культурному середовищі, де проголошується, що чоловіки і жінки не схожі одне на одного і повинні виконувати різні соціальні ролі. Ми звикли до думки, що чоловіки та жінки – це дві протилежності, поведінка яких у різних соціумах традиційно закріплена. Подібного роду ідеї настільки вкорінені в наші свідомість, що вважаються істинними, що перешкоджає будь-яким змінам. У хлопчиків і дівчаток усвідомлення своєї статі починається з 6–8 місяців, коли малюки вчяться розрізняти чоловіків і жінок. У 6–7 років діти, спілкуючись одне з одним, спочатку через ігри та іграшки, пізніше у виборі занять, у розподілі домашніх обов'язків, починають набувати свого власного соціального досвіду. І виявляється, що у дівчаток і в хлопчиків він різний: дівчатка частіше починають гратися з ляльками, а хлопчики – з машинками, в загальних іграх дівчата частіше бувають медсестрами, вчительками, мамами, а хлопчики – командирами, капітанами, льотчиками. Чому це відбувається? Тому що від самого народження дівчаткам і хлопчикам пропонують пев-

ні (але різні) правила поведінки, форми вияву відчуттів. І оточення суворо стежить за тим, щоб вони беззаперечно виконувалися. Наприклад, коли від образи або болю плаче дівчинка, до неї ставляться із співчуттям і розумінням. Але коли рюмсає хлопчик, то йому говорять: «Будь чоловіком! Терпи! Чоловіки не плачуть!» У класі може викликати здивування хлопчик, який любить шити або готувати, або дівчинка, яка піднімає штангу або займається армреслінгом. А просунуті хлопці-комп'ютерники впевнені: «Дівчисьок-хакерів не буває!». Усе це говорить про те, що у суспільстві сформувалася різна оцінка занять дівчаток і хлопчиків, їх доброї й поганої поведінки. Ці соціальні настанови, культурні канони і є проявами ґендеру.

Жорстка ґендерна роль заставляє чоловіка жити в постійній гонитві за успіхом і грошима, позбавляючи його радощів сімейного життя, хоча діти, і хлопчики, і дівчатка, потребують батьківського виховання. Інший ґендерний психологічний зашморг, який накинуто на чоловіка, – це установка, що «справжній мужчина мусить бути серйозним, солідним і незворушним». Через цю штучну 2незворушність» перед чоловіками постає безліч проблем: вони соромляться обіймати своїх дітей; не знають як і не вміють їх підбадьорити; не знають, як правильно і своєчасно похвалити дитину за успішно виконане нею завдання тощо.

Традиційним, глибоко вкоріненим залишається ґендерний стереотип, за яким навіть працююча освічена, але заміжня жінка є передусім дружиною і матір'ю, що повинна допомагати чоловікові, нерідко зневажаючи власні прагнення до самореалізації та професійного успіху, відмовляючись від реальних кар'єрних можливостей.

Хоча сучасна демократія скасувала середньовічну суспільну ієрархічну систему та привілеї, пов'язані з суспільним становищем і статевою належністю, і проголосила принцип рівності усіх перед законом, стереотипи масової свідомості і досі розглядають жінку як слабку у порівнянні з чоловіком істоту, яка є другорядною у суспільному, політичному та економічному житті.

Наприклад, армія і флот досі вважаються «суто чоловічими» сферами діяльності, де немає місця жінкам. А що робити дівчинці, яка з дитинства мріє про військову кар'єру? Адже для цього їй потрібно поступити до вузу, де, як правило, вчяться одні хлопці. З іншого боку, шиття, вишивання, плетення прийнято вважати за «жіночу» роботу. Але що робити хлопчикові, який хоче стати відомим модельєром або просто навчитися шити гарний одяг? Адже для цього йому потрібно поступити до вузу, де, як правило, вчяться одні дівчата. Якщо хлопчики обирають майбутню професію серед «жіночих» або дівчатка серед «чоловічих», це дуже часто сприймається суспільством і їх родинами неоднозначно. Подібне рішення про майбутню професію часто зустрічає засудження, іронію, глузування. Може, комусь саме це перешкодить здійснити заповітну мрію.

Такі застарілі погляди заважають руху суспільства вперед, тому їх необхідно докорінно змінити. Подолання стереотипного ставлення до праці зробить можливим виконання певного виду праці як чоловіком, так і жінкою. Іншими словами, доглядати дітей, прибирати, виконувати секретарську роботу, шити мод-

ний одяг, здійснювати наукові відкриття, керувати великою корпорацією може будь-яка людина незалежно від її біологічної статі. Старе й дискримінаційне щодо жінок гасло, за яким чоловіки працюють, а жінки мусять залишатися вдома, сьогодні втрачає свою актуальність, так само як і вислів: «Світ жінки – дім, а дім чоловіка – світ». Не менш важливо вміти правильно побудувати стосунки в сім'ї на основі взаємної пошани і підтримки. Незалежно від того, хто більше заробляє або обіймає вищу посаду, у сім'ї чоловік і жінка мають залишатися самими собою, підтримувати одне одного у своїх прагненнях.

Гендерна рівність – складова поняття рівності та рівних можливостей. Демократичне суспільство повинно надавати і чоловікам, і жінкам рівні можливості брати участь в усіх сферах життя. Гендерна дискримінація у будь-якій соціальній сфері (як публічній, так і приватній) та у будь-якому інституті (від сім'ї до політики) є важливим питанням, яке в демократичному суспільстві має вирішуватися на державному рівні.

Я впевнена, Україна, як демократична держава, має побудувати суспільство ґендерної рівності – це такий стан суспільства, де жінки і чоловіки користуються однаковими політичними і економічними, соціальними і культурними правами і свободами, а також виконують однакові обов'язки та несуть однакову відповідальність.

Лазор М.В. (ФЕтаУ, II курс)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА РИЗИКИ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕЮ

У сучасній ринковій економіці інноваційний розвиток набуває все важливішого значення, як для економічного піднесення України, так і для успішної фінансово-господарської діяльності окремих підприємств. Усе це передбачає використання новітніх технологій і створення принципово нової продукції. Інновації та інноваційна діяльність є невід'ємною частиною процесу забезпечення успішного та тривалого функціонування підприємств, однією з основних складових ефективної стратегії і вагомим інструментом задоволення конкурентних переваг.

Теоретичні проблеми регулювання інноваційної діяльності та дослідження конкурентоспроможності у вітчизняній науці, останнім часом висвітлювалися в наукових публікаціях І. Бойка [1], В. Кравчука [2], О. Гудзя [3], А. Яхтера [4], Л. Гайдука [5] та інших.

Попри здобутки всіх названих науковців, сьогодні не достатньо вивчені риси, притаманні попереднім і сучасному етапам розвитку інноваційних процесів і обставин, які необхідно врахувати в практичній діяльності суб'єктів господарювання в період економічних трансформацій.

Метою проведеного дослідження було довести необхідність інноваційної діяльності для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Інноваційною складовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства є якісні перетворення як у виробництві, так і в реалізації продукції, що проявляються у випуску нової продукції, впровадження нової техніки, прогресивної технології, використанні нових організаційних форм, підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня працівників, використання нових методів управління тощо.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок інноваційного розвитку вимагає дотримання низки вимог, основними серед яких є [7]:

— інновації повинні мати системний характер;

— кожна конкретна інновація повинна мати визначені цілі й вирішувати певні завдання підвищення конкурентоспроможності підприємства;

— неперервний характер інноваційної діяльності підприємства.

Залежність між інноваціями та конкурентоспроможністю відзначав у своїх працях М. Портер [6]. В якості факторів конкурентоспроможності він виділяв науку, технології, інформацію, капітал, кваліфіковану робочу силу та інфраструктуру. Фактори, які формують інновації (наука, технологія), були визначені ним, як найвагоміші.

Отож, одним із ключових факторів формування конкурентоспроможності підприємства є інновації, але при здійсненні будь-якої інноваційної діяльності виникає інноваційний ризик. Під інноваційним ризиком розуміється міра можливих збитків, які можуть з'явитися у разі вкладення підприємством коштів у виробництво нових товарів, технологій, послуг, що не відразу сприймаються ринком або не знаходять свого споживача взагалі.

При управлінні ризиками важливе значення відіграє їх класифікація, оскільки дозволяє визначити, до якої групи належить кожен вид ризику, його особливості та яку варто обрати стратегію, щоб запобігти даного виду ризику в інноваційній діяльності.

Проведене дослідження показало, що здатність до інновацій є потужним фактором конкурентоспроможності та розвитку, якого вкрай не вистачає підприємствам. Розвиваючи свій інноваційний потенціал підприємства повинні враховувати ризики, що неодмінно супроводжують будь-який проект на всіх стадіях його розробки та впровадження. Необхідно усвідомлювати, що витрати, які спрямовуються на розробку нових продуктів і процесів, це інвестиції в майбутнє підприємства.

Отже, в сучасних умовах саме інноваційна діяльність є ключовим фактором, який забезпечує умови для ефективного та довгострокового розвитку підприємств.

Література:

1. *Бойко І. М.* Вплив інноваційної діяльності підприємства на рівень його конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / І. М. Бойко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2014. – Вип. 6(2). – С. 101–103. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_6(2)__27

2. *Кравчук В. В.* Вплив інноваційної діяльності на конкурентоспроможність підприємств [Електронний ресурс] / В. В. Кравчук, В. М. Гринчук // Наука та інновації. – 2013. – Т. 9, № 4. – С. 80–86. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/scinn_2013_9_4_11

3. *Гудзь О. Є.* Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства [Електронний ресурс] / О. Є. Гудзь // Вісник Харківського національного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2015. – Вип. 161. – С. 3–11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2015_161_3

4. *Яхтер А.* Підвищення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства за рахунок упровадження інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / А. Яхтер // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2015. – Вип. 39(1). – С. 132–137. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2015_39(1)__21

5. *Гайдук Л. А.* Інновації як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств України [Електронний ресурс] / Л. А. Гайдук // Наукові праці НДФІ. – 2014. – Вип. 1. – С. 22–28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi_2014_1_4

6. *Портер М.* Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 895 с.

7. *Гагелюк М.М.* Механізми забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі технологічних та товарних інновацій [електр. ресурс]. Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/16134/22-Haleluk.pdf?sequence=1

Лазор М.В. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)
Lazor Maria

PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ENTERPRISES
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Topicality. One of the promising ways of economic growth enterprises is their innovative development. Practice shows that innovative adjustment in the current development entities may not only to ensure high rates of economic development, but also to increase competitiveness of modern enterprises, their export potential and also help solve the economic, environmental and social problems. Therefore, modern economic conditions require intense innovation, effective oorganization of research and development, innovations, reducing innovation risks of strategic management in each innovation company.

Problem statement. Problems of innovation development is the theme, which is quite popular in Ukrainian scientific works. There are a lot of authors who provide researches to these problems such as Haustov V.K., Lyashenko O.M., Androsova O.F., Dydkivsky M.I.,Agarkov C.A and other. Despite the achievements of all above mentioned scholars today do not sufficiently studied the issue. The aim of the article is to examine economic conditions, problems and prospects development of innovative enterprises.

Research results. Implementation of innovation is one of the the main factors of competitiveness of products, provides efficient use of production resources, increases the adaptability to the environment of enterprises, expanding its opportunities to enter new markets, products, creating conditions long-term stability [1].

Today, innovation activity of enterprises is constrained . The creation and use of advanced technology and intellectual property involved only 2,283 enterprises, representing 19 % of all enterprises [2]. Interestingly, in Ukraine innovative companies active in the past five years does not exceed 7.1 %. In the Group of Seven countries, the number of enterprises implementing innovation is 70-80 % [3].Enterprises Ukraine are characterized by technological backwardness of most other countries on indicators of economic development: 69 place on the index of competitive growth (Growth Competitiveness Index), at 83 of the 99 countries in the index of technological development level (Technology Index), 52nd out of 134 — in forming factors innovative development and 65 — for equipment of modern technology.

Explore economic conditions, which are companies that carry innovate and find reasons for the decline innovative activity. Companies seeking to implement innovative activities require significant investment, especially investment software. But now the investment climate in Ukraine is estimated as highly risky. This results not only for lack of funds investment, but also an increased risk of any form of investment.

The main factors that slow innovation activity of enterprises are:

— insufficient number and variety of funding sources

— weakness logistical and scientific base

— complications of research and development

— low scientific and innovative potential state

— resistance to change, while innovation

— lack of international scientific cooperation

— focusing on well-established markets, the short payback

The outflow of scientific personnel abroad alsoholding back innovative development of domestic enterprises. Every year this trend through Ukraine loses more than 1 million. Dollars. USA. Therefore, one of the effective means of reducing the outflow of scientific personnel is to increase science funding, providing replenishment, change the government's attitude to science. This transition from a model of cheap labor to model high-pay work effectively is the first step to forming competitive economy. Raising the professional level in parallel with the growth of the wage increase innovative development enterprises [4].

Measures designed to solve these problems:

— creating a single functioning national innovation system that formed at different levels;

— formation of a national search engine, collection, storage, processing, storage; distribution and provision information in the field of innovation;

— providing use of existing scientific — technical achievements of his innovative projects;

— funding of basic research;

— development of new and existing technological parks, economic zones to bring investment in modernization of production [5].

There should also legislative changes in the field of innovation about the benefits and incentives; expanding sources of funding; close cooperation with foreign enterprises, exchange of experience; expansion of provision innovative enterprises with a reduction in medium-term loans interest rate. To increase the development and implementation innovation in the enterprise need to involve staff, it is necessary to create premium funds for development, giving workers more bonuses [6].

Conclusion. One of the key factors to ensure stable economic development of our country is the innovation enterprises. Therefore, it is important to timely identify problems and develop effective tools of innovation. Providing innovative activity enterprises of Ukraine should be done together national innovation system and the creation of high-tech industries commercial development of scientific research.

References:

1. *Квасницька Р. С.* Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах / Р. С. Квасницька, Н. С. Ардашкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, Т. 3. – С. 247–251.
2. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» у 2011 році / Державний комітет статистики України: [відп. за випуск І.В. Карачова]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с.
3. *Шнипко О.* Інноваційне становище України: проблеми та перспективи / О. Шнипко // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 2. – С. 22–24.
4. *Кириченко Э.* От «утечки мозгов» к «глобальному круговороту условий « / Э.Кириченко // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 10. – С. 3–11.
5. Kudryachenko A. I. European choice of Ukraine: achievements, challenges and prospects [Yevropeys'kyy vybir Ukrayiny: dosyahnennya, vyklyky ta perspektyvy]. Viche – Veche, 2014, No. 16, pp. 2–4.
6. *Буркинський Б.В.* Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б.В. Буркинський, Є.В. Лазарева. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2015. – 140 с.

Лапаєва Є.О., Мовчун О.О. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ З ПОГЛЯДІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТУ ТА СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ

У бюджеті України серед податкових надходжень значну частку становлять надходження від податку на доходи фізичних осіб. У 2016 році надходження від даного податку склали 21,3 % податкових надходжень зведеного бюджету, більше становили лише надходження від ПДВ [6]. Вивчення проблем і дослідження перспектив щодо ПДФО, має серйозну вагу та є актуальним, оскільки ПДФО є одним із провідних джерел наповнення бюджету України.

Проблемам оподаткування доходів фізичних осіб присвячені праці, М. Трофімової, Л. Жевчук, В. Андрущенко, В.Геєць, О. Данілової, В. Завгородній, В. Кравченко, Е. Лібанової, І. Лютого, І. Луніна, В. Федосова, С. Юрія та ін. У наукових публікаціях досліджується оподаткування доходів фізичних осіб у роз-

винених країнах. Економічно розвинені країни характеризуються як високим рівнем доходів населення, так і високими ставками податків, які справляються за прогресивною шкалою. Чи доцільним є такий підхід для нашої держави?

Звертаючись до історії, згадаємо, що прогресивна шкала ПДФО в Україні вже діяла. Декретом КМУ «Про прибутковий податок з громадян» від 26.12.1992 було встановлено прогресивну шкала оподаткування зі ставками 10 %, 20, 35 і 50 %, а з 1 грудня 1993 року до 1 жовтня 1994 року задля наповнення бюджету було введено максимальну ставку 90 % [2]. Але попри збільшення ставок майже вдвічі, доходи бюджету від прибуткового податку з громадян зменшились, що пояснюється правилом Лаффера. У 2003 році було прийнято закон про встановлення єдиної ставки податку15 % (у перехідний період з 2004 по 2006 – 13 %), яке сприяло збільшенню прозорості звітування про доходи порівняно з минулими роками. Динаміка ставок ПДФО та обсягів надходжень до бюджету від даного податку свідчить про те, що із впровадженням фіксованого податку доходи бюджету почали зростати суттєвими темпами (17–18 %), а надалі і на 30 %, незважаючи на деяке зменшення на 13 % одразу після запровадження змін. Темпи приросту доходів бюджету від ПДФО з часу, коли була введена прогресивна шкала оподаткування (12–13 %) не показували рівня вищого, ніж за фіксованої ставки. А ось у 2016 році, коли була введена єдина ставка 18 %, доходи зросли на 23,5 %. Тобто стає зрозумілим, що більшого ефекту було досягнуто за дії пропорційної шкали оподаткування, ніж за прогресивної. Проте, прослідкувати ключові тенденції в Україні не можна, оскільки ставки змінювалися майже кожні 3 роки, у той час як у розвинених країнах вони залишаються незмінними до десяти років [6].

Переходячи до питання щодо розміру ставки податку на доходи, зауважимо, що в нашій країні рівень цього податку не високий. Так, наприклад, у Нідерландах максимальна ставка податку становить 52 %, у Данії – 55,8 %, у Швеції – 57,1 %, у Німеччині – 45 %, у той час як мінімальна ставка – нульова для мінімальних доходів [6]. Але середні доходи в розвинених країнах оподатковуються за цілком прийнятними ставками. Так, у Німеччині для доходів до 4500 євро на місяць діє ставка 14 %, у Нідерландах для доходів до 1700 євро діє ставка 9 %, у Франції для доходів до 3000 євро діє нульова ставка [7]. Цікавим є той факт, що при визначенні ставки, за якою буде оподатковуватися дохід фізичної особи у деяких країнах береться до уваги її сімейний статус: одружена вона чи ні, скільки у неї дітей (Німеччина, Франція). Залежно від цього межі доходів для низьких ставок підвищуються. Такий підхід до оподаткування можна було б розглядати для введення і в Україні. Щодо приховування більших доходів захистом слугує те, що в європейських державах з «білими» високими доходами у людини є набагато більше можливостей, таких як отримати кредит, який відіграє суттєву роль у забезпеченні благополуччя індивідуума в Європі. Не можна не помітити, що наразі ставки податку на доходи фізичних осіб у ряді країн наразі мають тенденцію до зниження [6].

Тому висновок можна зробити такий: оскільки на кожному рівні розвитку економіки країни заходи мають бути відповідними, і зараз ми не можемо запро-

вадити те, що діє в європейських країнах з об'єктивних причин, у нинішній ситуації не варто підвищувати ставку податку на доходи фізичних осіб і вводити прогресивну шкалу, адже той результат, який ми маємо на 2016 рік є більш ніж задовольняючим. Проте, безумовно введення прогресивної шкали оподаткування у майбутньому варто розгляду, оскільки це має слугувати встановленню соціальної справедливості, та забезпечення благополуччя суспільства. І для забезпечення дієвості прогресивної шкали оподаткування необхідно забезпечити такі умови в економіці, щоб особам було невигідно приховувати свої доходи. А робити це можна і треба не лише на фіскальному рівні, потрібно працювати з економічним середовищем, що вже виходить за рамки даної теми, але безперечно є вартим дослідження.

Література:

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» № 1797.
2. Про перерахунки прибуткового податку з сукупного доходу громадян за 1994 рік Міністерства фінансів України.
3. *Кухарєва О. О.* Податкова система : навч. посіб. / О. О. Кухарєва, О. В. Лиса ; Дніпропетр. нац. ун-т ім. Олеся Гончара, Екон. ф-т, Каф. фінансів. – Д.: Біла К. О., 2012.
4. *Корнус В. Г.* Удосконалення прибуткового оподаткування громадян в Україні / В.Г. Корнус // Фінанси України. – 2013. – № 10. – С. 19–27.
5. Бюджетний моніторинг 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iii_2016_monitoring_ukr_0.pdf
6. Trading economics [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.tradingeconomics.com/personal-income-tax-rate
7. Звіти мережі компаній PwC.

Левченков О.О. (ф-т інформаційних систем і технологій, І курс)

РОБОТИЗАЦІЯ: ЛЮДИНА ПРОТИ РОБОТА

За всіх часів людство прагне до спрощення свого життя. Це можна назвати частиною еволюції, адже саме зменшення трудомісткості різноманітних процесів є основою розвитку тієї чи іншої сфери діяльності. У наш час постає питання роботизації суспільства. Термін «роботизація» слід розуміти, як процес впровадження механічних і програмних систем. Насамперед, роботи очікують нас у робочому секторі. Це зменшить ризики для людей, що мають небезпечну для життя професію, збільшить ефективність працівників у складних умовах роботи, а також зменшить витрати на виробництві.

Щось схоже відбувалось у XVIII—XIX ст. під назвою «промислова революція». У цей час багато людей втратили те, що надавало їм прибуток. Страждали не тільки ті, чиє місце зайняла машина, а й ті, хто не встигав обладнати своє виробництво. Сьогодні роботизація впевнено займає своє місце всюди, де тільки можна уявити. Багато компаній вже повністю або частково роботизовано. На-

приклад, міжнародний інтернет–магазин «Amazon» використовує роботів «Kiva», які прийшли на заміну їх співробітникам на складі. Вони мають вже більше 3000 роботів, які перевозять, доставляють і сортують замовлення. Роботи-комірники роблять за 15 хвилин то, на що у людей йде 60–75 хвилин. Завдяки цьому компанія знизила операційні витрати на 13 складах на 20 %. Коли роботи з'являться на всіх 110 складах компанії, економія складатиме 800 мільйонів доларів.

Але з іншого боку, скорочуються робочі місця і це безсумнівно негативний результат. Багато інших компаній разом із автоматизацією процесів створюють нові робочі місця. Наприклад, власник компанії «Aethon» Альдо Зіньі (Aldo Zini) заявив: «Ми дозволяємо замінити людей у тому, що вони не хочуть і не повинні виконувати» (компанія «Aethon» виробляє роботів для перевезення ліків, їжі та сміття в лікарнях). Він позиціонує роботів не в якості заміни людини, а як додатковий інструмент для працівників-людей.

Відносно легко замінити людину на робота, коли необхідно перевезти ліки або прибрати сміття. Але це не межа їх можливостей, адже роботи можуть стати у пригоді не тільки в таких буденних діях, а й у важливіших справах. У таку відповідальну та складну сферу, як медицина, також впроваджуються могутні механічні та інформаційні системи. Більшість аналізів зараз здійснюють машини. Десятки різних розумних і не дуже механізмів полегшують працю лікаря в анестезіології та реанімації. Роботи вже вміють оперувати під дистанційним управлінням людини. Це значно покращує сучасну медицину, як для лікаря, полегшуючи йому роботу, підвищуючи його точність і зменшуючи ризики «людського» фактора, так і для пацієнта, скорочуючи його терміни лікування і підвищуючи його шанси на повноцінне одужання.

А як щодо заміни людини у творчих професіях? На допомогу журналістам, художникам і навіть програмістам приходять спеціалізовані програми. Вчені в області інформатики мають значний успіх у створенні та дослідженні штучного інтелекту. Такі системи базуються на штучних нейронних мережах.

Штучні нейронні мережі (ШНМ) – це математична модель, а також її програмна та апаратна реалізація, побудовані за принципом функціонування біологічних нейронних мереж — мереж нервових клітин живого організму.

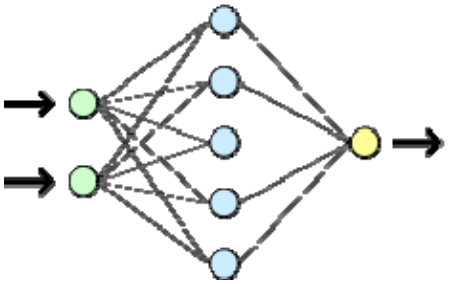


Рис. 1. ШНМ

Дослідження з нейронних мереж активно велися в 1960-і роки, потім ця сфера на деякий час пішла в тінь. Але в 2011–2012 роках було показано ряд відмінних результатів в області розпізнавання мовлення, комп'ютерного зору і штучного інтелекту. Це зумовило збільшення інтересу розробників до використання

систем нейронних мереж у їх ПЗ. У більшості сучасних інформаційних систем різної складності та призначення впроваджено штучний інтелект. Наприклад, перекладач «Google Translate» почав працювати за новою схемою з використанням нейронних мереж, деякі виробники смартфонів використовують штучний інтелект для прогнозування дій користувача і цим пришвидшують швидкість роботи приладу. Розвиток штучного інтелекту дійшов до тієї точки, коли така система може «малювати» картини та «вгадувати» що намальовано Вами. Окрім цього, «електронний помічник» може допомогти журналістам у розслідуваннях за рахунок аналізу великих масивів даних і визначення взаємозв'язків, які можуть бути не очевидні навіть досвідченому репортеру.

Отже, зазираючи наперед, можна сказати, що роботизація – це недалеке майбутнє людства. Але незважаючи на те, що технології можуть збільшити ефективність, вони все одно повинні працювати в зв'язці з людьми, а не заміняти їх. І причиною тому величезні труднощі в створенні штучного інтелекту: сучасні роботи дуже погано адаптуються до нештатних змін у робочому процесі. Перевага людини перед машинами полягає саме в гнучкості і універсальності.

Література:

1. Новые технологии меняют рынок труда. – [Електронний ресурс] // Хабрахабр. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: https://habrahabr.ru/company/mailru/blog/200586/.
2. Robots Remake the Workplace. – [Електронний ресурс] // Agenda. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://www.xconomy.com/san-francisco/agenda-robots-remake-the-workplace//
3. CNETNews — Meet the robots making Amazone venfaster. – [Електронний ресурс] // Youtube. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: https://www.youtube.com/watch?v=UtBa9yVZBJM&feature=youtu.be.
4. Штучна нейронна мережа. – [Електронний ресурс] // Вікіпедія. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/ %D0 %A8 %D1 %82 %D1 %83 %D1 %87 %D0 %BD %D0 %B0_ %D0 %BD %D0 %B5 %D0 %B9 %D1 %80 %D0 %BE %D0 %BD %D0 %BD %D0 %B0_ %D0 %BC %D0 %B5 %D1 %80 %D0 %B5 %D0 %B6 %D0 %B0.
5. Как искусственный интеллект повлияет на журналистику и работу ньюсрумов. – [Електронний ресурс] // Ain. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://ain.ua/2016/05/06/kak-iskusstvennyj-intellekt-povliyaet-na-zhurnalistiku-i-rabotu-nyusrumov.

Леляк М.В. (магістрант Юридичного інституту)

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ У ВИЗНАЧЕННІ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ, ПОРЯДОК ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

В Україні в умовах децентралізації влади виникають труднощі щодо управління земельними ресурсами. Тому постає необхідність посилення регулюючої ролі держави щодо використання земельних ресурсів взагалі, а особливо, до земель сільськогосподарського призначення.

Окремо варто звернути увагу на те, що компанії, які використовують землю, не практикують довгострокове інвестування та не мають стимулу зберігати

природну родючість землі. А з відміною мораторію, агрохолдинги будуть зацікавлені у вірному використанні власних ресурсів. Тоді інвестиції у високотехнологічну обробку земель не змусять довго чекати на себе. Не слід забувати і про питання вартості. Важливим напрямом у визначенні земель сільськогосподарського призначення та порядок її використання є їх вартість. Так, у Румунії, яка тільки нещодавно (на початку 2014 року) лібералізувала свій ринок і дуже схожа на Україну за родючістю земель, уже сьогодні середня вартість гектару складає понад 3500 євро. Якщо за наступні 5 років ми вийдемо хоча б на рівень 3500–5000 доларів США за га, ми створимо актив вартістю до 125 млрд дол. США. Це наштовхує на детальніший аналіз можливого економічного ефекту. Так, ринок можна регулювати різними видами податків, наприклад, податком на перепродаж землі (для усунення спекулянтів) або ж податком на невикористання землі за сільськогосподарським призначенням. Але при цьому не всі країни відкривають свій ринок землі. Наприклад, Угорщина тимчасово ввела суттєві обмеження на обіг землі з огляду на їх популістичну направленість державної політики.

Доречно зазначити, що в Німеччині, де широко практикується оренда сільськогосподарських земель, у тому числі із подальшим їх викупом, застосовується довгострокова оренда. У Німеччині держава є гарантом і захисником інтересів орендарів – безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції. На сьогодні, вона через спеціально уповноважені органи гарантує компенсації орендарям при непередбаченому припиненні договору оренди за потреби додаткових капіталовкладень на поліпшення якості землі тощо.

Ми пропонуємо запозичити позитивний досвід Німеччини для уникнення таких проблем, як зіпсування родючості та якості земель сільськогосподарського призначення, яке в подальшому вплине на їх ринкову вартість. Тому варто внести зміни до ст. 29 «Відшкодування збитків унаслідок зміни стану орендованої земельної ділянки» Закону України «Про оренду землі» та викласти в такій редакції: «У разі погіршення орендарем корисних властивостей орендованої земельної ділянки, держава повинна надати компенсації орендодавцям на потреби додаткових капіталовкладень на поліпшення якості такої земельної ділянки».

Використання оренди стає для багатьох країн переважаючим і тим самим скорочує ринок землі як об’єкта власності, збільшуючи об’єкт господарювання. Ураховуючи перевагу такої тенденції, можна вважати, що цей процес викликаний об’єктивними чинниками і повинен розглядатися як природний і прогресивний.

Так, з огляду на чинне законодавство Франції, можна сказати, що там переважають саме орендні відносини. Ще законом від 17 жовтня 1945 року було затверджено типовий Статут сільськогосподарської оренди, до якого законами постійно вносяться зміни та доповнення. За вказаним Статутом допускається оренда ферми або оренда земельної ділянки.

У першому випадку, оренда встановлюється на підставі твердих платежів, у другому – залежно від одержаного врожаю і пропорційно до внесеного у господарство вкладу. При цьому розміри орендної плати можуть регламентуватися в адміністративному порядку. Договір оренди на підставі Статуту дає чіткий пе-

релік обов'язкових умов сільськогосподарської оренди, що стосуються об'єктів оренди, особи орендатора, обов'язків сторін, орендної плати, строків оренди.

При цьому французьке законодавство дуже детально регламентує порядок і процедуру одержання оренди, її продовження і припинення. Правом на переважне одержання оренди мають особи, які володіють сільськогосподарською спеціальністю, мають стаж роботи у сільському господарстві.

Цікаво, що для країн Західної Європи характерним є не стільки внутрішнє державне регулювання земельних відносин, скільки регулювання на рівні Європейського Союзу. Багато вчених приділяють увагу дослідженню земель сільськогосподарського призначення та порядок їх використання у зарубіжних країнах.

У зарубіжних країнах до такого багатства, як земля, відносяться з великою обережністю, дбайливо оберігаючи її, намагаючись максимально використовувати в інтересах суспільства.

Щодо досвіду регулювання земельних відносин Великої Британії, то він має своє глибоке історичне коріння. Земля, як правило, надається в оренду фермерам, у договорах з якими чітко визначаються умови оренди та обробітку землі, потреба її збереження. Держава є гарантом і захисником інтересів орендарів – безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції. На сьогодні вона гарантує компенсації орендарям при непередбаченому припиненні договору оренди за потреби додаткових капіталовкладень на поліпшення якості землі тощо.

Крім того, у системі англосаксонського права оренда сільськогосподарської землі належить до одного з видів узуфруктних прав, тобто права на одержання вигоди. На цій підставі орендарю надається право самому встановлювати спосіб одержання вигоди від землі, що використовується. Основним є правило, за яким орендар не повинен завдавати збитків джерелам доходів. Останніми роками оренда землі сільськогосподарського призначення у Великій Британії характеризується появою законів щодо закріплення стабільності цих відносин.

Отже, аналіз сучасного зарубіжного законодавства дозволяє виявити основні шляхи за якими регулюють управління землями сільськогосподарського призначення, а саме, в більшості країн розвиваються орендні відносини, які контролюються належним чином органами державної влади. В нашій державі на даний час простежується недостатня розробленість правових основ процесу оренди землі. Тому потрібно запозичувати зарубіжний досвід країн, щоб орендодавці були більш захищені державою, виставлена реальна ціна за таку земельну ділянку, яка б відповідала стандартам, які існують в країнах ЄС.

Література:

1. Закон України «Про оренду землі» // Відомості Верховної Ради. – 1998. – № 46–47. – Ст. 280.

2. *Бамбіндра Д. І.* Земельне законодавство потребує вдосконалення / Д. Бамбідра, В. Слінчук // Землеустрій і кадастр. – 2005. – № 4. – С. 3–5.

3. *Літошенко О.С.* Проблема мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення // Правове регулювання економіки – 2014 – №14. – С. 284–293.

4. *Чиж Ю.В*. Зарубіжний досвід правового регулювання орендно-земельних відносин // Митна справа. – 2011. – №4(76). – С. 319–324.

5. *Чувпило В.В.* Управління земельними ресурсами: зарубіжний досвід // Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія «Управління». – 2014. – №3. – С. 235–242.
6. *Юрченко А. Д.* Використання досвіду Німеччини при формуванні ринку землі в Україні / А. Д. Юрченко // Ринок землі. – 2002. – № 3. – С. 52–58.

Лисенко Ю.В. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Податкові пільги є одним із найрозповсюдженіших інструментів сучасного податкового стимулювання. Вони завжди були і залишаються об'єктом зацікавленості всіх платників податку, проте пільгове оподаткування вважається досить суперечливим інструментом державного регулювання економіки, користуватися яким треба дуже обережно, оскільки разом із створенням стимулів платникам податків у певних видах діяльності виникає ряд негативних наслідків. По-перше, ускладнення податкового законодавства, адже надання податкових пільг не є стабільним явищем, постійно змінюється їх перелік; по-друге, подорожчання адміністрування податкових пільг у межах контролю за дотриманням норм податкового законодавства, тобто адміністративні ресурси перерозподіляють на користь тих видів діяльності, які не є продуктивними для забезпечення бюджетних надходжень; по-третє, порушення ринкової рівноваги через надання конкурентних переваг пільговим категоріям платників, а отже ускладнення планування та прогнозування показників податкових надходжень.

Відповідно до Порядку обліку сум податків і зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг [1], платник податків подає до контролюючих органів Звіт про суми податкових пільг, на основі яких контролюючі органи складають зведену інформацію про суми податкових пільг юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців і визначають втрати доходів бюджету внаслідок надання податкових пільг. Станом на 03.04.2017 р. в Україні діє 256 податкових пільг, 84 з яких призводять до втрат доходів бюджету [2].

Варто зазначити, що функціонування податкових пільг в Україні має ряд проблем, зокрема:

1) діюча система податкових пільг не орієнтована на стимулювання прискореного розвитку науки та інновацій (застосування пільг нерідко допомагає лише пережити кризові періоди функціонування підприємств-пільговиків);

2) відсутність цільової спрямованості пільг і системи оцінки державними органами, що ініціюють запровадження пільг, ефективності їх надання з метою контролю втрат і переваг кожної пільги;

3) надання податкових пільг завжди супроводжується значними економічними ризиками втручання в ринкові умови.

Незважаючи на існуючі проблеми, пільги можливі й потрібні, якщо вони стимулюють інвестиційну та інноваційну діяльність, сприяють виконанню загальнодержавних програм, впливають на соціальний стан громадян, на стан

охорони навколишнього середовища, захищають вітчизняного виробника за рахунок стримування імпорту окремих товарів. Для подальшого вдосконалення вітчизняної системи пільгового оподаткування ми пропонуємо такі шляхи вирішення існуючих проблем. По-перше, отримання податкових пільг має зобов'язувати пільговиків покращувати результати діяльності, модернізувати виробництво, застосовуючи нові технології, обладнання, оскільки в тому випадку, якщо податкова пільга має економічний характер, а не виступає в ролі соціальної допомоги, це призведе до збільшення податкових надходжень до бюджету. По-друге, важливою є розробка ефективної системи контролю за цільовим використанням пільг і запровадження публічної звітності щодо обсягів їх надання. Необхідно також регулярно переглядати перелік податкових пільг з позиції їх доцільності та економічної необґрунтованості. Реалізація зазначених рекомендацій допоможе максимізувати позитивний вплив від пільгового оподаткування, стимулювати економічний розвиток у державі та одночасно мінімізувати втрати доходів бюджету.

Література:

1. Про затвердження Порядку обліку сум податків та зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг: Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2010 р. №1233.
2. Довідник № 82/1 податкових пільг, що є втратами доходів бюджету станом на 01.04.2017 р., і Довідник № 82/2 інших податкових пільг станом на 01.04.2017 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної фіскальної служби України – Режим доступу до ресурсу: http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/dovidniki-/54005.html.

Лисенко Я. М. (ф-т економіки АПК, І к.)

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

В Україні на сучасному етапі відсутній концептуальний документ, який би визначав основні засади соціальної політики України та її стратегічні напрями, в тому числі і в сфері доходів. Це значною мірою обумовлює існуючі недоліки механізму державного регулювання доходів населення. Найбільшою мірою вони проявилися у тому, що в Україні поглибилося майнове розшарування населення. Посилюються депресивні прояви у структурі доходів населення за рахунок зростання частки пасивних доходів – соціальних виплат і доходів від власності. Для основної маси населення ситуацію у сфері доходів можна назвати критичною. В Україні мають місце такі негативні явища, як низький рівень доходів населення, негативна диспропорція в їх структурі, висока регіональна диференціація доходів населення та заробітної плати, низький рівень оплати праці у низці галузей та регіонів країни, а також заборгованість із її виплати. На жаль, офіційна статистика доходів населення в Україні не відтворює в повній мірі реальну картину.

Функціональний розподіл доходів пов'язаний із способом, яким грошові доходи суспільства діляться на заробітну плату, ренту, відсоток і прибуток. Сукупні доходи розподіляються відповідно до функції, яку виконує одержувач доходу. Функціональний розподіл формує первинні доходи населення. Як засвідчує практика розвинутих країн, у змішаній економіці основна частина загального доходу припадає на заробітну плату, а дохід дрібних власників є, по суті, комбінацією заробітної плати, прибутку, ренти і відсотка. Особистий розподіл доходів пов'язаний із способом, яким сукупний дохід суспільства розподіляється серед окремих домогосподарств, причому сукупний дохід нерівномірно розподіляється між групами сімей. Частина доходів населення надходить державі як індивідуальні податки, а залишок розподіляється на особисте споживання і заощадження.

Формування доходів домогосподарств є однією з найгостріших соціально-економічних проблем, оскільки їх розміри характеризують рівень добробуту, можливість задоволення матеріальних і духовних потреб і подальший розвиток індивіда. Дохід як економічна категорія належить до числа найскладніших і являє собою сукупність грошових і натуральних надходжень громадян у результаті розподілу та перерозподілу створених у суспільстві благ для підтримки фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану індивіда. Таке визначення, на відміну від існуючих, охоплює первинну та вторинну їх складову.

У зв'язку з цим, з метою оптимізації механізму регулювання формування, структури та рівня доходів населення України, рекомендується таке:

- забезпечити випереджальне зростання первинних доходів громадян у порівнянні із вторинними. За допомогою державного регулювання необхідно стимулювати зростання зайнятості і, відповідно, скорочувати соціальні виплати;
- згладжування дисбалансу у регіональному розвитку за рахунок більш динамічного розвитку слабких регіонів, що в свою чергу стане фундаментом для викорінення бідності, зростання заробітної плати та доходів населення;
- перенести тяжкість оподаткування з менш прибуткового населення на більш прибуткове, тобто орієнтуватися на прогресивну шкалу оподаткування доходів;
- погашення заборгованості з виплати заробітної плати в усіх регіонах та галузях народного господарства.

Ефективна державна політика доходів можлива тільки за умови: стимулювання виробничо-бізнесової активності населення, розвитку національного виробництва, збільшення ВВП, зростання продуктивності праці, підвищення ефективності економіки, збільшення доходів держави та їх раціонального використання. У свою чергу ефективна політика доходів буде сприяти покращенню вказаних параметрів. Пряма взаємозалежність рівня доходів і ефективності економіки означає, що держава має одночасно забезпечити умови економічного зростання і піднесення ефективності та паралельно здійснювати ефективнішу політику доходів.

Потребують удосконалення всі інструменти державного регулювання доходів: розробка державних соціальних стандартів і гарантій, у першу чергу в час-

тині прожиткового мінімуму шляхом формування методики розробки прожиткового мінімуму, визначення мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії наближеної до стандартів розвинених країн, передусім європейських; підвищення мінімальної заробітної плати, удосконалення оплати праці в бюджетній сфері та стимулювання підприємців до підвищення заробітної плати на основі зростання продуктивності; оподаткування доходів фізичних осіб на основі розробки виважених і науково обґрунтованих прогресивних ставок податку; перебудова системи соціальних трансфертів шляхом посилення їх адресності для підтримки малозабезпечених верств населення та зменшення диференціації населення за доходом; запровадження комплексу інструментів і методів державної політики щодо детінізації доходів.

Література:

1. *Ганнусик Ю.Б.* Закономірності розвитку інфляції в Україні в умовах циклічності / Ю.Б. Ганнусик // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2015. — Випуск № 5. — С. 818—825.
2. *Заяць В. С.* Формування доходів населення України: особливості та тенденції / В. С. Заяць // Демографія та соціальна економіка. — 2015. — № 2. — С. 116—128.
3. *Ігнатова О.М.* Статистична оцінка доходів населення в Україні [Електронний ресурс] / О.М. Ігнатова, Т.В. Стародубцева, М. В. Тарасенко // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". — 2013. — № 3. — Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.economy.nay ka.com.ua/?op=1&z=1859.

Lyskovets Y. (Finance and Economics Dept., master student)

THE ROLE OF THE NON-FINANCIAL VALUE DRIVERS

The principal problems associated with the concept of strategic corporate management is to identify the financial and non-financial value drivers. Non-financial performance is considered to be as much important, as financial results, in the value creation process. Also non-financial performance plays a pivotal role in the investment decisions, and for a greater percentage of investors than in previous years.

The non-financial value drivers involve company's reputation, customer satisfaction and loyalty, staff competence, employee satisfaction and turnover, and innovative potential [1, p. 95].An increasing attention has been paid to the value "extracted" from the intangible assets. For instance, the experts from the Chartered Institute of Management Accountants suggest paying attention to the following in the value-based management process:

- Aligning interests of owners and managers (solving the agency problem),
- Performance-related remuneration policy,
- Value-focused corporate culture,
- Organizational structure: determining the right roles and responsibilities,
- Staff motivation.

Value creation framework proposed by Perrini involves 6 groups of non-financial drivers for company's performance, which contain factors affecting revenue-related or cost-related outcomes: 1) organizational drivers, 2) customer drivers, 3) society drivers, 4) natural environment drivers, 5) innovation drivers, and 6) corporate governance drivers. Financial performance is influenced by non-financial inputs through increased employees' motivation and customer satisfaction, improved company's reputation and sustainability [2, p. 194-197].

The interest to non-financial performance drivers is tending to be increased, especially considering the process of implementation of the Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council regarding non-financial data reporting by large companies. New requirements will warrant greater effectiveness of disclosure of non-financial information as well as harmonise and streamline current reporting practices, while, retaining a degree of flexibility. Large public interest entities with more than 500 employees will be obliged to include a non-financial statement into their management report [3].

Morever, institutional investors have developed a greater appreciation for the value of non-financial factors in the past several years. Three years of survey data, interviews with investors, and recent events and global initiatives offer evidence that non-financial information, in particular environmental, social and governance factors play an increasingly influential role in investment decision-making [4].

To evaluate the perceived importance of non-financial value drivers, we can consider the case of Latvian banks where 16 experts from Latvian commercial banks were surveyed, using the authors' developed questionnaire. Experts were selected by the Association of Latvian commercial banks. The only selection criterion was stated – they should be middle-level managers or top executives. The respondents were offered to evaluate 29 value factors regarding their significance in the value creation process, using 5-point scale, where "1" indicates non-important factor, and "5" indicates very important factor.

From the viewpoint of the respondents the most important non-financial drivers in banking are staff-related ones, in particular, knowledge and competence of bank employees, effective remuneration and motivation system, and operating efficiency of employees. The relations in the service-profit chain are, as follows: satisfied, loyal and productive employees create value of services that, in turn, positively influences customer satisfaction and loyalty and as a result boosts profit and growth. The less important value factors on the experts' opinion (average evaluation < median = 4) are those, which are related to the quantitative characteristics (number of cards, number of branches, number of ATMs), social media usage and non-financial motivation of bank employees.

Table 1 summarizes the results of the correlation analysis in which several groups of value drivers such as market share, corporate governance, infrastructure, electronic banking and society were investigated. A statistically significant correlation was observed between bank value and all the analysed variables. All the correlation coefficients are significant at 99 % level. It means that bank value is strongly associated with nonfinancial performance [4].

Table 1

CORRELATION BETWEEN BANK VALUE AND NON-FINANCIAL PERFORMANCE INDICES

Performance index	Pearson correlation
CGS(Corporate governance score)	0,463
Legal Customers	0,960
Private Customers	0,923
Branches	0,528
ATM	0,883
Payment Cards	0,913
Internet Bank	0,942
Sustainability	0,837
Employer Reputation	0,566

On the whole it must be said that the results are aligned with the results of previous studies in the field, pointing to the fact that non-financial performance is as much important, as financial performance in the value creation process.

Bibliography

1. Śledzik, K. (2013). Financial and Non-Financial Value Drivers in Shareholder Value Creation Process. In: Young Scientists Revue. Zilina: University of Zilina Zlin, p. 89−97.
2. Titco J., Shina I. (2017). Non-financial Value Drivers: Case of Latvian Banks. In: Procedia Engineering 178. — p.192 – 199
3. European Parliament (2014), Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council (22.10.2014). Official Journal of the European Union, L330/1, 15.11.2014. – p. 215
4. Ernst and young (2017), Non-financial performance may in fluence in vestors. Available from: http://www.ey.com/gl/en/services/assurance/climate-change-and-sustainability-services/ey-nonfinancial-performance-may-influence-investors

Литвин А.П. (ф-т економіки та управління, магістрант)

ОСОБЛИВОСТІУПРАВЛІННЯ ОНЛАЙН-РЕПУТАЦІЄЮ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

З активним розвитком Інтернету і постійним збільшенням кількості засобів, що можна використовувати для просування компанії у мережі, стає зрозумілим, що орієнтири в управлінні репутацією компанії поступово зміщуються, і воно охоплює, у тому числі, онлайн середовище. Найпопулярнішим способом пошуку інформації про компанії та репутації є інтернет, що робить управління онлайн-репутацію однієї з найприбуткоішвих заходів по розкрутці компанії в соціальному середовищі [1].

Нами було досліджено різницю між поняттями «імідж» і «репутація». Основний висновок такий, що вона полягає у ступені й напрямі впливу на оцінні судження: імідж є штучним продуктом компанії, він цілеспрямовано нею створюється і «закладається» у свідомість контрагентів, а репутація формується незалежно на основі отриманого досвіду від безпосереднього контакту компанії

та цільових груп відповідно до власних критеріїв оцінки останніх. Контроль і управління онлайн-репутацією включає широкий перелік дій з пошуку та оптимізації інформації, розміщеної в мережі, а також контроль відгуків покупців, партнерів або інших категорій людей, які так чи так стикалися з компанією. Саме своєчасна реакція на негативні відгуки, а також виведення позитивної інформації в топ пошукових сайтів – ось ключові аспекти, на які варто звертати увагу, проводячи управління онлайн-репутацією [4].

Основні результати опитування споживачів, які користуються інтернет магазинами, на предмет їх довіри до компаній такі:

- компанією керують іноземні менеджері – 55 % довіри;
- українська компанія – 16 % довіри;
- входить у велику міжнародну компанію – 69 % довіри.

Також було проведено дослідження «На що звертають увагу споживачі при складанні думки про компанію». Найбільший відсоток отримали: досвід використання послуг даної компанії(76 %), наявність якісного сайту (64 %) та вичерпна інформація про послуги або товар (63 %). Найменший відсоток отримали – термін існування сайту компанії (23 %) та наявність сторінки в соціальних мережах (16 %) [5]. Це свідчить про те, що споживачі не будуть обирати товар неперевіреної компанії, вони спираються на відгуки та відчуття від наданої послуги. Також дуже важлива наявність власного сайту та широка інформація про товар або послугу.

Таким чином у практиці управління репутацією з'являється поняття *ORM* (*on-lin ereputation management*). ORM – це система заходів, що передбачає використання різноманітних методик і сервісів для створення та підтримання стійкого позитивного враження в цільової аудиторії від компанії та її діяльності за допомогою мережі Інтернет і, як результат, підвищення лояльності контактних груп до підприємства. ORM має у своєму складі певні структурні елементи. Елементи ORM системи подано на рис. 1 [2].

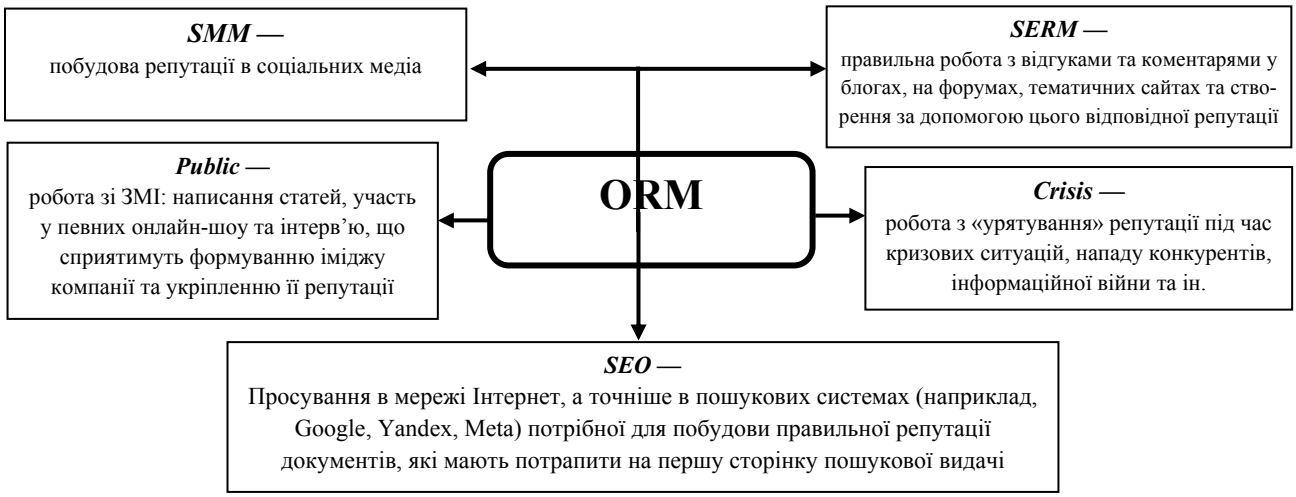


Рис. 1. Основні елементи ORM (розроблено автором на основні [2])

Нами було проведено дослідження серед лідерів інтернет магазинах у США (Amazon) та Україні (Rozetka) з метою виявлення сильних і слабких сторін у

специфіки роботи інтернет-магазинів. Основні результати наведено у табл. 1. Таблиця розроблена автором на основі [6, 7].

Таблиця 1

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІНТЕРНЕТ МАГАЗИНІВ AMAZON І ROZETKA

Інтернет магазин Amazon.com (США)	Інтернет магазин Rozetka. com.ua (Україна)
Лідер на ринку по всьому світу товарів масового попиту	Лідер на ринку України
Починала свою діяльність з продажу книжок	Починала свою діяльність з продажу мобільних телефоні та електронних пристроїв
Охоплює 34 категорії товарів, у тому числі електронні книги, побутову електроніку, дитячі іграшки, продукти харчування, господарські товари, спортивні товари і багато чого іншого	Зараз охоплює 26 категорії товарів, у тому числі електронні пристрої, побутову техніку, продукти харчування, алкогольні напої тощо
Станом на 2017 рік Amazon має окремі сайти для роздрібної торгівлі у США, Великій Британії, Ірландії, Франції, Канаді, Німеччині, Італії, України, Іспанії, Нідерландах, Австралії, Бразилії, Японії, Китаї, Індії та Мексиці	Охоплює всю територію України, доставка до всіх куточків країни
Великий вибір товарів. Подані товари на сайті магазина, супроводжуються детальним описом і характеристиками	Великий вибір товарів. Подані товари на сайті магазина, супроводжуються детальним описом і характеристиками
Ціни на Amazon завжди нижче ринкових цін	Ціни на Rozetka не завжди є нижчими за ринкових цін
Сайт магазину відрізняється зручною навігацією і має зручний пошук потрібних товарів	Зручність навігації сайту та пошукової системи по категоріям
Постійні знижки і розпродажі	Знижки, акції та подарункові сертифікати
Позитивні відгуки від споживачів	Наявність як позитивних, так і негативних відгуків
Довіра споживачів	Довіра споживачів

Виходячи з проведеного дослідження, можна сказати, що в США дуже поширений бізнес, такий як Інтернет-магазини, і довіра клієнтів дуже впливає на становище на ринку та конкурентоздатність підприємства. Компанія Amazon дуже ретельно за цим слідкує і завдяки цьому є найкращім в електронній комерції. Щодо інтернет магазину Rozetka – також є лідером на вітчизняному ринку, але довіра споживай потребує ще вдосконалення, також покращення роботи співробітників (ввічливість, вчасність доставки тощо).

Тільки за рахунок онлайн-репутації багато сучасних компанії, за даними преси та самих компаній, вийшли на нові ринки збуту, привернули увагу клієнтів, а також створили ґрунт для залучення колосальних інвестицій з-за кордону.

Література:

1. *Анохина К.О.* Характеристика взаємозв'язку репутації, іміджу, бренда та гудвілу як складових нематеріальних активів підприємства[Електронний ресурс] / К.О. Анохина// Репутація, імідж бренд / К., 2014. – Режим доступу: http://fei.idgu.edu.ua/conference/dokl/d21.pdf.

2. *Родіонов О.В.* Вплив онлайн репутації підприємства на його розвиток [Електронний ресурс] / О.В. Родіонов, Ю.С. Погорелов // Офіційний сайт Бібліотеки ім. Вернадського. – Україна, Київ, 2015 — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/17RodPog.htm.

3. Исследование. Стратегия позиционирования компаний в интернете. Онлайн-репутация. - [Електорнний ресурс] Режим доступу: http://mmr.ua/show/onlajn-reputacija-gotovy-li-my-k-buduschemu-ssocialnyhs-media/19452#1483339929.1475828986

4. *Ашарапова Е.* Управление информационным полем в Интернете / Е.Ашарапова // Новый маркетинг. – 2009. – № 8.
5. Gaudette Yvonne. 6 Ways to Blend Online Reputation Management and Marketing [Електронний ресурс] / Yvonne Gaudette. – Режим доступу: http://www.smallbiztechnology.com/archive/2010/12/6-ways-to-blend-onlinereputat.html/.
6. Amazon.com [Електронний ресурс] / https://uk.wikipedia.org/wiki/Amazon.com.
7. Rozetka. com. ua [Електронний ресурс] /http://rozetka.com.ua/ua/about/.

Логінова А.С. (ф-т фінансово-економічний, магістрант)

МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В СТРАХОВІЙ ГАЛУЗІ: ПЕРЕМОГА ЧИ ПОРАЗКА?

Услід за розвитком інформаційних технологій потреби споживачів помітно змінюються та невпинно зростають. Різні новації у сфері ІТ активно використовують страхові компанії. Зростання конкуренції на страховому ринку змушує їх переглядати свої маркетингові стратегії. Саме з розвитком цифрових пристроїв і системного програмування, поставлені перед компаніями цілі та задачі вирішуються набагато простіше та швидше.

Необхідність, що спонукає страховиків вдаватися до подібних новацій, пов'язана з тим, що суспільство знаходиться на порозі перехідного періоду, який почався з появою Інтернету. І можливо у майбутньому відбудеться повний перехід на цифровий формат ведення бізнесу. На сьогоднішній день у страхових компаніях існує паперовий оборот ведення справи, паперові архіви, особисті зустрічі з клієнтами. З часом усе це повністю автоматизується. Проте вже сьогодні клієнти хочуть отримувати послуги від страховиків швидко, зручно та якісно, як і в компаніях, які встигли запровадити on-line-бізнес.

В Україні активно запроваджує on-line страхування ПАТ «Страхова компанія «АХА Страхування», яка входить до французької Групи АХА. Ця група за даними «The Boston Consulting Group» входить у ТОП-50 найбільш інноваційних компаній світу та займає 30-те місце, найвищу позицію в рейтингу серед представників страхової галузі [1]. Крім того, вона конкурує на рівних не лише зі страховиками-конкурентами, такими як, «Allianz», а й з компаніями, які не мають жодного стосунку до страхової справи, такими як: «Nike», «SpaceX», і технологічними компаніями «Apple» і «Google», які є лідерами даного рейтингу.

Серед маркетингових інновацій компанії «АХА Страхування» щодо використання інформаційних технологій виділимо:

1) програма Are You OK? – забезпечує звичайний моніторинг повсякденної діяльності літніх людей. Завдяки датчикам, які вбудовані в їхні смартфони, сім'я може переконатися, що з ними все гаразд. Вперше ця програма була запущена страховиком у 2016 р. у Японії. Її нова версія зараз перебуває у стадії розробки і буде спрямована на відображення і моніторингу даних про стан здоров'я людей;

2) «АХА Drones» – безпілотний літальний апарат, здатний пролітати над недоступними місцями (територіями) та здійснювати відеозйомку або фото-доказ

пошкоджених (знищених) об'єктів. Дані відео- чи фотозйомки автоматично відправляються у підрозділ врегулювання збитків. Тим самим, компанія інформує клієнта про втрати, які він зазнав;

3) програма «AXA Voice» (вперше запущена у 2015 р. в Італії) дозволяє глухонімим страхувальникам перебувати у безпосередньому контакті зі страховою компанією;

4) програма «SmartHome» – це мобільний додаток «MonAXA», який пов'язаний з будинком. Ним можна дистанційно управляти такими пристроями, як: розетки (їх можна вмикати та вимикати), лампочки, пожежна сигналізація (попередить про її включення у разі пожежі), камера-спостереження (попередить власника квартири про грабіжника або дасть сигнал, що хтось намагатиметься зламати пристрій). Удосконалена версія цієї програми, яку компанія планує запустити, полягає в тому, що за допомогою цього додатка буде можливість керувати всіма пристроями, які знаходяться в будинку. Датчики у квартирі можна буде встановити всюди. У разі настання страхового випадку, програма точно визначить, джерело випадку, вартість пошкоджених об'єктів страхування та іншу необхідну інформацію, а докази автоматично надасть страховикові. Це значно спростить порядок огляду місця страхового випадку, аналіз фактів події, більш точним буде розрахунок страхового відшкодування, так як інформація буде надходити не від страхувальника, а від мобільного пристрою;

5) програма «CyberProtector» (вперше використана у Сінгапурі) – передбачає on-line-страхування, з метою захисту громадян від кібератак.

Ці та інші новації можуть дозволити собі лише великі страхові компанії, адже це досить суттєві витрати для компанії, й вони мають бути готовими до будь-яких змін.

Література:

1. Bcg Survey Names 2016's 50 Most Innovative Companies [Електронний ресурс] – Режим доступу:https://www.bcg.com/d/press/12january2017-most-innovative-companies-2016-142287

2. Офіційний сайт страхової компанії «AXA Страхування». [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.axa.com/

Ломська К.В. (ф-т економіки та управління, II курс)
Lomska Kateryna

PUBLIC ENGINEERING AS AN INNOVATIVE METHOD OF PERSONNEL MANAGEMENT OF PUBLIC SECTOR IN UKRAINE
ПАБЛІК-ІНЖИНІРИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Introduction

Personnel management is a process of influence on employees to achieve the objectives of the organization, which are carried out through the usage of special technologies of personnel management. The main objective of modern personnel

management system of public sector is efficient and effective using of personnel, attracting, developing and improving human capacity for civil servants.

Modern personnel management system of public sector in Ukraine is significantly outdated and needs reforms. The literature discusses innovative methods and mechanisms for improving personnel management system of public sector, such as the introduction of HR consulting, outsourcing, staff audit, administrative reengineering or public engineering and so on.

The issue of public engineering has been researched by the following scientists: O. Rozmetova, S. Sydoruk, O. Dovhal, O. Parkhomenko-Kutsevil, and A. Mordovets.

Currently we observe the necessity to improve public sector personnel management in Ukraine in three areas:

– improvement of personnel policy for public sector;

– improvement of the central government body that manages public sector personnel;

– improvement of personnel services that manage public sector personnel.

The **aim of the thesis** is to justify the necessity of implementation of public engineering in the practice of human resource management in Ukraine, as well as determine its basic principles.

Public engineering has become an innovative form of reforming and improving human resource management. It is associated with reengineering, which is more commonly used in the private sector and not used in the public. From reengineering, which uses radical methods of restructuring of business processes, management thought is crossed to the concept of "business engineering", which uses designing and managing of business processes.

From our point of view, it would be appropriate to introduce the concept of "public engineering" in the practice of Ukrainian public administration, which refers to the construction and creation of state institutions and organizations based on designing and managing of public processes.

The aim of public engineering is to improve efficiency of these authorities, as well as a significant improvement in performance, not a restructuring of public authorities. It enables us to create the following principles of public engineering based on reengineering practices in the private sector:

1. To get rid of stereotypes and consider the system of public administration from designer's and architect's views. Optimization and improvement of administrative processes make it possible to open and use new opportunities, reserves and resources of development and better management.

2. To switch from managing of administrative functions to managing of administrative processes and objectives. In order to implement it, innovative approaches, modern techniques and management technologies must be applied.

3. To maintain a current "design" of administrative processes and continuously improve and adapt them to changing conditions.

4. To conduct regular monitoring and analysis of administrative processes and to search their optimal model. The model of administrative process (real or desired)

makes it possible to analyze how effectively it contributes to achieving certain goals and results, due to its clarity of description.

5. To focus on the concept of process clearly and consistently, which can be divided into components and functional characteristics.

Conclusions

It should be noted, that public engineering is closely linked to changes in the external and internal environment of the organization (the systemic crisis, poor adaptability to changes, the global crisis, transformation of management systems).

Consequently, public engineering will help conduct a radical restructuring of the government system that administers public sector personnel. Public engineering is the first stage in reforming and improving of personnel management system of public sector. The second stage is a conceptual change in the content of the system of personnel management of public sector. And the third stage is a practical application of personnel audit in it. It should be added, that it is necessary to analyze foreign experience in this area and develop mechanisms of its implementation in Ukraine.

References:

1. *Довгаль О. В*. Інноваційне управління персоналом / О. В. Довгаль // Ефективна економіка. – 2015.
2. *Мордовець А. В.* Інноваційні методи покращення кадрового потенціалу державних органів влади / А. В. Мордовець, О. А. Єрмоленко // Економіка підприємством та управління виробництвом. – 2016.
3. *Пархоменко-Куцевіл О. І.* Теоретико-методологічні засади впровадження інноваційних методів управління персоналом державної служби України / О. І. Пархоменко-Куцевіл. – 2014.
4. *Розметова О. Г.* Інноваційні методи управління персоналом як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств / О. Г. Розметова. – 2015.
5. *Сидорук С. М.* Впровадження інноваційних методів управління персоналом державної служби України на основі паблік-інжинірінга / С. М. Сидорук, С. В. Глівенко. – 2015.
6. Engineering the public [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://firstmonday.org/article/view/4901/4097.
7. S. Russell. Perspectives in Civil Engineering / S. Russell. – 2015.

Лукасевич М.М. (фінансово-економічний ф-т, ІІІ курс)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сфера охорони здоров’я через нестабільну політичну та економічну ситуацію страждає найбільше. Державний бюджет, елементарно, не може покрити навіть 30 % потреб галузі і виділяє кошти по залишковому принципу. На сьогоднішній день існує чимало проблем розвитку медичного страхування в Україні, яке знаходиться лише на початковій стадії формування.

Українське населення з деякою недовірою ставиться до страхування життя та здоров’я через некомпетентність у цьому питанні та недостатню проінфор-

мованість. Пересічний українець не має уявлення про те, куди йому звертатись, як це працює тощо. Перш за все, це пояснюється недосконалою законодавчою базою та недостатньо розвинутою інфраструктурою в галузі медичного страхування.

В Україні діє система бюджетного фінансування, але на практиці вона є неефективною. Потрібно шукати альтернативні йому джерела і повністю змінювати систему. З огляду на сучасний стан системи охорони здоров'я в Україні, впровадження обов'язкового медичного страхування (далі – ОМС) є неминучим. Перехід до нього є єдиним засобом поліпшення ситуації у сфері охорони здоров'я, що підтверджено світовим досвідом. Це сприятиме підвищенню якості, доступності та своєчасності надання медичної допомоги населенню [3].

Основними фінансовими проблемами галузі є:

1) гостра нестача грошових коштів у зв'язку з відсутністю відчутного економічного зростання в країні. Зберігається залишковий принцип фінансування галузі охорони здоров'я;

2) дефіцит фінансового покриття територіальних програм ОМС;

3) низька ставка ЄСВ у частині коштів на обов'язкове медичне страхування працюючого населення, оскільки величина цих відрахувань не пов'язана з вартістю «страхового року» працюючого населення [2];

4) багатоканальність фінансування медичних організацій;

5) недостатнє фінансування системи ОМС непрацюючого населення;

6) багатоваріантність і відсутність уніфікації способів оплати медичної допомоги на сьогодні, наданої як в стаціонарних, так і в амбулаторно-поліклінічних закладах системи охорони здоров'я [1];

7) система оплати працівників медичної сфери залишається на найнижчому рівні (в державних структурах в першу чергу);

8) спадна динаміка в структурі витрат за основними видами медичної допомоги.

Попри велику кількість проблем усе ж існують перспективи розвитку, що пов'язані, по-перше, зі збільшення фінансування галузі охорони здоров'я, зменшенням диференціації витрат і розподілу коштів за регіонами, по-друге, з ухваленням Закону про державні гарантії надання громадянам безкоштовної медичної допомоги. При цьому, відповідальність за фінансове забезпечення фінансових зобов'язань держави в сфері охорони здоров'я покладається на систему ОМС, у якій буде концентруватись велика частина фінансових ресурсів. По-третє, великі надії покладаються на здійснення державного контролю за наданням платних медичних послуг.

У державних медичних установах відсутня можливість вільного вибору лікаря, витрати на медичне обслуговування безконтрольно зростають, і це призводить до того, що широкі верстви населення в кінцевому підсумку не отримують якісної медичної допомоги. Саме тому, головним завданням цієї реформи є те, щоб громадяни були зацікавлені в отриманні гарантованої державою медичної допомоги достойної якості. Переваги для України від введення ОМС полягають у створенні медичного обслуговування європейського рівня, збільшенні

фінансування охорони здоров'я, зниженні витрат населення на медичну допомогу, заміна старого обладнання на найсучасніше, збільшенні заробітної плати медичних працівників [4].

Література:

1. Проблеми та перспективи впровадження медичного страхування в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2905
2. Проект бюджету-2016 на медицину є антирекордом за всю історію Незалежної України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unn.com.ua/uk/news/1531102-proekt-byudzhetu-2016-na-meditsinu-ye-antirekordom-za-vsyu-istoriyu-nezalezhnoyi-ukrayini-nardep
3. *Гомон Д.О.* Обов'язкове медичне страхування як альтернатива бюджетному фінансуванню сфери охорони здоров'я / Д.О. Гомон // Південно український правничий часопис. – 2014. – № 1. – С. 102–104.
4. *Федорович І.М.* Проблеми та перспективи розвитку медичного страхування в Україні / І.М. Федорович // Економіка та сучасний менеджмент : теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 10–11 лютого 2017 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». – О. : ЦЕДР, 2017. – С. 101–105.

Любунь Т.С. (фінансового-економічний ф-т, IV курс)

РОЛЬ ПОДАТКОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У РЕГУЛЮВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На сучасному етапі розвитку забезпечення ефективності економіки держави та стимулювання її розвитку здійснюється в першу чергу за рахунок виваженої інноваційної політики, створенням сприятливого інвестиційного клімату. Оскільки інноваційний розвиток держави неможливий без значних фінансових ресурсів, то саме податкове забезпечення, через яке реалізується стимулююча функція податків є одним із основних джерел для його стимулювання.

Згідно ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок постійно і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Водночас здійснення інноваційної діяльності є досить ризиковим і підприємства постійно потребують додаткового фінансування. Залучення інвесторів, які будуть готові інвестувати кошти можливе лише через забезпечення сприятливих умов діяльності, що гарантуватиме меншу ризиковість інвестицій. У 2016 році 29 з 35 країн – членів ОЕСР і ряду інших країн, використовували пільговий податковий режим для бізнесу, що здійснюють витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (далі – НДДКР). Рівень податкової підтримки інновацій у 2016 р. був найвищий у Франції, Португалії та Іспанії. Податкові пільги отримані на НДДКР у країн – членів ОЕСР у середньому становили еквівалент 5,2 % державного фінансування бізнесу у 2015 р. Залежність від податкових пільг на НДДКР у цілому збільшується в порівнянні з різними формами прямої підтримки [1].

На жаль, в Україні інноваційна інфраструктура ще недостатньо розвинена, не охоплює всі ланки інноваційного процесу і не має системного підходу до забезпечення відповідними послугами у сфері інноваційної діяльності. За індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017, Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій (у попередньому рейтингу займала 79-у позицію). За одним із дванадцяти контрольних показників, що формують даний індекс є показник «інновації» і за цією позицією Україна посіла 52 місце. Погіршення позиції відбулося за такими складовими, як «якість науково-дослідних інститутів» і «витрати компаній на дослідження та розробки» [2].

З таблиці 1 можна зробити висновок, що динаміка витрат компаній на інноваційну діяльність протягом п'яти років є нестабільною. По-перше у 2011–2014 рр. спостерігався спад, і лише у 2015 році вони значно збільшилися, По-друге, у структурі фінансування інноваційної діяльності в Україні частка державного бюджетного фінансування є незначною (1–4 % від загального обсягу). Це відображає, з одного боку, недостатній обсяг державних фінансових ресурсів, з іншого – надання переваги іншим методам регуляторного впливу.

Таблиця 1

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Рік	Загальна сума витрат, млн грн	У тому числі за рахунок коштів, %			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2011	14333,9	52,9	1,0	0,4	45,6
2012	11480,6	63,9	2,0	8,7	25,5
2013	9562,6	72,9	0,3	13,1	13,7
2014	7695,9	85,0	4,5	1,8	8,7
2015	13813,7	97,2	0,4	0,4	2,0
2016	14270,6	91,3	0,7	1,5	6,5

Джерело: Розраховано автором на основі [3].

У світовій практиці податкового стимулювання інноваційної діяльності є два напрями: надання окремих податкових пільг, пов'язаних з реалізацією інноваційних проектів або діяльністю інноваційних організацій, та створення спеціальних податкових режимів підтримки інноваційної діяльності в рамках технопарків [1].

Згідно зі ст. 30 Податкового кодексу України шляхами надання податкових пільг є: податкове вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору; встановлення зниженої ставки податку та збору; звільнення від сплати податку та збору; зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору. Негативною стороною реформування ПКУ у 2015 р. стала відміна більшості пільг стосовно податку на прибуток підприємств.21 січня 2016 року було внесено Проект Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо сприяння розвитку інноваційної діяльності). З 2015 року в Україні діють такі податкові пільги: тимчасове, з 1 січня 2013 р. до 1 січня 2023 р. звільнення від оподаткування ПДВ операцій з постачання

програмної продукції; звільнення від оподаткування ПДВ операції із ввезення на митну територію України устаткування, яке працює на відновлюваних джерелах енергії, енергозберігаючих для виробництва альтернативних видах палива [4]. Однак, слід відзначити декларативний характер стимулюючих заходів, що не приносять очікуваного результату.

Зменшення податкових зобов'язань щодо податку на додану вартість, мита, певних звільнень від податку на доходи фізичних осіб мають поширюватися на компанії, які проводять науково-технічні дослідження і запроваджують їх результати, здійснюють впровадження інноваційних технологій і виробництво інноваційних продуктів.

Література:

1. Measuring Tax Support for R&D and Innovation. OECD. – [Електронний ресурс] — http://www.oecd.org/sti/rd-tax-stats.htm.
2. Офіційний сайт World Economic Forum The Global Competitiveness Report 2016–2017. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nmi.is/media/338436/the_global_competitiveness_report_2016-2017.pdf
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]— Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI: Податковий кодекс України : прийнятий Верховною Радою України від 02.12.2010 р. № 2755-VI із змін. станом на 1. 01.2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua

Люшненко М. О. (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

ФУНКЦІЇ ТА РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ ТА ЄС

Сьогодні, час промислових рекордів, ціна яким чистота навколишнього середовища, адже зі збільшенням масштабів промисловості зростають обсяги забруднення, а з ними і техногенних катастроф. Тому заради збереження навколишнього середовища, виникає необхідність в екологічному податку. Екологічний податок (ЕП) – загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів і з фактичного обсягу радіоактивних відходів [1]. Дослідженням проблем екологічного податку в Україні присвячена праця вітчизняних учених: М. І. Бублик, О. О. Веклич, Б. М. Данилишина, С. М. Козьменка, О. П. Маслюківської, М. А. Хвесика, Я. В. Якуші та інших.

Функція та роль екологічного податку полягає, у першу чергу, в акумулюванні коштів до бюджету з суб'єктів, які забруднюють навколишнє середовище, тобто екологічний податок працює за принципом «забруднювач платить». Екологічний податок по своїй сутті має виконувати стимулюючу функцію, щодо впровадження платниками більш екологічних систем і методів виробництва.

Реалізовувати та стимулювати платників до впровадження екологічних інновацій у виробничих процесах можна за рахунок частини коштів, що надійшли до бюджету від екологічного податку.

Таблиця 1

НАДХОДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ ДО ЗБУ ЗА 2011–2016 РР У МЛРД ГРН, ТА ЙОГО ЧАСТКА В ДЕЯКИХ МАКРОФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКАХ, %

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доходи ЗБУ	398,6	445,5	442,8	456,1	652,0	782,5
Податкові надходження	334,7	360,6	354	367,5	507,6	650,9
Екологічний податок (ЕП)	**2,3**	**2,8**	**3,9**	**4,8**	**2,7**	**5,0**
ВВП	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5	2383,2
ЕП в ПН, %	*0,69*	*0,78*	*1,10*	*1,31*	*0,53*	*0,77*
ЕП в Доходи ЗБУ, %	*0,58*	*0,63*	*0,88*	*1,05*	*0,41*	*0,64*
ЕП в ВВП, %	*0,17*	*0,20*	*0,27*	*0,31*	*0,14*	*0,21*

Джерело: розраховано на основі [2].

З проведеного аналізу помітно, що екологічний податок не є бюджетоутворюючим і його фіскальне значення за аналізований період коливалося в межах від 0,41 % до 1,05 %. Частка даного податку у ВВП за 2011–2016 рр. коливалася від 0,14 % у 2015 році до 0,31 % у 2014 році. До країн ЄС з найбільшою часткою екологічного податку у ВВП належать Данія (5,7 %), Нідерланди (3,9 %), Болгарія і Мальта (по 3,5 %), а найнижча частка – в Іспанії (1,6 %), Литві (1,7 %), Румунії (1,8 %) і Латвії (1,9 %).

Досвід Німеччини, де екоподаткова реформа зумовила збільшення дохідної частини бюджету цієї країни на понад 20 млрд євро «зелених податків». 90 % цих коштів було використано для зниження податків на працю та доходи фізичних осіб, наслідком чого стало створення 250 тис. нових робочих місць [3].

Проблема екологічного податку в Україні полягає в тому, що: по-перше, дуже низька плата за забруднення в навколишнє середовище, не стимулює платників до впровадження більш екологічних систем і методів виробництва, адже значно дешевше заплатити податок, а можливо, і штраф; по-друге значне податкове навантаження на суб'єктів господарювання, яке вже існує, не дає можливості стягувати значні суми екологічного податку, адже це може негативно вплинути на діяльність підприємства та собівартість продукції; по-третє не зацікавленість держави в реалізації проектів по збереженню навколишнього середовища, у 2010 році витрати склали 0,2 % ВВП, тоді як у Німеччині – 0,5 %, у Данії – 0,5 %, у Росії – 0,9 %, у Франції – 0,9 %, у Чехії – 1,9 %, у Болгарії – 2,1 %, у Нідерландах – 0,8 %, у Великобританії – 1,0 % [4].

Отже, екологічне оподаткування в перспективі може стати для нашої держави вагомим джерелом акумулювання фінансових ресурсів у каталізатором соціально-економічного розвитку, але лише за умови збільшення тарифів та цільового використання коштів.

Література:

1. Податковий кодекс України. – [Електронний ресурс] // 01.04.2017. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page.

2. Електронний ресурс: офіційний сайт Державної казначейської служби України, режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index.

3. *Мандрик В. О.* Екологічний податок в Україні: зарубіжний досвід, сучасні реалії, напрями удосконалення. – [Електронний ресурс] / В. О. Мандрик, У. П. Новак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2016/26_6/5.pdf

4. *Мацієвич Т. О.* Особливості екологічного оподаткування: практика країн Європейського союзу. – [Електронний ресурс] / Т. О. Мацієвич // 2014 – Режим доступу до ресурсу: https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/download/305/pdf_169.

Лялевич Ю.В., Іванченко О.С.
(ф-т міжнародної економіки і менеджменту, ІІІ курс)

НАВЧАННЯ ПРОТЯГОМ ЖИТТЯ ЯК ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Неперервна освіта – це сукупність засобів, способів і форм здобуття та поглиблення загальної освіти, професійної компетентності, культури, виховання, громадянської і моральної зрілості. Тема неперервності освіти є актуальною для сучасної людини, держави та суспільства в цілому, адже нині щорічно оновлюється близько 5 % теоретичних і 20 % професійних знань, отже для багатьох галузей період оновлення останніх становить 5 років.

Ідею неперервності освіти знаходять ще в Аристотеля. Концепція «неперервної освіти» вперше була представлена на форумі ЮНЕСКО в 1965 р. П. Ленграндом. У 2013 р. Єврокомісія об’єднала низку освітніх і навчальних ініціатив у Програму навчання протягом життя (Lifelong Learning Programme), яка наразі продовжена до 2020 р. у рамках програми «Еразмус+».

Експерти ЄС констатували зв’язок між сталим економічним розвитком держави та постійним оновленням знань її дорослого населення, тому уряди активно заохочують громадян до неперервної освіти. У звіті Єврокомісії за 2016 рік про реалізацію однієї з діючих програм ЄС «Європа 2020», зазначено, що з 2002 по 2015 р. найбільше в Європі зростання частки людей, які беруть участь у навчанні впродовж життя, спостерігалось у Франції (15,9 п.п.). Згідно з останніми відомими нам дослідженнями французького Генерального директорату статистики та економічної інформації, у 2011 р. 7,4 % людей віком 26–64 роки офіційно проходили навчання, самоосвіта стосувалася 27,1 % з них.

Причинами, що привели Францію до такого результату, на наш погляд, є чітке розмежування типів навчання в Трудовому кодексі, постійне вдосконалення системи їх фінансування та розвинена культура самоосвіти.

У Франції існують курси з підвищення рівня кваліфікації та спеціальні навчальні відпустки (відпустка для індивідуального навчання, для перевірки власного рівня кваліфікації, для науково-дослідних робіт). Крім того, кожен працівник з моменту отримання першої роботи має персональний рахунок з професійної підготовки (CPF). Для того, щоб отримати фінансування, потрібно

звернутись до роботодавця із проханням про тимчасову відсутність на робочому місці (як правило, він не має права відмовити), і, після отримання на це дозволу, – до Спеціального офіційно затвердженого об'єднаного органу з надання індивідуальної навчальної відпустки (OPACIF).

Проте, окрім професійних компетенцій можна (і потрібно) здобувати компетенції загальні, зокрема, креативне мислення, адже незабаром креативність стане однією з небагатьох речей, що відрізнятиме нас від машин. У Франції держава мотивує населення до розвитку загальних компетенцій, самоосвіти за допомогою навчальних платформ, вона заохочує мобільність працівників, організовує курси та стажування на виробництві для студентів та дорослих людей.

Щодо України, з 2014 р. вона стала учасником програми «Еразмус+», у 2015 р. було розроблено стратегію сталого розвитку «Україна-2020», яка включає реформу освіти. Проте, у Законі України «Про освіту» йдеться лише про один аспект навчання впродовж життя – підвищення рівня кваліфікації, фінансування ж, умови й перспективи від такого навчання не є точно визначеними, до того ж, на практиці атестації часто проводяться лише формально. Уряд наголошує на необхідності змін у Законі, але джерелом фінансування неперервного навчання планує залишити тих, хто безпосередньо у ньому зацікавлені.

Таким чином, на нашу думку, Україна може запозичити з досвіду Франції диференціацію типів навчання для дорослих (підвищення кваліфікації, перекваліфікація, науково-дослідні відпустки), систему їх фінансування, заохочення працівників до підвищення рівня кваліфікації та незалежної самоосвіти, організацію стажувань на виробництві, а також створення культури навчання людей, які закінчили базове навчання. Ми переконані, що сучасна держава повинна давати можливість навчатися всім, незалежно від віку.

FORMATION TOUT AU LONG DE LA VIE COMME GARANTIE DU DEVELOPPEMENT DURABLE DE L'UKRAINE

Formation professionnelle continue c'est l'ensemble des moyens d'acquisition et d'approfondissement de formation, des compétences professionnelles, de culture, de maturité civile et morale. Le sujet de la formation tout au long de la vie est pertinent pour une personne moderne, un Etat et la population en général, car aujourd'hui environ 5 % des connaissances théoriques et 20 % des compétences professionnelles s'actualisent chaque année, c'est-à-dire pour beaucoup de domaines la période de renouvellement des dernières constitue 5 ans.

On trouve des idées de la formation tout au long de la vie encore chez Aristote. Le concept de la «formation continue» a été pour la première fois présenté en 1965 lors du Forum de l'UNESCO par P.Lengrand. En 2013 la Commission Européenne a combiné de différentes initiatives pédagogiques et éducatives en un Programme de la formation continue (Lifelong Learning Programme).En ce moment il est prolongé jusqu'au 2020 dans le cadre du programme « Erasmus+ ».

Les experts de l'UE ont observé la liaison entre le développement économique durable du pays et le renouvellement permanent des connaissances des adultes, et

pour cette raison le gouvernement encourage activement les gensà la formation continue. L'un de ses programmes les plus récents est « Europe 2020 », dont le rapport 2016 de la Comission Européenne constate qu'entre 2002 et 2015 la plus grande croissance de la part de la population en Europe qui participe à la formation tout au long de la vie a été observée en France (15,9 p.p.). Selon les derniers résultats connus des études françaises de la Direction générale Statistique et Information économique, en 2011 7,4 % des adultes âgés de 25 à 64 ans ont suivi un apprentissage formel, l'auto-apprentissage en concernait 27,1 %.

Les raisons qui ont mené la France à ce résultat, à notre avis, sont laséparationnette de différents types de formation dans le Code du Travail, l'amélioration permanente du système de leur financement, et la culture de l'auto-éducation très développée.

L'existée France les périodes de professionnel isation et les congés de formation (lecongé individuel de formation, lecongé de bilan de compétences, et le congé d'enseigne mentou de recherche). En outre, chaque personne dispose dès son entrée sur le marché du travail d'un compte personnel de formation (CPF). Pour être financé le salarié doit adresser une demande d'autorisation d'absence à l'employeur (en principe l'employeur ne peut pas refuser), et, après l'avoir obtenue, s'adresser à l'Organisme paritaire collecteur agréé du congé individuel de formation (OPACIF).

Mais àpart les compétences professionnelle son peut (et doit) acquérir des compétences générales, notamment, la pensée créative, car bientôt la créativités eral'uned'unpetitnombredechosesquinousdifférera des machines. L'Etat en France motive les gens à développer leurs compétences générales, à s'éduquer sur des plateformes éducatives, il encourage la mobilité des employés, organise des cours et des stages pour étudiants et adultes sur place.

En ce qui concerne l'Ukraine, dès 2014 elle participe au programme «Erasmus+». En outre, en 2015 on a mis au point la stratégie du développement durable «Ukraine 2020 » qui inclut la réforme de l'enseignement. Pourtant, la loi sur l'éducation parle d'un seul aspect de la formation tout au long de la vie, c'est le niveau supérieur de qualification, tandis que le financement, les conditions et les perspectives de cette formation ne sont pas précisément définis, de plus, en réalité les attestations sont souvent effectuées formellement. Le gouvernement a noté la nécessité des modifications de la loi, mais dans cette loi on propose de financer la formation continue par les gens qui sont directement intéressés.

Ainsi, à notre avis, pour l'Ukraine il serait efficace d'emprunter l'expérience de la France et différencier les types de formation pour adultes (niveau supérieur de qualification, changement de qualification, congé d'enseigne ment ou de recherche), ainsi que le système de financement de ces formations, encourager des personnes qui ont augmenté leur niveau de qualification et les encourager à s'éduquer indépendamment, organiser les stages professionnels, motiver les gens, et aussi créer la culture d'éducation des gens qui ont terminé les études de base. Nous sommes convaincues que l'Etat moderne est obligé d'offrir la possibilité d'apprendre à tous, quel que soit leur âge.

Література:

1. Закон України «Про професійний розвиток працівників» // Верховна Рада України. – 2012.
2. *Карпенко М. М.* Освіта протягом життя: світовий досвід і українська практика: аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень. – 2016.
3. *Маркозова О. О.* Навчання впродовж життя – необхідна передумова досягнення життєвого успіху людини // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». –2016. – № 2 (29). – С. 198–204.
4. Indicateurs «Europe 2020»sur l'éducation en 2016. Data from March 2016. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat.
5. Formation professionnelle continue: définition et types // Droit-finances.– 2015. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://droit-finances.commentcamarche.net/contents/1415-formation-professionnelle-continue-definition-et-types.

Мадай Д. О. (Фінанси і Кредит, 3 курс)

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ

Ukraine, as other similar post-soviet countries, has a high industrial, research and development potential. However, there is a discrepancy between the country's scientific, human, technological potential and the overall productivity of economy, which is caused by the poor national innovative system. Lack of funding and inefficient government policy on innovation constitute the principal obstacles to the development of the high-tech sector, result in the number of scientists decrease, diminish economic returns in the form of successfully completed projects and hamper their commercial application in the national economy. Negative structural changes were caused by the low level of innovation activity amongst the majority of the Ukrainian enterprises.

In our view the innovation potential of Ukraine is a collection of all the country's resources and capabilities to ensure the effective and innovative technological development and national capacity to implement perspective ways of innovation development in the current economic conditions. There are different approaches to structuring innovative potential, in our opinion its stock should isolate: intellectual, human, financial, infrastructural and logistic potentials.

Thus, the intellectual capacity is the possibility of our country to introduce innovations and development of innovation culture, increase power of intellectual capital. Human resources – the ability of qualified human resources for the innovation process in the country. Financial potential is the amount of financial resources in the country for research and technological development, development innovation, scientific research, etc. Infrastructure potential covers the different forms of ownership and activities that provide the necessary conditions for stimulation, expansion, efficiency, and accelerated development of the innovation process. The material and technical potential – a combination of material and technical resources that can ensure the development of the innovation process in the country. [1]

Understanding the role of innovation in competitiveness and economic development has become increasingly important. As advanced nations face the prospect of declining population growth and the completion of the structural reforms that have propelled OECD economies over the past two decades, a stepped-up rate of innovation is needed to drive the faster productivity growth that will be required to sustain healthy economic growth rates. A higher rate of innovation in one nation need not come at the expense of others. Increasing the rate of innovation in many nations can improve their productivity and prosperity and collectively speed the rate of world economic growth.

The governments of Ukraine did not pay adequate attention to innovation development. In Ukraine, until now there is no functioning system of technologies' transfer and innovation development support. At central level there are many institutes engaged in the strategic development of innovations, but distribution of responsibilities between them is unclear, logical conception of the innovation processes promotion and technologies transfer is absent. As a result of these factors, Ukraine is lagging behind other European countries as to the innovation activity level.

The problems which restrain innovative activity of small business are [2]:

1) Financial problems: lack of the enterprises' own resources; complexity of attracting financial resources from different sources; insufficient support from the state; weak orientation of the financial system to support innovative activity;

2) Organizational and communication problems: lack of efficient organizational mechanisms for involving business into innovative activities; inadequate development of the innovative infrastructure which must give intermediary, informative, legal, expert and financial services;

3) Informative problems: absence or inaccessibility of the systematized information on new technologies which have potential of commercialization; absence of conditions for co-operation with other subjects of innovative process;

4) Inner industrial problems: low level of enterprises' innovative potential; lack of skilled technical and administrative personnel; low level of the technologies market development;

5) Markets problems: uncertainty of the innovative process terms, high economic risks of innovative activity; protracted recoupment period of innovations; inadequate internal demand for scientific research; high cost of innovations etc.

In conclusion we need to notice that innovation has become perhaps the most important source of competitive advantage in advanced economies, and building innovative capacity has a strong relationship to a country's overall competitiveness and level of prosperity. One of the most important tasks of the innovation policy implementation is to raise the efficiency of scientific research and their use in high technology manufacture to create products and services. Support for research, developments, institutions of science and research workers in scientific and technical sphere should be implemented through the following objectives: creation and implementation of measures to strengthen institutions in developing innovative products and services; mobilization and motivation of employees in scientific and

technical fields to actively participate in preparation and implementation of innovative projects and programmes; ensuring the process of developing skills for efficient work in the innovation economy of undergraduate and graduate students of universities functioning in Ukraine; strengthening technological and innovation orientation of the fundamental and exploratory research and others.

Literature:

1. Maslak O. The estimation of innovative potential of Ukraine / O. Maslak, D. Kozhushko// Journal of Kremenchuk National Mykhailo Ostrohradskyi University.Series: Economic Sciences. — № 1. — 2014. — P. 9-17.

2. Bryzhan I. Innovation development of Ukraine: current state, problems and ways of their solving/ I. Bryzhan // Economy and region. — 2015. — № 3 (52). — P. 15-21.

Мадіна А.В. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)

СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних умовах ринкових трансформацій великого значення набуває конкурентоспроможність підприємства, яка актуалізує вивчення системи планування на всіх рівнях, а особливо на інноваційному рівні. Це зумовлено тим, що на тих підприємствах, де відсутня система планування інноваційних процесів або вона неефективна, існують великі ризики розвитку організації, особливо при переході на вищий технологічний рівень. Інноваційна діяльність стає ключовим елементом конкурентоспроможності, визначає шляхи якнайкращого реагування на зовнішнє середовище, дозволяє зосередити зусилля на покращенні як усіх процесів, так і продуктів життєдіяльності підприємства. Успішне функціонування підприємств і досягнення стратегічних переваг в умовах конкуренції значною мірою залежать від результативності їхньої інноваційної діяльності.

Проблематикою системи планування інноваційних процесів на підприємстві займались вітчизняні та зарубіжні вчені В.В. Іванова, Г.М. Захарчин, Е. Менсфілд, Ю.А. Андрійчук, Ульянова Г. С, Волощук Л. О., Б. Твісс, Н.М. Сіренко, Б. Санто, К.О. Копішинська, М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. Вітчизняні науковці зосереджують увагу не лише на інноваційних системах макро- та мезорівня, а й на системі мікрорівня. Так, Н.М. Сіренко стверджує, що інноваційна система підприємства є елементом загальної організаційно-економічної системи, яка за умови адекватної побудови та використання сприяє творчому процесу через виконання певних функцій [4]. Слід зазначити, що визначеність у концептуальних підходах у питаннях, пов’язаних з інноваціями, інноваційною діяльністю не знайшли необхідного і достатнього відображення в дослідженнях економістів, що і визначило актуальність заявленої теми досліджень.

Інновації використовуються в різних структурах підприємницької діяльності з метою досягнення розвитку та підвищення економічної діяльності на підпри-

ємстві. Сучасні українські підприємства існують у нових нестійких умовах і постійно стикаються такими проблемами. як ризикованість, мінливість, нестабільність і невизначеність. Для того, щоб усунути вищезазначені проблеми на підприємстві впроваджують планування інноваційних процесів на підприємстві.

Плануванням інноваційних процесів на підприємстві є певна система обчислень, які цілеспрямовані на вибір і аргументованість цілей розвитку інноваційних процесів на підприємстві і підготовку завдань, які є необхідними для вирішення поставлених цілей [1].

Можна зазначити кілька головних етапів планування інноваційних процесів на підприємстві. Перший етап – це створення інноваційних цілей. Цей етап пояснюється пошуком нових ефективних рішень для певних структурних підрозділів підприємств. Другий етап має назву планування завдань інноваційної діяльності та створюється він для планування майбутніх завдань на підприємстві з урахуванням обґрунтованих прогнозів розвитку ситуації. Третій етап включає аналіз, збір інформації та оцінювання зовнішнього й внутрішнього середовища. Сутність даного етапу полягає в дослідженні зовнішніх і внутрішніх факторів відносно організації для виявлення загроз і можливостей діяльності підприємства. Четвертий етап – це розроблення стратегічного плану інноваційних процесів, він здійснюється на основі визначення мети підприємства, аналізу ринку, конкуренції та ресурсів. П’ятий етап виступає як аналіз стратегічних рішень щодо планування інноваційної діяльності, він розрахований на довгострокову перспективу та призначає основні напрями підприємницької діяльності. Останній шостий етап це – контроль і проведення оцінювання результатів впровадження інноваційних процесів полягає в періодичній, всеосяжній та об’єктивній перевірці інноваційної діяльності на підприємстві для внесення корективів у здійснення завдань та досягнення поставлених цілей[2].

Створення і застосування нових технологій на підприємстві свідчить про безперервний та ефективний інноваційний процес в організації. Дослідимо ефективність планування інноваційних процесів підприємства на прикладі динаміки кількості промислових підприємств, які запровадили інноваційні технології за період 2014–2015 років. За даними Міністерства освіти і науки України у 2014 році в Україні 154 підприємств придбали нові інноваційні продукти, з них 54 за кордоном, а в 2015 році кількість таких підприємств збільшилась і становила 181 підприємство, з яких 32 за кордоном. Також доцільним буде звернути увагу на динаміку кількості впроваджених інновацій в Україні в період з 2011–2015 років, згідно з якою з 2011 р. простежується зниження загальної кількості придбаних технологій, що свідчить про зниження інтересу вітчизняних підприємств до інноваційних технологій через кризові явища в економіці [3]. Зазначену тенденцію зниження загальної кількості інноваційних технологій з 2011–2014 можна пояснити нестабільною економічною та політичною ситуацією в Україні та нерозвиненістю інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів тощо). Проте у 2015 р. відбулося стрімке зростання придбаних в Україні технологій [3]. З основних причин збільшення інновацій на підприємствах у

2015 році є підвищення активної діяльності підприємству у зв'язку з АТО на сході України.

Основною рушійною силою розвитку підприємств є їх інноваційна діяльність. Для того, щоб здійснювати ефективну та безперебійну інноваційну діяльність в організації, необхідно правильно та поетапно її планувати. Основними завданнями планування інновацій є реалізація потенціалу підприємства у формі досягнутого прибутку, доходів, обсягів реалізації та інші. Система планування інноваційних процесів на підприємстві спрямована на довгострокове стійке зростання організації та прискорює поширення інновацій на вітчизняному ринку.

Література:

1. *Ульянова Г. С.* Система планування інноваційних процесів на підприємстві / Г. С. Ульянова // ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – 2014.
2. *Захарчин Г. М.* Планування інноваційної діяльності: альтернативи і етапи / Г. М. Захарчин, Ю. А. Андрійчук. // (Національний університет «Львівська політехніка». – 2012. – №5. – С. 169–175.
3. Аналіз нормативно-правового забезпечення національної інноваційної системи України [Електронний ресурс] // Міністерство освіти і науки України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://goo.gl/GtxPFP.
4. *Сіренко Н.М.* Управління інноваційною системою аграрного підприємства / Н.М. Сіренко // Економіка АПК. – 2009. – №9. – С. 43–46.

Маєтна І.С. (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

АКЦИЗНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Забезпечення інноватиності розвитку економіки України залежить від результатів реалізації важливих рішень щодо формування достатніх фінансових ресурсів та оптимізації впливу податкової системи на нього. Тому головною метою внесення змін до Податкового кодексу було досягнення соціально-економічного прогресу на інноваційній основі зі збільшенням загальної величини податкових надходжень.

Як відомо, акцизний податок є не єдиним податком, завдяки якому відбувається збільшення податкових надходжень шляхом механічного підвищення ставок без особливих соціально-економічних супротивів. Беручи до уваги те, що близько 60 % надходжень акцизного податку з вироблених товарів до Зведеного бюджету на сьогодні займає акцизний податок з тютюнових виробів, то ефективність функціонування цього податку відіграє важливе значення в контексті сприянням акрофінансовій стабілізації в Україні.

Відповідно до нового законодавства відбулися зміни щодо ставок акцизного податку на тютюнові вироби, відповідно до яких на 40 % збільшено: специфічні ставки податку: на тютюнові вироби – з 318,26 грн до 445,56 грн за 1000 шт.; на тютюнову сировину, тютюнові відходи, тютюн і замінники тютюну – з 399,84

грн до 559,78 грн за 1 кг (нетто); та мінімальне акцизне податкове зобов'язання зі сплати акцизного податку із сигарет з фільтром і без фільтра і цигарок – з 425,75 грн до 596,05 грн за 1000 штук. При цьому, адвалорну ставку акцизного податку на сигарети з фільтром і без фільтра і цигарки залишено без змін на рівні 12 % [1]. Така акцизна політика має сприяти не тільки зростанню надходжень до державного бюджету та скороченню нелегального обігу сигарет між країнами, а й зниженню рівня споживання тютюну та поширеності куріння.

Підписавши Угоду про асоціацію з ЄС, Україна зобов'язалась наблизити ставки акцизного податку до рівня ЄС, тобто мінімальний рівень акцизного податку на тютюнові вироби має складати 90 євро на 1 тис. цигарок [2]. Проте різке підвищення ставок акцизного податку до необхідного рівня в Україні може призвести до негативних наслідків і збільшення контрабанди сигарет. Схожий досвід уже мають країни-нові члени ЄС, які не так давно подолали етап гармонізації. Такі країни вдалися до різкого підвищення ставок за короткий проміжок часу, що призвело до відповідного зростання рівня споживання нелегальної продукції.

У Латвії різке зростання акцизу на тютюнові вироби в 2,4 разу впродовж 2007–2009 рр. спричинило збільшення частки нелегальної продукції з 5,1 % до 37 %. У результаті цього надходження акцизу до бюджету зросли лише на 14 %. У Болгарії зростання даного виду податку в 2,5 разу призвело до збільшення контрабанди з 11 % у 2007 році до 31 % у 2010 році. За схожим сценарієм відбувалася гармонізація ставок акцизного податку на тютюнові вироби також у Румунії та Литві [3].

Досвід згаданих країн показує, що зростання цін на тютюнові вироби внаслідок збільшення акцизу без підвищення купівельної спроможності населення обов'язково призведе до стрімкого збільшення розміру нелегального ринку цигарок. Тому першочерговою умовою підвищення рівня оподаткування тютюнових виробів (виходячи з наявного світового досвіту та вітчизняних реалій податкового адміністрування) має стати вдосконалення процедур контролю за виробництвом та обігом відповідного виду підакцизних товарів, адже відстеження переміщення ринкових поставок і проведення цільового моніторингу дозволяє виявити контрабандні потоки та контрафактні виробництва.

Література:

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» від 20.12.2016 № 1791-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua
2. Директива 2011/64/ЄС «Про структуру і ставки акцизів, що застосовуються до тютюнових виробів» 21.06.2011
3. Наповнення бюджету шляхом удосконалення акцизної політики в Україні // Моніторинг біржового ринку. – 2014. – № 7. – С. 28–31.

Мазур Д.О. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

СПОСОБИ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ ЗА ДОПОМОГОЮ ОФШОРНИХ СХЕМ

Ще двадцять років тому існування офшорних зон нікого не турбувало. Проте з інтенсифікацією руху міжнародного капіталу та зменшенням бар'єрів на його шляху постала проблема – перш за все для високо розвинутих країн – відтік капіталу та його тяжіння саме до офшорних фінансових центрів. Відсутність адекватних заходів протидії використанню офшорних механізмів ухилення від оподаткування призводить до виникнення нерівних конкурентних умов, в яких перебувають законослухняні господарські суб'єкти у разі сплати конкурентами менших податків [1].

Дослідження основних способів ухилення від сплати податків в Україні представлені публікаціями таких учених, як В. А. Дедекаєв, А. А. Кучер, О. С. Задорожний, А. С. Абрамова, К. А. Матвійчук, В. С. Альошкін.

Найпопулярніші офшорні схеми торкаються майже всіх сфер ведення бізнесу: імпорт, експорт, торгівля, будівництво, транспорт, виробництво, надання послуг, кредитування, інвестицій та ін. Нижче наведено найпопулярніші з них:

1) експорт. Офшорна компанія виступає торговим посередником між продавцем і покупцем продукції. Спочатку експортер продає товар офшорній компанії за мінімальною ціною (наприклад, за собівартістю), щоб не заробляти прибуток і, відповідно, не сплачувати з нього податок. Потім офшорна компанія перепродає цей товар реальному покупцеві за реальною ціною. Весь прибуток «осідає» в офшорі і ніякі податки з нього не сплачуються [2];

2) імпорт. Імпортер, діючи через посередника в офшорній компанії, розділяє вартість закуповуваного товару на 2 частини. Одна частина сплачується постачальнику офшорною компанією (часто — неофіційно, «чорним налом», який отримати в офшорі, як ви розумієте, не проблема), а друга — імпортеру. І ось ця друга частина розраховується таким чином, щоб мінімізувати оподаткування: митні збори, ПДВ і т.д. [2];

3) будівництво. У цьому випадку компанія, зареєстрована в офшорі, виступає генеральним підрядником, їй перераховується вся оплата за виконання будівельних робіт. Одночасно створюється будівельна компанія – резидент, яка виступає субпідрядником: їй офшорна компанія перераховує чисту собівартість будматеріалів і виконаних робіт. У результаті субпідрядник нічого не заробляє, або його прибуток мізерний, а весь реальний прибуток залишається в офшорній компанії [3];

4) транспорт. У даному випадку компанія-перевізник реєструється в офшорі і діє через агентів у різних країнах. Агент виступає лише посередником і необхідний для отримання ліцензій і дозволів на перевезення, укладення договорів з контрагентами. При цьому оплата послуг через нього надходить в офшорну компанію, яка і фіксує весь прибуток [3];

5) надання послуг. Компанія перераховує гроші в офшорну компанію за договором про надання якихось послуг. Часто це дуже невизначені послуги, наприклад, консалтингові. Витрати відносять на собівартість, прибуток занижений, а в офшорі можна вільно отримати готівку. Факт надання послуг підтверджується актом, а реально перевірити їх надання практично неможливо [3];

6) кредитування. Компанія-резидент отримує бізнес кредит у банку з метою оплати зовнішньоторговельного контракту, який укладено з офшорною компанією. Позичкові кошти перераховуються в офшор і там «прокручуються» до тих пір, поки це дозволяє законодавство. А потім повертаються назад, наприклад, з причини неможливості виконати умови контракту. Кредит погашається. А за час його використання офшорна компанія заробляє на цих грошах гарний прибуток [3].

Безумовно, проблеми використання офшорних зон вимагають негайного вирішення, що можливо тільки за участі усього світового товариства. Введення податку на фінансові операції за участю фірм, зареєстрованих в офшорах, може стати альтернативним заходом. Проте такі заходи повинні бути спрямовані на усі офшорні фінансові центри, без виключень, будь це Ліберія чи штат Делавер (США).

Література:

1. Форми та способи ухилення від сплати податків. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://bookwu.net/book_podatkova-sistema_979/89_14.2.-formi-ta-sposobi-uhilennya-vid-splati-podatkiv

2. Найбільш характерні схеми ухилення від оподаткування, виявлені при здійсненні невиїзних документальних (камеральних) і виїзних документальних перевірок. – [Електронний ресурс] : лист ДПА України : [від 14.06.2007 р. № 891/7/16-1417]. – Режим доступу : http://lz.ligazakon.ua

3. Огляд основних застосовуваних схем мінімізації податків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank-ua.com/article/961/ (16.03.2010).

Майборода Є.С. (ф-т економіки та управління, 4 курс)

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ І СПОСОБИ ОЦІНКИ

Інвестиційні ресурси є важливим джерелом забезпечення конкурентоспроможності та успішної діяльності підприємства. Вони є важливою передумовою для розширення та розвитку виробництва, підвищення продуктивності праці та зростання фінансового потенціалу об’єкта інвестування. Для вкладення коштів підприємство повинне відповідати ряду характеристик, які висуває до нього потенційний інвестор. Тому основою для прийняття рішення щодо доцільності вкладення ресурсів у суб’єкт господарювання буде рівень його інвестиційної привабливості.

Інвестиційна привабливість підприємства – це комплексна категорія, яка характеризується системою якісних і кількісних показників, які є основними критеріями для прийняття управлінського рішення потенційним інвестором щодо доцільності вкладення вільних засобів у розвиток підприємства без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного доходу на інвестований капітал [4].

Більшість науковців інвестиційну привабливість розглядають лише як сукупність фінансових показників, які характеризують ефективність діяльності підприємства, однак на сучасному етапі розвитку інвестори при виборі об'єкта інвестування можуть керуватися такими критеріями, як стан галузі, в якій знаходиться підприємство, політична ситуація в країні, рівень кваліфікації робітників регіону та ін.

Важливим аспектом у дослідженні економічної сутності інвестиційної привабливості підприємства є виділення основних складових цього поняття: інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику.

Інвестиційний потенціал – це сукупність фінансових ресурсів підприємства, які за певних умов можуть бути використаними в інвестиційній діяльності з метою досягнення стратегічних і тактичних цілей у майбутньому.

Інвестиційний ризик – це ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових витрат у процесі інвестиційної діяльності підприємства [3].

Існує пряма пропорційна залежність між складовими інвестиційної привабливості, оскільки збільшення інвестиційного потенціалу за рахунок залучених коштів призводить до зростання інвестиційного ризику та загрози банкрутства суб'єкта господарювання.

Відомо багато методів оцінки інвестиційної привабливості підприємства, однак найвищий ступінь об'єктивності інформації щодо об'єкта інвестування для потенційного інвестора забезпечують три методи: інтегральна оцінка, дисконтування грошових потоків та індикативна методика.

Аналізуючи дані методи, можна виявити деякі їх недоліки, а саме: оцінка ґрунтується на ретроспективному аналізі, тоді як інвестора цікавлять перспективи майбутньої діяльності підприємства; велика ступінь суб'єктивності результатів внаслідок використання експертних оцінок; методи, запозичені в іноземних авторів, ефективні у використанні за умов стабільної економіки, тому на даний момент в Україні неможливо повноцінно використовувати весь інструментарій їх оцінки.

Враховуючи те, що на сьогодні відсутня принципово нова та ефективна методологія оцінки інвестиційної привабливості підприємства, актуальним є питання розробки комплексного методу оцінювання, який ґрунтувався б не лише на фінансових показниках діяльності підприємства, а й враховував би зовнішні фактори середовища, в якому знаходиться об'єкт оцінки.

Першочерговим завданням для підприємства є підвищення інвестиційної привабливості, що обумовлюватиме успіх у конкурентній боротьбі на ринку. Оскільки інвестиційна привабливість підприємства безпосередньо залежить від інвестиційного клімату країни, в якій воно знаходиться, виникає необхідність аналізу наявних проблем на державному рівні.

За методикою Європейської бізнес-асоціації (ЄБА) у 2015 році індекс інвестиційної привабливості України становить 2,56, а це означає, що показник не досягає навіть нейтрального значення (3) [1]. Це свідчить по високу ризикованість інвестиційного клімату в нашій країні.

Виділяють три групи факторів і резервів підвищення інвестиційної привабливості підприємства: фінансово-економічні, що здійснюють прямий вплив на рівень привабливості підприємства, та дві групи факторів непрямого впливу: інформаційні та соціальні [2].

Завдання державної політики у сфері інвестицій повинні включати: вдосконалення нормативно-правового забезпечення; побудову відповідних ринкових інститутів; реструктуризацію банківської і страхової системи; відтворення фінансових ринків; стимулювання розвитку сектора інновацій.

Лише в результаті об'єднання зусиль держави та підприємств на різних рівнях формування інвестиційної привабливості створяться сприятливі умови щодо залучення необхідного обсягу коштів для прибуткової діяльності суб'єктів господарювання.

Література:

1. Індекс інвестиційної привабливості України [2015] [Електронний ресурс] // European Business Association. – Режим доступу: http://goo.gl/JZfAU6.

2. *Іртищева І. О.* Методичні підходи до визначення рівня інвестиційної привабливості галузі, підприємства / І. О. Іртищева, М. І. Стегней, М. І. Паук // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2014. – № 5. – С. 15–24.

3. *Наролина Ю.В.* Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск как основные составляющие инвестиционной привлекательности региона / Ю.В. Наролина // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2009. – Т. 80. – № 12. – С. 137–143.

4. *Товстенюк О. В.* Інвестиційна привабливість як об'єкт діагностики / О. В. Товстенюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». — 2012. — № 727. — С. 381—386.

Майловська Б. Б. («Фінанси і кредит», 4 курс)

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЗА РАХУНОК ПРОЕКТУ «PROZORRO»

При визначені оптимального обсягу державного сектору за допомогою обсягів державних видатків постає безліч проблем, серед них корумпованість і непрозорість використання бюджетних коштів. На сьогодні, в Україні дані проблеми намагаються вирішити через громадські моніторинги потоків бюджетних коштів, саме у цьому полягає актуальність даної теми.

Існують бази даних, спеціальні портали, за допомогою яких, у певній мірі, спрощується управління. Внаслідок цього виникли певні елементи електронного уряду. Прикладом тут може слугувати система державних закупівель «ProZorro», «OpenBudget» – система для візуалізації бюджетної інформації, «E-data» – це портал, що відображає рух коштів у казначейських векселях,

«CostUA» – агрегація і візуалізація державного бюджету та місцевих даних бюджетів. Дані системи, допомагають використовувати кошти більш прозоріше, та в певній мірі заощаджувати їх [3, 4].

Розглянемо детальніше роботу системи «ProZorro», оскільки саме вона допомагає в певній мірі зменшити видатки державного бюджету України.

Система «ProZorro» прийшла на зміну паперовим державним тендерам. Це електронна база даних на сервері, яка сьогодні знаходиться у власності Transparency International Україна для того, щоб відкинути всі звинувачення у корупції та непрозорості і до якої не можна долучитися напряму. Підключитися до системи можливо лише через один із електронних майданчиків, які мають доступ до системи, на сьогоднішній день, їх кількість складає 25 з яких: 2 державних, 14 комерційних і 9 міжнародних. Коли замовник оголошує закупівлю у системі «ProZorro», вона автоматично розсилається на клієнтську базу цих майданчиків. Постачальники її бачать, за кілька хвилин готують пропозицію, і вона автоматично відправляється у систему. Далі починається процедура аукціону під час якої ніхто не знає, хто торгується для того, щоб виключити варіанти змов. Слід зазначити, що завдяки такій організації процесу закупівель, держава не зможе втручатися в хід торгів, відсіювати учасників, або якось впливати на них.

За весь період функціонування системи «ProZorro» державі вдалось заощадити 17,98 млрд грн, що свідчить про ефективність даної системи. На початку розвитку системи у 2015 році вже вдалось заощадити 518 млн грн, у 2016 – 13,32 млрд грн, оскільки ввели повний перехід центральних органів влади, великих державних підприємств і природних монополістів на електронні публічні закупівлі, а згодом і місцеві органи влади, комунальні підприємства і ніші організації, які використовують кошти платників податків (від 01.08.2016), то сума економії відповідно зросла. Що стосується 2017 року, то за січень-березень держава зекономила 4,14 млрд грн, що у 4 рази або на 3,49млрд грн більше ніж за січень-березень 2016 року (рис. 1).

Рис. 1. Заощадження видатків з державного бюджету за допомогою системи «ProZorro» в Україні за 2015–2017 рр., млрд грн

Джерело: сформовано на основі даних [1]

Щодо економії у розрізі груп товарів у відповідних періодах, слід зазначити основні: у 2015 р. – Одяг, взуття, сумки та аксесуари (108,77 млн грн); конструкції та конструкційні матеріали: допоміжна будівельна продукція (95,53 млн грн); нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії (76,17 млн грн); у 2016 р. – послуги пов’язані з нафтогазовою промисловістю (5,53млрд

грн); будівельні роботи (2,41 млрд грн); нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії (1,22 млрд грн); у 2017р. – будівельні роботи (894,22 млн грн); нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії (488,27 млн грн); продукти харчування, напої і т.д. (416,36 млн грн) [1].

Державні установи та підприємства закуповують товари і послуги на 250 млрд грн на рік. За оцінками експертів, близько 25 млрд грн йшло в кишені корупціонерів і ще 25 млрд грн втрачалось через низьку ефективність закупівель. Тому, держава може значно оптимізувати власні видатки за допомогою даної системи.

Слід відзначити безперечні плюси «ProZorro», оскільки бізнес відкрито критикує систему за її значні недоліки. До переваг належать: прозорість і публічність усіх процедур, рівність прав для учасників, доступність для бізнесу державних тендерів, які раніше були задоволенням для обмеженого кола підприємств, публічність процесу проведення закупівель, збільшує конкуренцію. Серед основних недоліків є можливість обійти систему різними корупційними схемами, процедура оскарження малоефективна та фінансово необґрунтована, неграмотність учасників. Навіть при певних своїх недоліках, сьогодні, система «ProZorro» набирає все більших обертів і заощаджує ще більше коштів. Для оптимізації видатків держаного бюджету, в певній мірі, систему можна вважати ефективною і не менш важливим є саме ефективне використання цих заощаджених коштів державою. Адже не ефективне їх використання не призведе до позитивних результатів.

Література:

1. Офіційний сайт статистики закупівель «ProZorro» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://bi.prozorro.org

2. Офіційний сайт електронної системи публічних закупівель [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://prozorro.gov.ua/

3. Офіційний сайт майданчика публічних закупівель PUBLICBID [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://public-bid.com.ua

4. Офіційний сайт системи візуалізації «Відкритий бюджет» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://openbudget.in.ua/

Макаров О.Ю. (фінансово-економічний факультет, магістрант)

ДЕПОЗИТНІ СЕРТИФІКАТИ НБУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Комерційні банки України, щонайменше протягом двох останніх років мають надлишкову ліквідність. Для поглинання надлишкової ліквідності Національний банк України застосовує такий інструмент монетарної політики, як депозитні сертифікати.

Поява надлишкової ліквідності спричинена тим, що з кінця 2014 року реальний обсяг кредитного портфелю банківської системи України має тенденцію до зниження. Напроти, обсяг депозитів неухильно зростає.

Дохідність за депозитними сертифікатами НБУ чітко прив'язана до облікової ставки центрального банку. Тому при зміні вартості кредитних ресурсів, змінюється і дохідність за депозитними сертифікатами НБУ, причому майже із абсолютною кореляцією.

З початку 2015 року дохідність за депозитними сертифікатами НБУ переважає над середньозваженою ставкою по депозитам у національній валюті на 20 % і над середньозваженою ставкою по депозитам у іноземній валюті більше ніж у два рази.

Водночас, з середини 2015 року депозитні сертифікати НБУ забезпечують майже таку саму дохідність, як і кредити, які надані комерційними банками. Різниця між дохідністю по кредитах у гривні та депозитними сертифікатами НБУ є незначною і коливається в межах від 2,2 п.п. до 0,2 п.п.

Із середини 2015 року обсяг випущених НБУ депозитних сертифікатів зазнав стрімкого росту і вже на кінець 2015 року досягав обсягу в 90 млрд грн. На початок 2017 року обсяг випущених НБУ депозитних сертифікатів був на рівні 65 млрд грн.

Для комерційних банків головними перевагами від розміщення вільних ресурсів у депозитні сертифікати НБУ є те, що вони мають абсолютний рівень ліквідності і можуть бути продані на відкритому ринку, є безризиковими, а також – короткостроковими інструментами.

Більшість банків України можуть розміщувати всі свої вільні кошти у депозитні сертифікати та при цьому отримувати процентні доходи за відсутності кредитних ризиків. При подібній поведінці комерційних банків економіка України не працює, адже акумульовані кошти не виходять за межі банківської системи. До того ж, центральний банк сплачуючи відсотки за депозитними сертифікатами збільшує грошову масу, і як результат – зростає рівень інфляції.

Умови, які створив центральний банк для комерційних банків України, чітко спрямовані на стримування кредитування. Для того, щоб комерційні банки почали направляти свої вільні ресурси не у депозитні сертифікати НБУ, а у нові кредити бізнесу та населенню – необхідно знизити дохідність по депозитним сертифікатам НБУ до такого рівня, за якого комерційним банкам буде не вигідно розміщувати всі свої вільні кошти у ці інструменти. Депозитні сертифікати НБУ повинні існувати лише для того, аби ресурси, які комерційний банк не може направити в кредитування, приносили йому певні відсоткові доходи, але такі, які є значно нижчими, ніж банк міг би отримувати від наданих кредитів.

Однак, попри те, що зниження дохідності за депозитними сертифікатами є обов'язковою умовою для відновлення кредитування в Україні, таке зниження має відбуватися поступовими кроками, адже комерційні банки мають встигнути перебудувати свою стратегію по розміщенню вільних ресурсів.

Література:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14

2. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14

3. Постанова Національного банку України «Про затвердження Положення про основи процентної політики Національного банку України» від 21.04.2016 № 277. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0277500-16
4. Статистична інформація по регулюванню ліквідності комерційних банків. [Електронний ресурс] – режим доступу: https://bank.gov.ua/files/PInterestRates_Facts.xls
5. Статистична інформація по вартості кредитів комерційних банків. [Електронний ресурс] – режим доступу: https://bank.gov.ua/files/Procentlastb_KR.xls
6. Статистична інформація по вартості строкових депозитів комерційних банків. [Електронний ресурс] – режим доступу: https://bank.gov.ua/files/Procentlastb_DEP.xls
7. Офіційні курси валют. [Електронний ресурс] – режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search/form/period
8. Статистична інформація по депозитам, залученим депозитними корпораціями. [Електронний ресурс] – режим доступу: https://bank.gov.ua/files/3.2-Deposits.xls
9. Статистична інформація по кредитам, наданим кредитними корпораціями. [Електронний ресурс] – режим доступу: https://bank.gov.ua/files/3.3-Loans.xls
10. Статистика по зміні облікової ставки Національного банку України. [Електронний ресурс] – режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647

Макарова Л.А., Глембоцька В.Ю. (ф-т ІСіТ, ІІ курс)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Проблеми впровадження інноваційних технологій є вкрай важливими для підвищення конкурентоспроможності підприємств і країни в цілому. Завдання економічної політики держави – впровадження дієвих стимулів для активізації інноваційної діяльності.

Рівень конкурентоспроможності країни залежить від її інноваційного потенціалу. Визначення перспектив його розвитку здійснюється за допомогою аналізу реальних можливостей інноваційного розвитку на міжнародній арені з точки зору міжнародного співробітництва у сфері інновацій, можливості експорту техніки та технологій. Для створення конкурентоспроможної експортно-орієнтованої продукції необхідно мати відповідний науково-технічний потенціал, провести зміни у виробництві та мати ресурсні можливості.

Жодна технологія не може бути впроваджена без висококваліфікованих робітників, які б досліджували та тестували новітні зразки техніки, речовини та матеріали, що могли б значно покращити рівень якості та конкурентоспроможності продукції.

Для зростання науково-технічного потенціалу необхідно скоротити відсоток застарілих сировинномістких та енергоємних виробництв, розвивати ресурсозберігаючі економічно ефективні технології, підвищувати рентабельність продукції та продуктивність праці, впровадити експорт продукції на міжнародній арені.

Для підтримки інтенсивного розвитку виробництва на підприємстві, збільшення одиниць виробленої конкурентоспроможної продукції та загальних позицій торгової марки на ринку важливим фактором є розробка маркетингових

інновацій. Маркетингові інновації визначають собою нові методи продажу, які включають зміни у дизайні упаковки продукту, його складуванні та методах просування продукції на ринок.

Необхідно розглянути позитивний досвід стимулювання інноваційної діяльності в промислово розвинених країнах і намагатись застосувати цей досвід до власних проблем.

Розглядаючи досвід Німеччини, необхідно зазначити, що тут передбачені спеціальні надбавки, що надаються при дослідницькій роботі у розмірі близько 8 % від суми капіталовкладень. А якщо проект пов'язаний з дослідженням нових джерел або сприяє різкому підвищенню ефективності використання енергоносіїв, то ці надбавки збільшуються вдвічі.

У США, Франції, Японії та Канаді ще в 80-х роках було введено податкову знижку, яка заохочує активність у науково-дослідницькій сфері. У США розмір цієї знижки становить 20 %, у Франції – 50 %, у Японії – 20 %.

Усі розвинені країни світу впроваджують спеціально спрямований спектр пільг, що стимулюють розвиток фундаментальних досліджень. Державний уряд США фінансує наукову діяльність на 80 %.

На сьогодні в Україні відсутні закони, які встановлювали б податкові пільги або кредити для підприємств, що впроваджують інновації.

Якщо брати до уваги саме Україну, то для створення високотехнічного обладнання однією з найпотужніших і найперспективних галузей є машинобудування.

У машинобудуванні процес створення конкурентоспроможної продукції гальмує недосконалість інноваційної політики. Результати дослідження показують, що кількість машинобудівних підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, постійно зменшується; кількість реалізованої інноваційної продукції загалом є дуже малою, обсяги імпортної високотехнологічної продукції значно перевищують розміри власного виробництва; рівень наукоємності промислового виробництва складає лише 0,3 %.

Отже, аналіз проведеного дослідження дозволяє сказати, що наразі українські підприємства не в змозі проводити високопродуктивну та конкурентоспроможну технологічну, науково-технічну й інноваційну діяльність, оскільки у законодавстві нашої держави фактично відсутні норми, що стимулювали б до розвитку та ведення такої діяльності.

Відсутність стимулюючих факторів до інноваційної діяльності, державної підтримки високотехнологічних підприємств, зацікавленості в учасників господарських відносин фінансувати інноваційні наукові розробки та дослідження, інвестувати кошти в нові та інноваційні проекти, що мають довгий період окупності, недостатнє фінансування наукової діяльності та недосконале законодавство є головними перешкодами до інтенсивного розвитку інноваційної діяльності сучасних підприємств в Україні.

Гостро постає проблема забезпечення взаємодії підприємницької сфери, науки та держави, оскільки велика кількість вітчизняних винахідників не можуть знайти охочих до вкладення коштів у реалізацію та просування новітніх розробок; також, у недостатній кількості фінансуються наукові дослідження.

Ще одним вагомим фактором, що ускладнює шляхи розвитку, є зовнішньоекономічна спрямованість нашої держави, а саме постачання сировини закордон та ввезення готової продукції. Проблема полягає у тому, що Україна постачає закордон сировину та купує готову продукцію. Очевидно, що такий обмін є нерівноцінним та економічно неефективним для України. Така національна стратегія, значно зменшуючи можливі прибутки національних компаній, відповідно зменшує їх перспективи зростання та розвитку.

Для України доцільно використовувати досвід країн з розвиненою ринковою економікою, корисними були б співпраця університетів, спільна підприємницька діяльність і розробки спільних навчальних програм. Також корисним для нашої держави є використання досвіду США – впровадження програм державно-приватного партнерства у сфері інноваційної діяльності.

Література:

1. *Романчик Т. В.* Аналіз стану інноваційної активності економіки України /Т.В. Романчик // Бізнес-інформ. – 2014. – №5. – С. 111–115.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2014. Стат. зб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. – Заголовок з екрана.
3. *Беновська Л. Я.* Капіталізація інноваційно активних підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук… спец. 08.00.08 / Л. Я. Беновська. – Л., 2009. – 18 с.
4. Практикум з дисципліни «Економіка та організація інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства» / В. Г. Семенова, І. М. Танасюк, Ю. А. Єгупов, М. В. Обертайло. – О.: Ротапринт, 2011. – 47 с.
5. *Ришкова Л.* Правова природа відносин у сфері інновацій / Л. Ришкова // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – №4. – С. 81–83.
6. *Свідер О. П.* Теоретичні аспекти прямого іноземного інвестування / О. П. Свідер // Вісн. Кам'янець-Под. нац. ун-ту ім. І. Огієнка. Сер.: Екон. науки. – 2011. – №4. – С. 61–66.
7. *Лебедева Л. В.* Сучасна інноваційна політика держави в Україні: проблеми та перспективи реформування [Електронний ресурс] / Л. В. Лебедева // Ефективна економіка. – 2014. – №1. – Режим доступу: http://www.economy. nayka.com.ua. – Заголовок з екрана.
8. *Барташевська Ю. М.* Аналіз інноваційного розвитку машинобудування України // Ю. М. Барташевська // Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту / Сер.: Екон. науки. – 2014. – С. 15–17.
9. Хроника пикирующего Южмаша // Зоря. – 2015. – № 7. – С. 11.

Максимович Д.Д. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)
Maksymovych Dmytro

NEW METHODS OF LOGISTICS IN "NOVA POSHTA"
НОВІТНІ МЕТОДИ ЛОГІСТИКИ В "НОВА ПОШТА"

Nowadays in the modern world the distance between people, between enterprises and consumers is becoming smaller, the development of new technologies and e-commerce is trendy now. The e-commerce branch is developing, besides there's a crisis in the economy. So, there are delivery services to provide people with connection with other people and online platforms with their clients. "Nova Poshta" is one of these companies. It's a Ukrainian company, founded in 2001, which provides people and

businesses with documents express delivery and parcel delivery. To send and receive parcels and freight you can order a range of more services tailored to customer wishes and specifics of various shipments in the offices of “Nova Poshta”.

In 2016 the American publishing Inc. included the company “Nova Poshta” in the top 5000 European companies, demonstrating the rapid pace of its development. “Nova Poshta” follows the principle of beneficial cooperation with small and medium-sized businesses. Support for domestic entrepreneurship is a contribution to the development, well-being and future of Ukraine.

The mobile application of “Nova Poshta” for Android and iOS developed on the Firebase platform won the CEE Firebase Contest, initiated by the Google office in Poland.

“Nova Poshta” presented new digital opportunities for online retailers at E-commerce Congress: in particular, the update of their personal account, integration with the module 1C, as well as new widgets of “Nova Poshta”, which allow people to integrate popular services of the company in the website of the retailer. “Nova Poshta” was the first in the market of deliveries to have tested geolocation data transfer via IBeacon at E-commerce Congress 2016. “Nova Poshta” is the first company in the market of postal and logistics services which experiences the iBeacon technology. The first test took place during one of the events for e-commerce in the fall of 2016, then every visitor who had the mobile app “Nova Poshta” received the information about the event and its program on their gadgets. In the future, in addition to informing clients about the status of their shipments, the technology will help provide customers with information about the promotions and their partners’ offers [2]. Even now the company is introducing a pilot project of special desks in the offices for faster work with clients including mobile app users.

In 2016 “Nova Poshta” began to inform customers about the status of their shipments via PUSH notifications in the mobile app and messenger Viber, and also provided the opportunity to create their own receipts and pre-pay for the goods by credit card via the mobile app.

The key start of the year was Nova Poshta Shopping service — delivery service of goods from American online stores. Sites are open soon in Germany, Italy, UK and Poland.[3] “Nova Poshta” started to deliver from Chinese online stores including AliExpress — for the past five months the company has delivered to Ukraine more than 1.5 million parcels.

A new concept of service Nova Poshta Shopping provides two services: classic and forwarding the redemption of the goods delivered to Ukraine to the Department of “Nova Poshta”. Over the next few weeks the list of available online sites will replenish the stores of European countries — Germany, Italy, UK and Poland [4].

Besides, the company has put greatest effort to improve the customer experience of using the service. In particular, “Nova Poshta” international improved online platform and launched a mobile version of the site. At the stage of package ordering and its processing package customer will receive free tracking through convenient channels, self-service and email. On arrival at the parcel department a company will notify customers by sms and Viber.

An important advantage of the delivery from “Nova Poshta” international is the ability to order goods without intermediaries and to get a full range of services, including the delivery of the last mile.

The company continues to work on the second part of the service Nova Poshta Shopping — the redemption service delivery in Ukraine. Its essence lies in the fact that the client only selects the desired goods, and the service accepts, buys the item and delivers it to the client. The service will start in 2017.

So, “Nova Poshta” exists to help us deliver goods fast and with a high quality and also at a good price. Another task is to make our life easier and help companies with logistics development. To keep their service at a high-level, this company uses the international standards and the world’s experience. The company is the leader of delivery service and shows a rapid development pace. The number of all deliveries of “Nova Poshta” inside Ukraine for the first quarter of this year is over 32 million — which is 32 % higher than for the same period during the previous year. E-commerce takes a quarter of this number. Recently it has also become popular to have something delivered right to your door: the company has noticed a growth in demand for Address-Address and Department-Address services. These services have become 59 % and 49 % more popular since last year. Automated postal center have became more commonly used at 32 % The most popular kinds of delivery are still small-sized parcels and documents.

References:

1. Nova Poshta Electronic resource – Mode of access: https://novaposhta.ua/
2. E-commerce Electronic resource – Mode of access: http://www.ecommerce.ua/
3. Retailers Electronic resource. – Mode of access: http://retailers.ua/news/partneryi/5675-kuda-idet-nova-poshta--tehnologichnost-klientskiy-opyit-finansyi
4. SYCOM Center Electronic resource. – Mode of access:: http://www.sycom.biz.ua/publ/e_commerce_ukraine/nova_poshta/

Максимчук Н. А. (факультет міжнародної економіки та менеджменту, І курс)

«ПАСТКА БЕЗРОБІТТЯ»: СУЧАСНІ ЧИННИКИ ТА РЕГУЛЯТОРНІ ЗАХОДИ

Роль трудових відносин у економічному житті суспільства зростає, як і зростають проблеми, що виникають у їхньому середовищі. Зайнятість та безробіття – ключові індикатори макроекономічної нестабільності, одні з головних показників для оцінювання загального стану економіки.

Явище безробіття є надзвичайно поширеним по всьому світу, тому неодноразово досліджувалось багатьма як світовими, так і вітчизняними науковцями. Але питання «пастка безробіття» вивчене недостатньо ґрунтовно. Хоча за кордоном про нього почали говорити наприкінці ХХст., в Україні воно не розповсюджене у наукових колах. Серед закордонних дослідників можна виділити К.

Кінгфішер, Б. Петронголо, Л. Кей, Б. Кроулі. Дана тема є важливою, тому, я вважаю, що вона варта наукових досліджень.

«Пастка безробіття» – існуюча система пільг безробітним, яка може діяти як антистимул для пошуку роботи. Її дія залежить від «щедрості» пільгової системи, а також від оподаткування цієї допомоги. Якщо рівень допомоги високий, то з'являється ця проблема, тому що людина, яка може отримати роботу з невисоким заробітком, краще отримуватиме допомогу від держави і працюватиме. Як наслідок, кількість безробітних збільшується, а країна отримує нові втрати через низький рівень виробленого національного продукту і кошти, виділені на соціальну допомогу по безробіттю.

Станом на 1.03.2017, порівняно з відповідною датою 2016 року, кількість безробітних в Україні зменшилася на 14 % (439 тис. осіб), витрати на допомогу яким становили 365 тис., що на 12 % менше, ніж попереднього року. А за даними державної служби статистики України, у 2015 році відсоток домогосподарств, що жили за рахунок трансфертів становив 43,7 %, а частка допомоги по безробіттю становила 40 % грошових доходів домогосподарств [1]. Потрібно також зауважити, що рівень мінімальної допомоги з безробіття для застрахованих осіб з 1 квітня підвищився на 120 грн і склав 1280 гривень, а в окремих випадках – 544 грн [2].

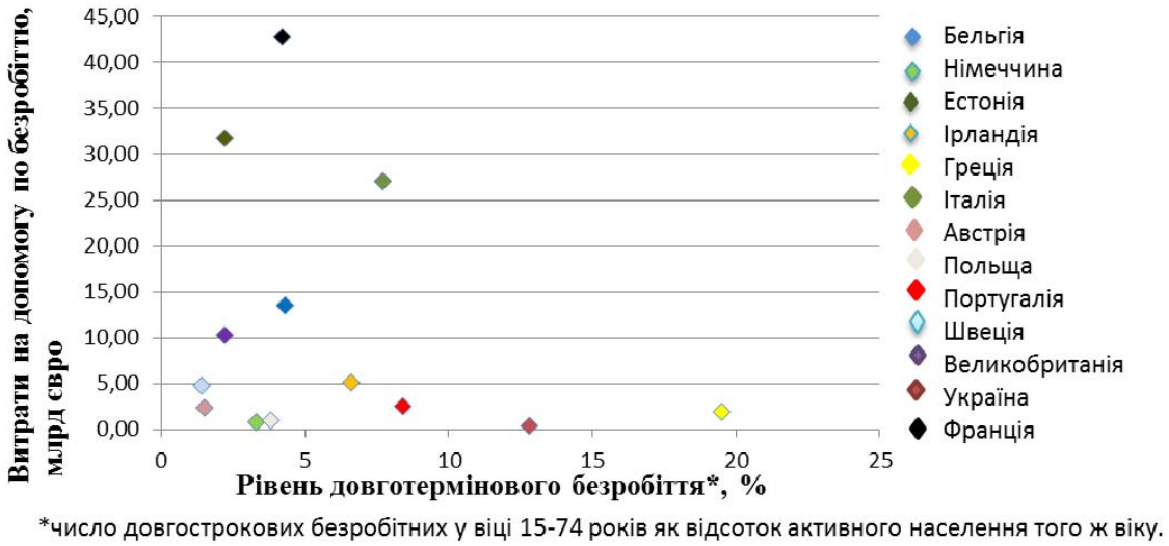


Рис. 1. Динаміка виплат допомоги по безробіттю за 2014 рік
Джерело: побудовано автором на основі: [3]

За даними діаграми очевидно, що Франція, Німеччина, Італія мають дуже високий рівень пастки безробіття, адже їхні витрати на субсидії по безробіттю дуже високі і перевищують 25млрд євро, а на рівень безробіття Греції, України, Португалії впливають і інші соціально-економічні чинники.

«Пастка безробіття» діє, коли безробітний явно показує свої наміри не працювати: приховування тимчасової роботи чи іншого постійного джерела грошових доходів; відмова від самостійного пошуку роботи; затягування з постановкою на облік; виїзд за кордон більш ніж на 15 днів без узгодження з

соціальною службою; відмова чи саботаж курсів професійної підготовки чи підвищення кваліфікації за направленням служби зайнятості.

Сильна пастка безробіття з'являється, коли дохід безробітного, або дорівнює, або навіть перевищує чистий грошовий дохід людини, яка має роботу. Але поширенішою є слабка пастка безробіття, коли чистий грошовий дохід працюючого вищий за розмір державної субсидії, але різниця між ними є не великою, і, при цьому, тривалим є вільний час.

Недобросовісні безробітні погоджуються працювати у нелегальному секторі [4, с. 55]. Також вони нечесними діями отримують допомогу навіть тоді, коли на ринку праці існує сприятливе становище, так як законодавство України передбачає однакові розміри допомоги в різні проміжки часу. Наприклад, за даними державної служби зайнятості, навантаження на одне вільне робоче місце в Україні: у 2001 р. – 11 осіб, 2006 р. – 5, 2008 р. – 10, 2014 р. – 8 осіб, 2016р. – 13, а станом на 1.03.2017 – 8 безробітних [1].

Можливі способи вирішення проблеми «пастка безробіття»:

1) зниження розміру допомоги протягом періоду її отримання. Так, у перші 90 днів від початку реєстрації матеріальна допомога виплачується в 100 % розмірі. Наступні 90 днів – на 20 % менше, а далі сума зменшується ще на 10 % від початкового розрахунку [5];

2) збереження повної допомоги з безробіття або її частини під час повернення на роботу до закінчення терміну його отримання;

3) Ю. В. Маршавін пише про впровадження закону, який змусить індивідів виплачувати певну частку із отриманої грошової допомоги, при цьому частка визначатиметься прогресивним відсотком, який залежатиме від тривалості безробітного періоду [7, с. 7];

4) Н.В. Терещенко зазначає, що для запобігання випадків надання допомоги зайнятим у тіньовій економіці доцільно було б обумовити населення участю у державних програмах зайнятості з неповним робочим днем, на громадських роботах. Лише справді непрацюючі малозабезпечені звертатимуться за матеріальною допомогою [6, с. 94].

Таким чином єдиного відпрацьованого виваженого шляху розв'язання проблеми пастки безробіття немає. Все залежить від економічної ситуації в країні, пріоритетів розвитку, а особливо й менталітету народу. Терміни виплати допомоги по безробіттю мають враховувати реальні можливості працевлаштування, ситуацію в конкретний момент на регіональному ринку праці, а розмір – попередні заробітки застрахованих осіб, тривалість їх трудової діяльності, активність у пошуку роботи.

Тому, очевидно, що проблема «пастка безробіття» є поширеною та такою, яку необхідно терміново вирішувати, аби налагодити ефективну діяльність економіки.

Література:

1. Зареєстрований ринок праці. Аналітика. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category/cat_id=30543.

2. Постанова про мінімальний розмір допомоги по безробіттю від 19.01.2017 № 132 // Міністерство юстиції України 07 лютого 2017 р. за № 166/30034.

3. Long-term unemployment rate/Tables by benefits [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home.

4. *Ліпчанська Л. А*. Досвід роботи Млинівського районного центру зайнятості з активізації зусиль клієнтів щодо ефективного пошуку роботи / Лариса Анатоліївна Ліпчанська, 2014. – С.55-58.

5. Про затвердження Порядку надання допомоги по безробіттю, у тому числі одноразової її виплати для організації безробітним підприємницької діяльності // від 09 липня 2015 р. за № 821/27266 // Міністерство юстиції України // 15.06.2015 № 613.

6. Стратегія економічного розвитку України [Електронний ресурс] : наук. зб. / М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т, Український Союз промисловців і підприємців, Інститут світової економіки і міжнародних відносин Національної академії наук України; ред. О. П. Степанов. – К.: КНЕУ, 2002. – Вип.2(9). – 567 с.

7. *Маршавін Ю. В*. Особливості організації державного соціального страхування на випадок безробіття в умовах соціально-економічної нестабільності / Ю. В. Маршавін // Економіка праці та проблеми зайнятості / Ю. В. Маршавін, 2014. – С. 3–8.

Малащенко Д.С. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СПРАВЛЯННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Актуальність даної теми полягає в тому, що зміни в системі оподаткування України, які відбуваються щодо податку на додану вартість (ПДВ), не завжди економічно обґрунтовані. Як правило, вони запроваджуються без відповідного прогнозування їхнього впливу на макро- і мікроекономічні показники, а головне – такі зміни відбуваються не комплексно, а безсистемно, не враховуючи інших фінансових нововведень. Тому дослідження ПДВ як непрямого податку, який у процентному відношенні впливає на ціну товару якнайбільше та є основним джерелом наповнення бюджету, потребує детального аналізу практичного досвіду його застосування як в Україні, так і в розвинутих країн, та визначення економічної доцільності його застосування.

Сучасний економічний розвиток держави та її регіонів значною мірою визначається ефективністю податкової політики.

В Україні дослідженню ПДВ і його впливу на макроекономічні та соціальні процеси присвячено багато наукових праць. Поряд із тим, пошук шляхів удосконалення адміністрування ПДВ у сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки потребує продовження досліджень його особливостей та проблем. Ряд проблем щодо вдосконалення механізму справляння та адміністрування ПДВ зумовлюють актуальність дискусії ефективності справляння даного податку. Розглянемо деякі з них.

1. Проблему зловживань при сплаті ПДВ необхідно вирішувати узгодженими діями органів виконавчої влади, на які покладено функції справляння ПДВ, з дотриманням ними зобов’язань щодо відшкодування ПДВ, оскільки в протиле-

жному випадку може розпочатись нове замкнене коло недотримання правових норм обома сторонами податкових відносин.

Аналіз податковими органами існуючих схем ухилення від оподаткування ПДВ свідчить про те, що практично всі схеми спеціалізуються на отриманні бюджетного відшкодування шляхом проведення сумнівних операцій з використанням «фіктивних фірм». Даними схемами користуються як експортери продукції, так і ті, що реалізують продукцію власного виробництва на внутрішньому ринку, з метою мінімізації своїх податкових зобов'язань.

2. Слабкий взаємозв'язок бухгалтерського і податкового обліку, що ускладнює всю облікову систему підприємства, потребує додаткових витрат ресурсів на її ведення [3].

3. Ухилення від сплати податків, шляхом безпідставного застосування нульової ставки ПДВ при проведені зовнішньоекономічних операцій.

4. З метою усунення проблеми удосконалення механізму справляння та адміністрування ПДВ потрібно вирішити питання щодо: визначення оптимального рівня ставок податку; визначення справедливої системи пільг, спрощення податкової декларації та процедури її подання; повної автоматизації процедури відшкодування ПДВ; вдосконалення системи зворотного зв'язку між ДФС України та платниками податку [6].

5. Проблема адміністрування акцизів і їх зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Залежність ефективності оподаткування від налагодженості процесу податкового адміністрування, оскільки саме в ході адміністрування реалізуються на практиці сутнісні характеристики податків, їх фіскальна та регулююча спроможність. Провали у адмініструванні можуть значно знизити ефективність будь-якого податку. Особливо це стосується податку на додану вартість. Часто його називають корупційним, однак корупційність криється не в суті цього податку, а в механізмі його реалізації на практиці, тобто в процесах адміністрування [4].

Література:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
2. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Державна фіскальна служба України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/
4. *Пислиця А. В.* Методичні підходи до визначення фіскальної та економічної ефективності акцизної політики держави // Трансформація акцизної політики України: монографія. – 2015. – С. 53–71.
5. *Опарін В.М.* Фінанси (Загальна теорія): Навчальний посібник. / 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
6. *Терешко О.М.*, к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет імені Івана Франка/ Проблеми та перспективи справляння ПДВ в Україні.

Малічевська Л.В. (факультет економіки та управління, І курс)

ПУБЛІЧНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ТА СЕКТОР ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОНЯТЬ

Розглядаючи поняття публічного та загальнодержавного секторів, варто, перш за все, розуміти чи можна ототожнювати ці поняття. З приводу цього можна сказати, що публічний сектор – це новий простір спільної економічної діяльності, що сформувався до кінця 20 початку 21 століття. Фактично цей сектор існує та функціонує за власними законами, які потрібно виявити та використовувати на благо людства. І саме у пошуку цих закономірностей полягає роль сучасної науки «економіки».

Що ж до загальнодержавного сектору, то він достатньо прозорий, оскільки керується на рівні законів. Проте це не означає, що те що проявляється в результаті взаємодії всіх секторів публічної економіки можна буде скерувати або хоча б спрогнозувати. Тобто «публічне» є ширшим поняттям, яке фактично включає:

- державний;
- муніципальний;
- третій сектор.

Досить важливим є огляд «третього сектора» як складової публічного сектора економіки. Не існує єдиного визначення цього поняття, проте більшість науковців сходиться на думці, що «третій сектор» охоплює недержавні, добровільні, некомерційні (неприбуткові), самоврядні організації, що фінансуються з колективних фондів, спрямовані на реалізацію групових інтересів громадян у демократичних суспільствах [1]. Тобто за допомогою третього сектора можливо компенсувати певні прогалини у діяльності центральних та місцевих органів влади.

Особливою правовою формою і принципом взаємодіє бізнесу та держави є публічно-приватне партнерство (ППП). Швидкий розвиток різноманітних форм публічно-приватного партнерства у різних галузях по всьому світу дозволяє трактувати цю форму взаємодії як характерну рису змішаної економіки.

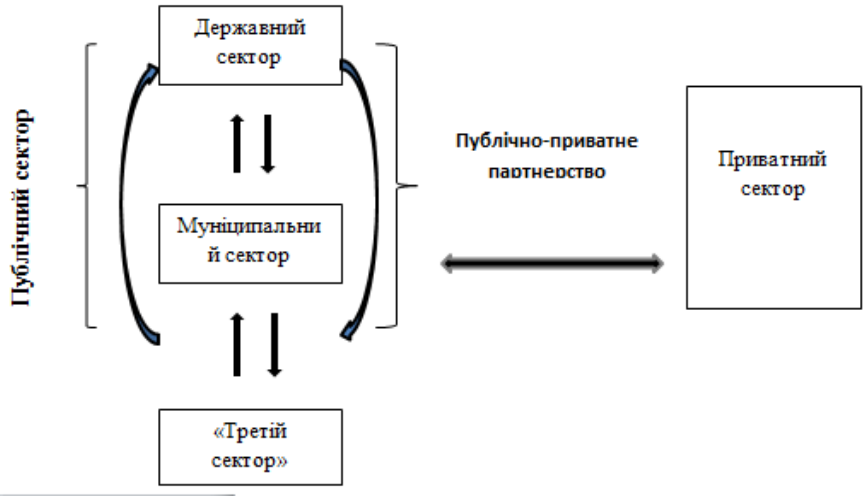


Рис. 1. Публічно-приватне партнерство у взаємодії секторів національної економіки

Соціальним результатом діяльності підприємств третього сектору та публічно-приватного партнерства є:

- формування нових форм економічної поведінки населення;
- формування і поширення нових цінностей та норм соціальної поведінки;
- поява нових сегментів ринку.

Як приклад ПП можна навести ситуацію у Польщі. Більшість соціальних послуг там надаються громадськими організаціями. Державна та місцева влада не може все вирішувати самостійно. І фактично 80 % бюджету йде на утримання громадських організацій, що у свою чергу в рази ефективніше та рентабельніше, ніж годувати чиновників, винаймати великі приміщення тощо.

Тут також варто згадати про переваги ПП для приватного сектору:

- отримання прибутку від участі у тих проектах, які неможливі без взаємодії з державними органами;
- підтримка з боку держави;
- можливість довгострокових інвестицій з підтримкою держави;
- нові можливості для інноваційного бізнесу;
- податкові пільги та гарантії.

Для держави ж проявляються такі позитивні моменти:

- можливість прискорити реалізацію стратегічно значимих проектів за рахунок залучення додаткових фінансових та інших ресурсів;
- використання налагодженого механізму управління комплексними програмами;
- можливість застосування інноваційних технологій, розроблених приватним сектором;
- підвищення ефективності використання бюджетних коштів;
- зниження бюджетних витрат.

Розглядаючи проекти ППП у різноманітних країнах можна помітити, що темпи розвитку досить різноманітні. Якщо в одних країнах, таких як Франція, Німеччина, Іспанія цей ринок вже досить добре розвинутий, то в інших він тільки починає формуватись. Основним лідером в області застосування ППП у Європі є Великобританія [3].

Досить цікавим також є огляд терміну «публічна економіка» з врахування «тіньової економіки». Адже у багатьох країнах рівень «тіньової» економіки майже досягає 60 %. Тобто, виходячи з цього, вона є більш сильною частиною економіки і тому задає економічні норми тощо.

Згідно з дослідженням професора університету Лінца Фрідріха Шнайдера рівень тінізації у 70 % не зустрічається навіть в країнах з дуже погано працюють державними інститутами. Наприклад, у Болівії в середині нульових тіньова економіка була 66 %, у Зімбабве – 63 %. Рекордсмен – Грузія: у кінці 1990-х у цій країни в тіні було 68 % економічної діяльності. Рівень тіньової економіки в Україні менше 50 % ВВП [2]. Проте незважаючи на різноманітність даних залишається відкритим таке питання: чим є «тіньова економіка»? Публічним, соціальним, третім сектором чи, можливо, її варто розглядати як окремий четвертий сектор?

Література:

1. Radionova I., Shturba A. National economy public sector modernization in the context of public-private partnership // Business-Engineering. – 2017. – №1. –С. 10–11.
2. Серая зона: 5 мифов украинской теневой экономики [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://www.liga.net/projects/shadow_economy/
3. *Шаповалова Н.* Государственно-частное партнерство // Вестник науки Сибири. – 2013. – №2. –С. 105–106.

Малицька Н.Ю. (ф-т маркетингу, 4 курс)

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ В УКРАЇНІ

Бізнес-інкубатори – це структури, які виводять на ринок молоді компанії, що мають цікаві та перспективні ідеї, але не володіють достатньою кількістю необхідних ресурсів для їх здійснення. Призначення бізнес-інкубаторів в інтерактивному процесі – це надихання людей на організацію власної справи, створення умов, що сприяють розвитку нових компаній і підприємництва, підтримка їх у розробці інноваційних продуктів, забезпечення їх приміщенням, засобами інфраструктури, послугами з підготовки бізнес-планів, сприяння навчанню висококваліфікованого персоналу, доступу до інформаційних технологій тощо. Частку інфраструктури для підтримки малого бізнесу розглядають у рамках бізнес-інкубатору, які в свою чергу належать до інструментів економічної, соціальної, структурної і інноваційної політики [1].

На сьогоднішній день виділяють кілька видів бізнес-інкубаторів.

1. Віртуальні бізнес-інкубатори, що пропонують послуги в кіберпросторі. Віртуальний бізнес-інкубатор – це унікальний ІТ-продукт, створений для допомоги підприємцям. Бізнес-інкубатор став надійним інструментом розвитку фінансової та майнової підтримки малого та середнього підприємництва.

2. Територіально-виробничі комплекси і коопераційні мережі – являють собою об’єднання підприємств, що діють в географічній близькості один від одного в одному галузевому секторі.

3. Бізнес-інкубатори, орієнтовані на розвиток наукомістких малих підприємств. Зокрема, це так званий інкубатор технологій – наукомістке підприємство, пов’язане з університетом, науково-технологічним парком або інноваційним центром.

4. Венчурні інкубатори, які використовують зонтичний бренд бізнес-інкубатора та налагоджують взаємодію з венчурними інвесторами, органами державної влади, великими компаніями з інших країн [2, с. 31–32].

До основних проблем на шляху розвитку бізнес-інкубаторів в Україні відносяться: теоретико-методичне забезпечення (недосконалість організаційно-правової та нормативно-правової бази, тобто недостатня підтримка держави у визначенні статусубізнес-інкубатора); фінансова проблема (слабка державна підтримка у питаннях фінансування при створенні бізнес-інкубаторів); функці-

ональна невизначеність та інституціональна недосконалість (відсутність закріпленої та визнаної сфери дії бізнес-інкубатора); кадрова проблема (відсутність системи підготовки компетентних кадрів для роботи в бізнес-інкубаторі (адміністрація, консультанти, експерти, а також кадрове забезпечення інкубованих малих підприємств і навчання підприємців); недостатність матеріально-технічного забезпечення діяльності бізнес-інкубаторів з боку держави [3, с. 97].

Згідно з даними Державної регуляторної служби України, станом на 01.01.2014 у регіонах України діяло 79 бізнес-інкубаторів, переважна кількість яких належать до виду неприбуткових бізнес-інкубаторів [4]. Однак з кожним роком кількість бізнес-інкубаторів в Україні зростає, причому спостерігається нерівномірність їх географічного розподілу – більшість концентрується в містах-мільйонниках, особливо в Києві та Київській області. Українські бізнес-інкубатори здебільшого існують за рахунок фінансування міжнародних донорських організацій, приміщення їм надають служби працевлаштування населення при держадміністраціях міст і районів.

У 2016 році «ПриватБанк» відкрив інкубатор для бізнесу, що знаходиться на етапі ідеї, в рамках програми «Країна підприємців». Фіналісти першої хвилі проекту отримували консультації бізнес-тренерів і банкірів з питань організації справи, системи продажів, бухгалтерії і юридичних аспектів. Крім цього, всі учасники пройшли навчання підприємництву і продажу по спеціально створеній для проекту програмі Prometheus, а найуспішніші з фіналістів — отримали фінансування від «ПриватБанку». Також у минулому році у Дніпрі та Івано-Франківську було відкрито два регіональні підрозділи українського некомерційного інкубатору 1991 Open Data Incubator, які будуть націлені на проекти, що вирішуватимуть місцеві проблеми. Нова п’ятирічна програма регіональних інкубаторів реалізується за підтримки USAID. Подавати заявки в регіональні інкубатори можуть проекти, які тісно співпрацюють з меріями, виявляють місцеві проблеми і за участю місцевого IT-ком’юніті шукають їх вирішення. Відібрані стартапи будуть готувати до стадії пілотного запуску спільно з містом, а потім вони зможуть отримати фінансування від зовнішніх донорів або з місцевого бюджета [5].

Отже, бізнес-інкубатори в Україні можуть бути ефективними засобами розвитку малого й середнього підприємництва, а також рушієм інноваційного розвитку регіонів і країни загалом, за умови належної підтримки й вирішення існуючих проблем з боку держави.

Література:

1. *Васільєва Л. М.* Місце бізнес-інкубаторів в інноваційній інфраструктурі / Л. М. Васільєва, Н. В. Бондарчук // Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 2.

2. *Водянка Л. Д.* Перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні / Л. Д. Водянка, К. В. Горошовська // Вісник Кам’янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – 2015. – Вип. 10. – С. 30–35.

3. *Заріцька Я.* Програми розвитку бізнес-інкубаторів в Україні / Я. Заріцька // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 41. – С. 96–102.

4. Офіційний сайт Державної регуляторної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dkrp.gov.ua
5. AIN.UA. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ain.ua

Мальковська Ю.Б. (факультет економіки та управління, IV курс)

ОПТИМІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФІСКАЛЬНОЇ СТІЙКОСТІ ПУБЛІЧНОГО СЕКТОРУ

Потреба України у визначені методів стабілізації боргу за сучасних умов не викликає сумнівів. Актуальність застосування та оцінки впровадження методів стабілізації боргу в Україні пояснюється зростаючим рівнем боргу як показника усталеності фіскальної політики. За надмірного боргового навантаження національна економіка втрачає стабільність розвитку. Додатковими умовами стабілізації постають фіскальні обмеження, що відображені у Пакті стабільності та зростання країн Європейського союзу.

Протягом періоду із 2013 року по 2016 рік рівень боргу, що є відношенням абсолютних значень державного боргу до номінального валового внутрішнього продукту (ВВП), зріс у 2,1 разу та складає 69,3 % проти 32,8 %[5]. Пактом стабільності та зростання країн Європейського союзу визначено критичною допустимою межею 60 %. Різке зростання рівня боргу у 2014 році до 59,7 % спрямувало дії відповідальних державних органів на оптимізацію управління державним боргом у сфері реструктуризації (перенесення погашення боргу в обсязі 11,95 млрд дол. США на 2019–2027 роки шляхом обміну старих суверенних єврооблігацій на нові), однак, довгострокових стратегічних поглядів на дану проблему досі сформовано не було. Традиційні інструменти, які застосовуються в управлінні державним боргом уповільнили темпи зростання та не вирішують проблеми подальшого накопичення боргових зобов’язань швидше за темпи економічного зростання.

Боргове фінансування дефіциту бюджету та потреб національної економіки природнє явище для будь-якої за станом розвитку економіки у світі. Точніше сприйняття боргу як категорії на сучасному етапі розкриває таке визначення, що державний борг можна охарактеризувати як суму накопичених за певний період бюджетних дефіцитів за мінусом бюджетних профіцитів. Виходячи із специфіки такої економічної категорії як державний борг управління державним боргом – це комплекс заходів держави з обслуговування боргу та погашення його в повному обсязі, зміни умов уже випущених позик, визначення умов і випуску нових позик. Проблема управління державним боргом полягає у збалансуванні співвідношення між інвестиціями, економічним зростанням і внутрішніми та зовнішніми запозиченнями, забезпеченні платоспроможності держави та пошуку реальних джерел фінансування. Однак, у довгостроковому періоді може виникнути замкнене коло «дефіцит-борг», яке не підлягає розірванню, бо

[5]Розраховано автором за даними Міністерства фінансів України та Державної служби статистики України.

навіть за умови профіциту бюджету сума боргу буде тягарем сплати на тривалий термін.

Основні концепції управління державним боргом у короткостроковому та довгостроковому періодах були сформульовані науковими напрямами наукової економічної думки:

1) кейнсіанський (посткейнсіанський) напрямок вважав, що в процесі управління боргом дефіцитне фінансування має використовуватись для стабілізації економіки протягом короткострокового періоду часу;

2) неокласичний (неоконсервативний) напрямок вважав, що найбільша увага уряду в процесі управління державним боргом має приділятись виключно довгостроковим проблемам і наслідкам державного боргу та розподілу його тягаря між поколіннями;

3) рікардіанський напрямок вважав, що здійснення дефіцитного фінансування у короткостроковому періоді за своїм впливом на поведінку економічних суб'єктів є еквівалентним фінансуванню за рахунок надходження додаткових податкових доходів бюджету [3, с. 9].

На цьому тлі розглянемо теоретичні варіанти стабілізації боргу (табл. 1).

Таблиця 1

МЕТОДИ БОРГОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ [1, С. 179]

Умови	Розрахунок рівня державного боргу
1) за відсутності економічного зростання та інфляції	$\Delta Bg = G - T + r * Bg$
2) за економічного зростання та відсутності інфляції	$\Delta\left(\frac{Bg}{Y}\right) = \frac{G - T}{Y} + (r * \Delta Y) * \frac{Bg}{Y}$
3) за економічного зростання та інфляції	$\Delta\left(\frac{Bg}{Y}\right) + \frac{\Delta Mo}{P * Y} = \frac{G - T}{Y} + (r * \Delta Y) * \frac{Bg}{Y}$

Примітка: ΔBg — приріст державних боргових зобов'язань, G — T — загальне бюджетне сальдо, *r* — реальна відсоткова ставка, Y та Y * P — реальний та номінальний ВВП, ΔMO — додаткова грошова емісія.

Підґрунтям слугує метод стабілізації за умови відсутності економічного зростання та інфляції, тобто коли номінальна ставка обслуговування дорівнює реальній, а різниця між темпами економічного зростання та реальною відсоткової ставкою незмінна. За цих умов уряд має формувати первинний надлишок бюджету та спрямовувати його на покриття боргових зобов'язань, що зростають повільніше накопиченого надлишку. У цьому випадку рівень боргу поступово має зменшуватись. Іншим методом є стабілізація боргу за умов економічного зростання та відсутності інфляції. У цьому випадку різниця темпів економічного зростання та реальної відсоткової ставки буде збільшуватись, що відображається на співвідношенні державного боргу до ВВП. За стабільного зростання економіки країна цілком може дозволити собі нарощувати обсяг боргу без наслідків для національної економіки, оскільки рівень боргу буде залишатись незмінним. За цих умов у довгостроковому періоді нарощені темпи економічного зростання, які перевищують реальну відсоткову ставку, мають призвести до

зменшення рівня боргу навіть без формування первинного надлишку як у першому варіанті, лише при збалансуванні. Третім варіантом є стабілізація за умов економічного зростання та інфляції. Дефіцит бюджету за такої ситуації може бути профінансований або емісією боргових паперів, або емісією грошей. Якщо темпи приросту додаткової грошової маси будуть швидшими за темпи економічного зростання, то стабілізація рівня боргу може відбутись навіть за первинного дефіциту.

Невпинно зростаючий рівень боргу провокує сковування бюджетної політики, оскільки здійснює тиск на реальні відсоткові ставки та потребує збільшення витратної складової бюджету на обслуговування та погашення боргу. Це підтверджується тенденцією зростання відсотка відрахувань з бюджету на обслуговування та погашення боргів у ВВП: у 2008 році цей відсоток складав 0,4 % ВВП, у 2012 році 1,8 %, у 2015 році 4,4 %[6].

Основою стабілізаційної боргової політики України має стати принцип платоспроможності (або правило незростання частки державного боргу у ВВП), що закріплений у Пакті стабільності та зростання країн Європейського союзу. Дане правило, як і методи стабілізації боргу, основані на основній рівності бюджетно-податкової сфери – сукупність видатків бюджету разом із витратами на обслуговування боргу повинні дорівнювати доходам бюджету разом із приростом боргу. За принципом рівень боргу доцільно збільшувати нижчими темпами, ніж відношення дефіциту бюджету до різниці темпів економічного зростання та реальної відсоткової ставки.

$$b < \frac{-d}{r-gy},$$

де b — частка державного боргу у номінальному ВВП, d — частка дефіциту бюджету у ВВП, r — реальна відсоткова ставка, gy — темпи економічного зростання [2, с. 319].

Оскільки значне згортання темпів приросту боргу було досягнуто перенесенням боргового навантаження, а не його зменшенням, доцільним має стати таргетування рівня боргу та відповідно виконання решти показників для досягнення таргетованого значення. Важливість освоєння даного фінансового правила пояснюється запровадженням в Україні основ стратегічного управління національною економікою на основах стабільного зростання економіки.

Література:

1. Макроекономічна політика: навч. посіб. для студентів / [Малий І.Й., Савченко А.Г., Волощенко В.С., Ємельянченко Л.М. та інші]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kneu.edu.ua/userfiles/Faculty_of_Economics_and_Administration/kmdu %20fetau/2014/12-4545.pdf
2. *Радіонова І.Ф.* Макроекономіка-2: навч. посіб. / І.Ф. Радіонова, Т.В. Бурлай, Є.В. Олімпієв. – К.: КНЕУ, 2009. – 423, [1] с.
3. *Юрій С.* Управління зростанням на основі боргу і Україна / С. Юрій // Журнал Європейської економіки. – 2007. – Том 6, №1. – С. 6–27.

[6]Розраховано автором за даними Міністерства фінансів України та Державної служби статистики України.

Мандзюк В.А. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

ВИДАТКИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ НА ОБОРОНУ ЯК ЗАПОРУКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Обороноздатність України на даному етапі розвитку стала головним пріоритетом нашої держави протягом останніх років. Враховуючи ситуацію на сході України, державні органи влади повинні забезпечувати необхідне Збройним Силам фінансування для дотримання суверенітету і територіальної цілісності [1]. Так, гідний соціально-економічний розвиток країни може бути забезпечений лише за умови мирного неба над головами українців. Таким чином, ми бачимо, що забезпечення належного фінансування оборони – це досить непростий процес, адже надання надлишкових коштів для ЗСУ спричиняє зменшення фінансування інших галузей економіки й може призвести до зниження соціально-економічного розвитку країни.

Іншим проблематичним питанням є підвищення рівня професіоналізму української армії, адже за правління В.Ф. Януковича вона стала неспроможною виконувати свої обов'язки. Варто зазначити, що нині ЗСУ налічують близько 250 тисяч осіб, а грошове забезпечення військовослужбовців є досить високим і перевищує середній рівень заробітної плати по Україні [3]. Внаслідок цього близько чверті мільйона українців є достатньо забезпеченими як фінансово, так і соціально. Дані пріоритети соціально-економічної політики закріплені в Законі України «Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей» [4].

Таким чином, ми бачимо, що розвиток ЗСУ можливий лише із залученням додаткових коштів і подана нижче табл. 1 відображає динаміку фінансування оборони держави за останні 7 років [2].

Таблиця 1

ДИНАМІКА ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ НА ОБОРОНУ У 2010–2016 РР.

	Роки						
	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Видатки, млн грн	11347	13241	14486	14843	27363	52005	59349

Так, значне збільшення фінансування видатків на оборону відбулося у 2014–2015 роках, що спричинене нелегкою ситуацією на сході країни, і, як наслідок, підвищенням грошового забезпечення військовослужбовців ЗСУ. Дані значення показників відображають зацікавленість уряду у формуванні гідної армії, боротьбу із сепаратизмом. Загальне грошове забезпечення та заробітна плата військовослужбовців і працівників ЗСУ поступово збільшуються, що веде їх до наближення до відповідного європейського рівня. Так, видатки Державного бюджету України направляються на дослідницьку роботу у сфері оборони, що підтверджується створенням нових моделей зброї українського виробництва марки «ФОРТ». Варто зазначити, що Україна є одним із найбільших експортерів зброї у світі, тому видатки на її виробництво є доволі значними (табл. 2).

Таблиця 2

ЧАСТКА СВІТОВОГО ЕКСПОРТУ ЗБРОЇ У 2010–2015 РР.

Країни	**США**	**Росія**	**Китай**	**Німеччина**	**Франція**
Частка експорту, %	**31**	**27**	**5**	**5**	**5**
Країни	**Великобританія**	**Іспанія**	**Італія**	**Україна**	**Ізраїль**
Частка експорту, %	**4**	**3**	**3**	**3**	**2**

На думку автора, загальне підвищення грошового забезпечення в оборонній сфері можливе лише у випадку, коли Україна спроможна залучити надлишкові кошти на соціально-економічний розвиток України.

Автор вважає, що іноземний досвід деяких країн світу щодо вирішення вищезазначеного питання є досить згубним. Так, у Російській Федерації створюється атмосфера кардинального впливу на суспільство й тоталітаризм, обрано ідентичний вектор розвитку з країнами з менш потужними економіками, залежними від економічної співпраці з нею, – Середньої Азії та Білорусі. У цей же час український уряд намагається сприяти збільшенню матеріального забезпечення військовослужбовців і працівників ЗСУ за умови законного та доцільного використання коштів Державного бюджету України. Так, уряд намагається залучити резервні кошти задля утримання оборонної сфери в цілому і виробництва зброї зокрема згідно вимог статутів ЗСУ та відповідно до Закону України «Про Статут внутрішньої служби Збройних Сил України» [5]. Таким чином, ми бачимо, що Україна є одним із найбільших виробників зброї у світі, адже АК-47 й РПГ-18 «Муха» користуються значною популярністю.

Таким чином, обороноздатність України є запорукою плацдарму між Європейським Союзом з його пріоритетними правовими цінностями та Російською Федерацією з її тоталітарним режимом та агресивною й екстремістською політикою. На даному етапі соціально-економічного розвитку український уряд має зміцнити ЗСУ й привести її фінансову складову у відповідність з європейськими та світовими стандартами.

Література:

1. Конституція України: Зміни до Закону України від 15.03.2016 // Уряд. кур'єр. – №1 – рп / 2016.
2. Статистичний збірник Міністерства фінансів України // Бюджет України / Видатки [Електронний ресурс] Режим доступу: http://cost.ua/budget/expenditure.
3. Про затвердження Інструкції про порядок виплати грошового забезпечення військовослужбовцям Збройних Сил України та деяким іншим особам: зміни до Наказу Міністра оборони України від 11.08.2016 – № 420. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0638-08.
4. Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей: зміни до Закону України від 06.12.2016 – № 1774 – XII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2011–12.
5. Про Статут внутрішньої служби Збройних сил України: зміни до Закону України від 16.03.2017 – № 1952–VIII. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/548–14.

Манжула В.М.
(факультет економіки та управління, магістрант)

ПОДАТКОВЕ РЕФОРМУВАННЯ В КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

З 1 січня 2015р року вступили в дію зміни до Податкового та Бюджетного кодексів, які розширили фінансові можливості місцевого самоврядування. Об'єднані громади отримали весь спектр повноважень і фінансових ресурсів, що їх наразі уже мають міста обласного значення. Пріоритетами запроваджених змін визначено розширення прав органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень і надання їм повної бюджетної самостійності щодо наповнення своїх бюджетів і здійснення видаткових повноважень.

Податкова реформа передбачала зміцнення та розширення повноважень і прав місцевого та регіонального самоврядування з приводу формування місцевих бюджетів за рахунок отриманих податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Інакше кажучи, податки мають витрачатися там, де вони були зібрані, а децентралізація і є тим способом наближення податків до їх платників.

Відповідно до цих змін відбулася:

1) зміна правил сплати прибуткового податку. Вони закріпили єдині нормативи відрахування ПДФО за бюджетами кожного рівня — 25 % зібраного на території податку йде до держбюджету, 15 % — до обласних бюджетів, 60 % — до бюджетів міст обласного та районного значення, об'єднаних громад;

2) збільшення відрахування до держбюджету з рентної плати за користування надрами (крім нафти і природного газу) з 50 % до 75 %;

3) відрахування плати за адміністративні послуги до місцевих бюджетів.

4) поява 5-відсоткового збору з роздрібних продажів.

5) зміна пропорції відрахувань екологічного податку: 20 % — до держбюджету, 80 % — до бюджетів інших рівнів;

6) реформа податку на нерухомість (розширення бази оподаткування);

7) відрахування до обласних бюджетів 10 % податку на прибуток, який раніше повністю надходив до держбюджету [5].

Ці зміни в податковому та бюджетному кодексах України дозволили органам місцевого самоврядування затверджувати свої бюджети незалежно від того, чи прийнято закон про Державний бюджет України на відповідний рік; розширено право місцевих органів влади здійснювати місцеві зовнішні запозичення; розширено джерела надходжень до місцевих бюджетів України; затверджено нові види міжбюджетних трансфертів; змінено підхід до вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів; змінено структуру місцевих податків і зборів; бюджети об'єднаних територіальних громад переведено на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом.

Таблиця 1

СТРУКТУРА ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕННЯ В МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ 2012-2017 РР.[7]

Рік	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Виконано на 31/01/2017
Податок на доходи фізичних осіб	61 066 млн грн	64 586 млн грн	62 557 млн грн	54921 млн грн	78 971 млн грн	92 942 млн грн	15 %
Акцизний податок	1 243 млн грн	1 359 млн грн	0,159 млн грн	7 685 млн грн	11 628 млн грн	11 370 млн грн	13 %
Податок на прибуток підприємств	0,443 млн грн	0,675 млн грн	0,260 млн грн	4 277 млн грн	5 879 млн грн	5 319 млн грн	16 %
Місцеві податки і збори	5 457 млн грн	7 314 млн грн	8 056 млн грн	27 041 млн грн	42 261 млн грн	44 735 млн грн	20 %
Плата за користування надрами	1 751 млн грн	1 205 млн грн	1 421 млн грн	1 019 млн грн	1 082 млн грн	0,990 млн грн	28 %
Інше	3 310 млн грн	3 249 млн грн	2 797 млн грн	3 276 млн грн	7 080 млн грн	4 499 млн грн	19 %
Всього	73 270 млн грн	78 388 млн грн	75 250 млн грн	98 218 млн грн	146 902 млн грн	159 856 млн грн	

З табл. 1 видно, що зміни, які були прийняті урядом до Податкового та Бюджетного кодексів України, позитивно вплинули на дохідну частину місцевих бюджетів. Так доходи з акцизного податку зросли майже в 10 разів, також значний приплив коштів пішов від місцевих податків і зборів. Загалом податкові доходи бюджету 2016 року перевищують доходи 2012 року в 2 рази. Проте, якщо ми згадаємо про інфляцію та скорегуємо доходи відповідно до курсу гривні в нас вийдуть такі показники.

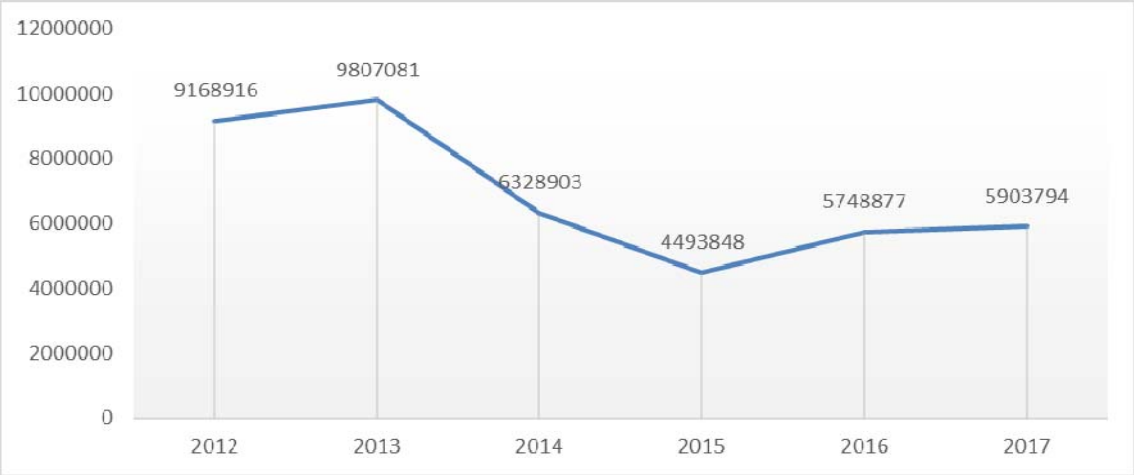


Рис. 1. Податкові надходження до місцевих бюджетів, млн $ США[8]

З рис. 1 видно що після 2015 року спостерігається не значна тенденція на зростання, проте якщо порівнювати з податковими надходженнями 2012–2013 років то вони скоротилися майже вдвічі. З цього можна дійти висновку що зміни в Податковому та Бюджетному кодексах України, які були впроваджені з 2015 року, поки що не дали бажаних результатів.

[7] Таблиця складена автором на основі [4].
[8] Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України та Національного банку України.

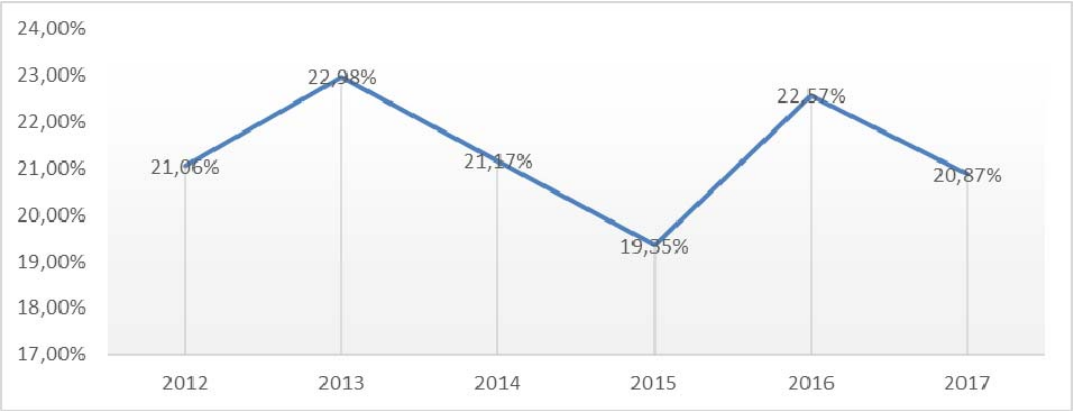


Рис. 2. Коефіцієнт децентралізації за податковими надходженнями місцевих бюджетів[9]

Ще одним показником, який підтверджує мою думку про відсутність певних позитивних зрушень у податковому реформування в контексті бюджетної децентралізації, є коефіцієнт Бюджетної децентралізації за податковими надходженнями місцевих бюджетів, який представлений на рис. 2. Можна сказати, що незважаючи на розширення переліку податків, що зараховуються до місцевих бюджетів, коефіцієнт децентралізації податкових надходжень дорівнював у 2016 році 22,57 %, тоді як у середньому за 2012–2015 рр. – 21,14 %. Це показує, що зміни впроваджені з 2015 року досить поверхнево вплинули на процеси бюджетної децентралізації.

Отже, новації які були впроваджені в Податковому та Бюджетному кодексах України в цілому стосуються, головним чином, формування дохідної частини місцевих бюджетів України. Проте вони значних результатів не дали.

Тому варто погодитися з думкою про те, що: «Першим кроком на шляху до ефективної бюджетної децентралізації має бути чіткий розподіл видатків між різними видами місцевих бюджетів. Таким шляхом пішла Німеччина, Данія, Норвегія, в яких реформування місцевого самоврядування розпочиналось із роботи експертних комісій, що мали вирішити завдання щодо обґрунтування функцій місцевих органів влади та розмірів територіальних громад для їх ефективного виконання, а також Польща, де процеси децентралізації влади почалися з передачі видаткових повноважень від центральних місцевим органам влади (воєводств, округів, муніципалітетів)»[3].

Література:

1. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
2. Національний банк України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index
3. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні : наукова доповідь / за ред. д-ра екон. наук І.О. Луніної ; НАН України, ДУ “Ін.-т екон. та прогнозув. НАН України”. – К., 2016. – 70 с. – С. 10–11.
4. «Ціна держави» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ttp://cost.ua

[9] Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України.

5. Чи бути в Бюджеті-2015 децентралізації? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.slovoidilo.ua/articles/6675/2014-12-30/byt-li-v-byudzhete-2015-decentralizacii.html

Манич А. С. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)
Manych Anastasia

PRODUCT INNOVATION AND THE COMPETITIVE ADVANTAGE
ІННОВАЦІЇ ТОВАРНОГО РИНКУ ТА ЙОГО КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

Introduction. The world economic environment is characterized by rapid changes in all frameworks, especially the technological sides which become the most important discussion axe that affects the economic company's strategies. Under this new atmosphere that features the external and internal company's environment, it becomes necessary for company to fit itself in these changes in order to maintain its market place, and to face the aggressive competition in such an open world market. Under such a situation, companies are imposed (compiled) to carry out research and development in all fields through innovation and creativity regarding their methods in order to find out new innovation ideas which distinguish the company from others and give it an efficient competitiveness. Indeed, there are many types of innovation such as: product innovation, process innovation, marketing innovation, organizational innovation, paradigm innovation,etc. All these types and others allow companies to realize a competitive advantage and economic benefits. We focus on product innovation for the reason that the product (whether goods or services) is the basic of a company establishment and the direct link with consumers who are considered as the most important objective of the companies.

There are many sorts of innovation applied in the economic companies related to their different activities. We try to give some definitions concerning innovation and creativity whatever the type. Indeed, the meaning of innovation varies. It can range from the first commercial use of an invention to the introduction of a new or improved product or process. (1) European Scientific Journal June 2014 /SPECIAL/ edition vol.1 ISSN: 1857 – 7881 (Print) e — ISSN 1857- 7431 141 There is a link between the two terms innovation and creativity, in other words they are two faces to one coin, while creativity means the creation of new ideas which does not exist before in order to solve problems (that doesn't relate to the technical side only which includes products development and process, but also the machines, production methods, management process that lead to increase productivity) (2), innovation is the implementation of these new ideas. We find also the term "invention" which nearly has the same meaning of creativity as Fargerberg (2004) distinguished between invention and innovation. He argues that "invention is the first occurrence of an idea for a new product or process, while innovation is the first attempt to carry it out into practice" (3).

Product innovation

The continuance and the persistence of any company depends on its capacities to maintain its market place and face the competition which spreads rapidly and

aggressively with the globalization and the expansion of the new technologies, and while product reflectes the company's image its whole success depends also on the product success through realizing (compliance) consumers desires and needs, and developing new products. Product innovation definition is the development of new products, making changes in the current product design or using new techniques and means in the current production methods, in other words, it focuses on existing markets for existing products, differentiating through features and functions that current offers do not have. We can look at the product innovation from two sides; internal side where it depends on knowledge, capacities, resources and the technologies used in the company, however; from the external side product innovation focuses on the consumers needs and the owners expectations. Looking at the terms used in product innovation field one can conclude that there has been a change of meanings over time. Although "design" originates from the "making of a drawing" it is obvious that the meaning of "design" has been enriched over time. In parallel to "design" the term" product development" has evolved describing the generation of products, processes or services.

Product innovation advantages

Product innovation is not a new phenomenon which suddenly emerged as part of the space age. It has been around and shaped our life for thousands of years. Today's companies gain their competitive advantage and economic benefits largely from innovation. Further, we can state product innovation advantages both to the company and to industry as the following(4) : product innovation's contribution to company output can be measured by sales and profits contributed by new products/ services.

Product policy

A policy covers two things: goals and strategies. Companies do have all kinds of policies: investment policy, R&D policy, personnel policy, sales policy, etc. Almost all policy sectors have elements that are important to the development of a new product. The most important strategic components- the kinds of products a company wants to manufacture and the functional markets it wants to cultivate- are known as the product- market strategy. In addition the product policy states objectives in the form of criteria for the assessment and selection of product ideas.

Conclusion

Company's continuance is related to its capacity in developing competitive advantages in its products that allows it to obtain customers' fidelity and widing its market share through product innovation. So companies become obliged to adopt product innovation and provide the favorable environment through: encouraging R& D; providing financial sources to support new innovations; putting efficient programs and policies; motivating innovators.

References:

1. http://hrdiscussion.com/hr1714.html. Consulted on: 02/07/2008.
2. http://samehar.wordpress.com/2006/06/27/b627/. Consulted on: 11/07/2008.
3. http://samehar.wordpress.com/2006/06/27/b627/. Consulted on: 11/07/2008.
4. www.usinnovation.org/files/defining innovation807.pdf. Defining innovation, opcit. P: 6.

Марійко А.О. (Юридичний факультет, магістрант)

ЮРИСДИКЦІЙНІ ТА ІНШІ МЕХАНІЗМИ ВИРІШЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ СПОРІВ

На сучасному етапі розвитку економічних відносин між суб'єктами господарювання, які безпосередньо засновані на комерційній і некомерційній діяльності, гостро постає питання оптимізації процесу вирішення спорів, що постійно супроводжують діяльність, а також законодавчого закріплення і консолідації юрисдикційних та альтернативних механізмів вирішення спорів.

Господарське законодавство України передбачає вичерпний перелік механізмів вирішення господарських спорів.

Так, Господарським процесуальним кодексом України (далі – ГПК України) механізми вирішення господарських спорів поділено на дві групи: досудове врегулювання спорів і вирішення господарських спорів у судовому порядку.

Досудове врегулювання спорів визначене в розділі 2 ГПК України і є нічим іншим як факультативний (допоміжний) механізм і може обиратися сторонами правовідносин за власним бажання або визначатися ними у договорі як засіб вирішення спору і не є перешкодою або обов'язковою передумовою для звернення до суду.

Вирішення господарських спорів у судовому порядку визначено і врегульовано ГПК України. Також питанню судового вирішенню господарських спорів присвячено значну кількість наукових статей. Право звертатися до господарського суду згідно з встановленою підвідомчістю господарських справ за захистом своїх порушених або оспорюваних прав і охоронюваних законом інтересів, а також для вжиття передбачених ГПК України заходів, спрямованих на запобігання правопорушенням надано всім без винятку суб'єктам даних правовідносин.

Вищевказаний механізм має досить значні недоліки, а саме:

– значна завантаженість господарських судів (що шкодить швидкому вирішенню господарських спорів);

– корупціогенні фактори;

– часті випадки зловживання правом на судовий захист сторонами.

Слід зазначити, що господарське законодавство передбачає також альтернативні (неюрисдикційні) механізми вирішення господарських спорів, такі як: розгляд спору третейським судом, міжнародний комерційний арбітраж.

Законом України «Про третейські суди» визначено, що до третейського суду за угодою сторін може бути переданий будь-який спір, що виникає з цивільних і господарських правовідносин.

Звернення до третейського суду є добровільним видом вирішення господарських спорі, який визначають сторони у договорі як засіб вирішення спору і відповідно є перешкодою для звернення до господарського суду в зв'язку з принципом, закріпленим у статті 50 Закону України «Про третейські суди» – обов'язковість рішення третейського суду (сторони, які обрали даний механізм

самі вживають усіх необхідних заходів з метою забезпечення виконання рішення третейського суду).

Крім того, Кабінетом Міністрів України з метою забезпечення прозорості діяльності органів державної влади, сприяння зниженню рівня корупції та запобігання недобросовісній (нечесній) поведінці стосовно суб'єктів підприємництва в Україні, а також з урахуванням положень Меморандуму про взаєморозуміння щодо підтримання української антикорупційної ініціативи від 12.05.2014 р., укладеного між Кабінетом Міністрів України, Європейським банком реконструкції та розвитку, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Американською торгівельною палатою в Україні, Європейською Бізнес Асоціацією, Федерацією роботодавців України, Торгово-промисловою палатою України та Українським союзом промисловців і підприємців, було утворено Раду бізнес-омбудсмена (постанова Кабінету Міністрів України від 26.11.2014 р. № 691).

Проте, на сьогодні в Україні відсутнє законодавче закріплення інституту бізнес-омбудсмена та його повноважень, а також забезпечення державним примусом (встановлення адміністративної та кримінальної відповідальності за відмову від співпраці з ним).

Ще одним з альтернативних механізмів вирішення економічних конфліктів, який дедалі більше привертає увагу в Україні, є медіація як особлива форма посередництва при врегулюванні господарських спорів, що виникають між учасниками господарських відносин. Метою медіації є орієнтування на досягнення обопільної згоди, консенсусу, прийняття спільного рішення, яке задовольнятиме обидві сторони конфлікту.

Основною відмінністю медіації від інших механізмів вирішення господарських спорів є те, що вона не зосереджується на пошуку та доведенні правоти тієї чи іншої сторони, головне завдання медіатора – концентрація зусиль на зміцненні здатності сторін до медіації, на визнанні і сприйнятті представниками сторін один одного з усіма розбіжностями у поглядах.

Зазначений механізм на сьогодні в Україні також не врегульовано на законодавчому рівні, проте у Верховній Раді України зареєстровано кілька законопроектів «Про медіацію», один з яких (за авторства народного депутата України Шкрум А.І. та інших) прийнятий у першому читанні.

Також можна виділити іще один механізм вирішення господарських спорів – переговори або негоціація – механізм врегулювання економіко-правового спору безпосередньо сторонами без участі інших осіб.

Висновок

З огляду на зазначене, можна зробити висновок про те, що на сьогодні в Україні відбувається процес законодавчого закріплення альтернативних (неюрисдикційні) механізмів вирішення господарських спорів, з урахуванням міжнародних тенденцій у сфері регулювання комерційних відносин.

Запровадження в Україні альтернативних (неюрисдикційні) механізмів вирішення господарських спорів є одним із заходів децентралізації державної влади, який надає громадянам реальну можливість обирати інші не судові засо-

би для вирішення їх спорів при збереженні судової системи як основного механізму вирішення спорів у суспільстві, активізувати громадян України на задоволення потреб та інтересів, звузити сферу впливу держави на суспільство, замінити цей вплив механізмами саморегуляції, виробленими самим суспільством, і суттєво знизити рівень бюджетного споживання судової системи через зменшення навантаження на суди в цілому.

Література:

1. Господарський процесуальний кодекс України.
2. Господарське процесуальне право України: Підручник / За редакцією О. І. Харитонової. – К.: Істина, 2008. – 360 с.
3. Закон України «Про третейські суди».
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 26.11.2014 р. № 691 «Про утворення Ради бізнес-омбудсмена».
5. Проект Закону України «Про Установу бізнес-омбудсмена».
6. Проект Закону України «Про медіацію».

Мартинова М. С. (Науково-навчальний інститут інформаційних технологій в економіці, магістрант)

РОЗРОБКА ЛАУНЧЕРНОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ЛЮДЕЙ З ОСОБЛИВИМИ ПОТРЕБАМИ

Застосування інформаційних технологій має великий вплив на сучасний рівень життя і можливості людини. Наразі ІТ-прогрес допомагає підвищити не тільки комфорт середньостатистичного користувача, але й поліпшити життя менш захищеним верствам населення. Зокрема, допомагає людям, що мають певні проблеми з повноцінним функціонуванням у повсякденному житті.

Наразі в Україні офіційно зареєстровано більше ніж 80 тисяч сліпих, у країнах СНГ – біля двох мільйонів, у світі – 45 000 000 людей. І це лише офіційно зареєстровані повністю сліпі. Існує ще незлічений відсоток незареєстрованих, а також люди з неповною сліпотою і вадами зору [1–3].

Робота присвячена актуальній проблемі взаємодії і комунікації людей з особливими потребами за допомогою переносних девайсів.

Робота має широку цільову групу. Основними проблемами даної сфери визначено фінансову складову і отримання специфічних навичок. Рішення, що представлено в проекті представляє собою діючу альтернативу полегшення комунікації людей з особливими потребами через мобільну техніку, представляє собою базу для подальших розробок і розвитку, має на меті задовольнити потреби якомога ширшої аудиторії.

На жаль, у сучасних реаліях майже всі спеціалізовані допоміжні девайси і програмні продукти коштують значних грошей, що значно зменшує кількість потенційних користувачів. Також важливим аспектом є необхідність у певних

специфічних навичках, що потрібні для користування продуктами. Ще один важливий пункт – час, який потрібен користувачу, щоб виконати певну дію, оскільки іноді від цього залежить здоров'я і навіть життя.

У процесі створення додатку було проведено аналіз існуючих рішень проблематики, виділено найслабшу зону функціонування і розроблено варіативний спосіб вирішення, що може бути використаний для подальшого апгрейду і розробки інших модулів додатку.

Користування додатком не потребує специфічних навичок, адаптація до управління функціями проходить за лічені хвилини. У середньому показник введення текстової інформації середнім користувачем досить високий, щоб говорити про значний розвиток технології полегшення комунікації людей з вадами зору та обмеженим рухом.

Додаток буде достатньо оптимальним рішенням для людей, що втратили зір або здатність до рухів через травми або хворобу, оскільки не буде потребувати ніяких незвичних користувачу спеціалізованих девайсів, а дасть можливість використовувати той прилад, що звичний користувачу, за допомогою безкоштовного додатку, що повністю управляється за допомогою технології дотику одним пальцем (one-finger-touch).

Також додаток буде оптимальною базою для ініціативних програмістів і розробників, що зможуть основуючись на запропонованій технології розробити власні додатки і внести їх у відкритий код проекту. В перспективі може бути напрацьована певна бібліотека додатків до проекту, з якої користувач самостійно зможе вибирати необхідні для нього програмні продукти, що значно розширить круг кінцевих користувачів, додавши до все ж таки досить вузької цільової групи такі категорії, як наприклад, люди, старші 60 років, що мають досить невеликий досвід роботи з сучасними сенсорними мобільними приладами; розширення розважальних і навчальних додатків, що розширить базовий функціонал девайсу для людей з особливими потребами і перетворить його з суто функціонального приладу на дійсний смартфон у сучасному розумінні даного терміна.

Також представлений проект може бути використаний не лише цільовою групою (людей з вадами зору або сліпотою, повною та практичною), але й більш широкою аудиторією користувачів. Оскільки передбачається управління створеним додатком лише за допомогою руху одним пальцем (one-finger-touch), що дає змогу використовувати додаток і людям, що мають обмеження руху в наслідок травм або захворювань.

Література:

1. Дополнительное специализированное ПО для незрячих на Android OS Режим доступу: http://www.tiflocomp.ru/devices/android/a11y_apps.php

2. Сенсорный смартфон для слепых на базе шрифта Брайля — Shikun Sun Режим доступу: http://www.sciencedebate2008.com/smartphone-for-blind-people/

3. «ТИФЛОКОМП» – веб-ресурс для сліпих і слабозорих Режим доступу: http://www.tiflocomp.ru

Марущак С.В. (юридичний інститут, ІІІ курс)

СТАН ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА В ОКРЕМИХ РАЙОНАХ ДОНЕЦЬКОЇ ТА ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Донбас (скорочено від назви Донецький вугільний басейн) – промисловий, історичний регіон України, що займає більшу частину Донецької області без Приазов'я та південь Луганської області. Він відомий своїми корисними копалинами, урбанізованістю, високим рівнем індустріалізації та відомими на всю Україну «териконами». Але незважаючи на це все, станом на 1 січня 2012 року в Донецькій області створено 112 об'єктів природно-заповідного фонду загальнодержавного і місцевого значення, загальною площею 91,7 тис. га. Наприклад, ландшафтний парк «Донецький кряж», український степовий природний заповідник «Кам'яні могили», ландшафтний парк «Клебан-Бик» та інші [7]. Різке погіршення стану охорони навколишнього природного середовища у цьому регіоні відбулося після набрання чинності Указу Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 13 квітня 2014 року «Про невідкладні заходи щодо подолання терористичної загрози і збереження територіальної цілісності України», саме тоді ця ситуація стала катастрофічною [6].

Актуальність цього дослідження полягає у тому, що на сьогодні в окремих районах Донецької та Луганської областей (надалі – ОРДЛО), фактично відбувається війна, яка негативно впливає на навколишнє природне середовище цього регіону, що може призвести до безповоротних наслідків, а саме до неможливості людині проживати визначеній території протягом наступних десятиліть. Метою роботи є – аналіз стану навколишнього природного середовища в ОРДЛО, визначення головних екологічних проблем цього регіону та шляхів їх вирішення. Дану тему досліджували: С.Ю. Петрухін, О.В. Василюк, Ю.В. Солобай, Л.А. Пісня, О.Б. Чеботарьова, М.М. Кірієнко, А.Б. Тарнавьский та інші.

Стан охорони навколишнього природного середовища – це єдиний комплексний показник, який характеризує рівень охорони навколишнього природного середовища, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини та ефективність екологічної політики держави.

Серед головних проблем стану охорони навколишнього природного середовища в ОРДЛО можна виділити: 1) руйнування унікальних ландшафтів, винищення флори і фауни, вимушена еміграція тварин в інші регіони, вимирання популяції червонокнижних видів, внаслідок обстрілів, вибухів і проїзду важкої військової бронетехніки; 2) вигорання та вирубування великих лісових масивів (за підрахунками екологів, збитки від знищення лісу вже перевищили 14 млрд грн) [8]; 3) відсутність на офіційному веб-порталі Міністерства екології і природних ресурсів України регіональних доповідей про стан навколишнього природного середовища, відомостей про діяльність Державної екологічної інспек-

ції України та її регіональних підрозділів; 4) у результаті численних обстрілів було пошкоджено очисні споруди й почали затоплюватися шахти [8]; 5) паралізована діяльність Державної екологічної інспекції, щодо державного нагляду та контролю у сфері господарської діяльності в ОРДЛО.

Вирішення цих проблем немає суто правовий характер, а передбачає комплексний підхід до цього питання, особливу роль тут грає саме політична сфера, адже наразі в ОРДЛО не закінчилася антитерористична операція. Але, на нашу думку, для стабілізації екологічної ситуації потрібно зробити такі кроки: по-перше, це внесення змін до Закону України «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» [4], Закону України «Про особливий порядок місцевого самоврядування в окремих районах Донецької та Луганської областей» [3], а саме закріплення екологічних прав і гарантій осіб, які проживають на цих територіях. По-друге, скасування ст. 3 Закону України «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції» [5], а саме органам, уповноваженим здійснювати державний нагляд і контроль у господарській діяльності, у період і на території проведення АТО тимчасової заборони проведення планових і позапланових перевірок суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність у зоні проведення АТО. По-третє, оголошення ОРДЛО зоною надзвичайної екологічної ситуації, що відповідає сучасним реаліям з метою захисту життя та здоров'я людей і нормалізацію екологічного стану на території ОРДЛО. По-четверте, внесення змін до ст. 3 Закону України «Про особливий порядок місцевого самоврядування в окремих районах Донецької та Луганської областей» [3], а саме внесення виключення щодо притягнення до відповідальності осіб, які вчинили злочини в екологічній сфері, що нанесло значної шкоди. По-п'яте, лобіювання та запровадження розширення мандату спостережної комісії ОБСЄ, поширення її також на екологічну сферу, допуск в ОРДЛО іноземних екологів під егідою ОБСЄ, залучення міжнародних екологічних організацій до ефективного вирішення екологічних проблем. По-шосте, включення до військових статутів України міжнародних норм з охорони довкілля під час збройних конфліктів, згідно із закликом Резолюції Генеральної асамблеї ООН від 9 лютого 1993 р. «Про захист довкілля під час збройних конфліктів».

За Індексом екологічної ефективності, оприлюдненим у 2015 р., Україна посіла 95-у позицію серед 178 країн світу. Україна в угоді про Асоціацію з Європейським Союзом погодилася, що буде розвивати і зміцнювати співробітництво з питань охорони довкілля і сприятиме реалізації цілей сталого розвитку та зеленої економіки. Але зруйнована система державної екологічної політики та її нормативно-правового регулювання все очевидніше демонструє невідповідність існуючим загрозам природного та техногенного характеру, що обертається численними порушеннями конституційного права громадян на екологічну безпеку. Зважаючи на викладене, для первинного зупинення екологічних загроз вбачаємо за потрібне виконати рекомендовані дії, а також залучити до них міжнародне співтовариство.

Література:

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Закон України від 25 червня 1991 р. № 1264-XII «Про охорону навколишнього природного середовища» // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 41. – Ст. 546.
3. Закон України від 16 вересня 2014 р. № 1680-VII «Про особливий порядок місцевого самоврядування в окремих районах Донецької та Луганської областей» // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 45. – Ст. 2043.
4. Закон України від 15 квітня 2014 р. № 1207-VII «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 26. – Ст. 892.
5. Закон України від 2 вересня 2014 р. № 1669-VII «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції» // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 44. – Ст. 2040.
6. Указ Президента України від 14 квітня 2014 р. «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 13 квітня 2014 року «Про невідкладні заходи щодо подолання терористичної загрози і збереження територіальної цілісності України» // Офіційний сайт Верховної Ради України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/405/2014
7. Донбас заповідний. Науково-інформаційний довідник-атлас / за заг. ред. С.С. Куруленка, С.В. Третьякова. Видання друге, перероблене та доповнене. – Донецьк, Донецька філія Державного екологічного інституту Мінприроди України, 2008. – 168 с.
8. Радіоінтерв'ю від 28 жовтня 2016 р. «Донбас: стан довкілля та нові екологічні загрози» / О.В. Василюк // НАН України. – 2016 р. екологічні загрози» / О.В. Василюк // НАН України. – 2016 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nas.gov.ua/text/pdfNews/Vasyliuk_radiointerview_Donbas_nature_war.pdf
9. Радіоінтерв'ю від 2016 р. «Екологічна ситуація на Донбасі: проблеми та наслідки» / Ю.В. Солобай // Радіо «Голос Донбасу». – 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://openpolicy.org.ua/ekologichna-sytuatsiya-na-donbasi-problemy-ta-naslidky-ekolog-yurij-solobaj/?print=pdf

Марченко Д.О. (ОЕФ, 2 курсу)

ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА

Природно-ресурсний потенціал — це сукупність усіх природних запасів і умов, що є і можуть бути задіяні для досягнення певної мети. До природно-ресурсного потенціалу відносять ресурси:

— мінеральні, які представлені корисними копалинами та мінерально-будівельною сировиною. Вони поділяються на паливні, рудні й нерудні;

— земельні, серед яких виділяють типи ґрунтів, а також види господарського використання земель (рілля, сінокоси й пасовища, ліси й чагарники);

— водні, які поділяються на води Світового океану, води суходолу. До вод суходолу відносяться річки, озера, ставки, водосховища, болота, льодовики і підземні води (ґрунтові та артезіанські);

— біологічні, що включають рослинний і тваринний світ;

— рекреаційні, що включають природно-кліматичні і бальнеологічні;

— кліматичні, до яких відносяться сонячна енергія, енергія вітру, внутрішнє тепло Землі [1, с. 41].

Відповідно до методики, запропонованої В.П. Руденком, в основі розрахунку потенціалу земельних ресурсів є економічна оцінка сільськогосподарських угідь, що становить добуток середньої величини валової продукції, помноженої на площу сільськогосподарських угідь. Оцінка потенціалу водних ресурсів здійснюється, виходячи із сумарного економічного ефекту від використання води у провідних видах економічної діяльності (у землеробстві, наприклад, вартість додаткової валової сільськогосподарської продукції, отриманої за рахунок зрошення). Потенціал родовищ мінеральних ресурсів обчислюється за показниками умовної річної продуктивності відповідних родовищ, помножених на розрахунковий термін їхньої експлуатації. Природно-ресурсний потенціал лісових та інших рослинницьких ресурсів розраховується за оптовими цінами 1 $м^3$ деревини (або іншого виду рослинної продукції), помноженої на її середньорічний приріст. Фауністичний природно-ресурсний потенціал визначається за середньорічною продуктивністю мисливських, рибних, медоносних та інших ресурсів, виражених у загальнодержавних цінах. Оцінка потенціалу природно-рекреаційних ресурсів розраховується за кількістю рекреантів, які можуть бути прийняті на відпочинок у різних регіонах країни і використання ними з цією метою вільного часу. Вартість зведеного часу може бути визначена величиною валового суспільного продукту, що створюється за одиницю часу [2, с. 36].

Згідно даної методики, природно-ресурсний потенціал України в сумарному вигляді та в еквіваленті до долара США складає 62,45 млрд дол. США. Найбільша його частка припадає на східні регіони країни.

Варто зазначити, що загальний земельний фонд на початок 2008 року становив 60354,8 тис. га. Переважно це землі сільськогосподарського призначення (71,3 %), які надаються для виробництва сільськогосподарської продукції, здійснення сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщення відповідної виробничої інфраструктури [3, с. 106].

Україна належить до країн з невисокою забезпеченістю лісом. Площа її лісового фонду становить 10,5 млн га, в тому числі вкрито лісом — 9,4 млн га. Розміщення лісових ресурсів у територіальному плані є нерівномірним. Понад 50 % вкритих лісовою рослинністю земель України розміщується у Волинській, Житомирській, Закарпатській, Київській, Львівській, Рівненській, Чернігівській і Харківській областях. Тобто названі регіони є основою лісоресурсного потенціалу України.

Якщо розглянути компонентну структуру природно-ресурсного потенціалу регіонів України, то до областей з явним переважанням мінеральних ресурсів у їх загальному природному потенціалі можна віднести Луганську, Донецьку, Дніпропетровську (частка потенціалу мінеральних ресурсів понад 70 % у загальному природному потенціалі). До областей, найзабезпеченіших земельними ресурсами, відносяться: Вінницька, Тернопільська, Хмельницька, Одеська, Кіровоградська, Полтавська, Черкаська, Миколаївська, Херсонська, Сумська. По-

над 50 % у природному потенціалі становлять земельні ресурси в таких областях, як Київська, Житомирська, Волинська, Рівненська, Чернігівська, Харківська, Запорізька і Чернівецька. Отже, у 18 областях України ресурсну забезпеченість визначають, насамперед, земельні ресурси.

Характерно, що Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька області вирізняються на загальному фоні сполученням трьох видів природних ресурсів: водних, лісових, природно-рекреаційних [4, с. 160].

Виділяють кілька типів регіонів, де наявність природних ресурсів і їхнє специфічне поєднання є основою економічного розвитку і набуває суттєвої ваги в перспективі [2, с. 204]:

1) регіони, достатньо забезпечені природно-ресурсним потенціалом (Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Запорізька області). На їх території зосереджені значні запаси мінеральних ресурсів (енергетичних, рудних і нерудних). Однак у цих областях ситуація є неблагополучною;

2) регіони з вищим і середнім рівнем забезпечення природними ресурсами, де є достатні водні, лісові й рекреаційні (зокрема, бальнеологічні) ресурси і обмежені запаси земельних (Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська області. Львівська область має також значні мінеральносировинні ресурси);

3) регіони з унікальними кліматичними, морськими ресурсами, що є основою розвитку морегосподарського і рекреаційного комплексів (АР Крим, Закарпатська область). Саме ці ресурси мають визначати перспективний розвиток регіонів з метою їх перетворення на курортно-рекреаційні регіони міжнародного значення;

4) регіони, не забезпечені природними ресурсами, насамперед мінеральносировинними (Волинська, Житомирська, Рівненська, Чернівецька, Сумська області).Природно-ресурсний потенціал цих областей формують лісові і земельні ресурси;

5. регіони, для яких головним природним ресурсом є земля (Херсонська, Одеська, Миколаївська, Київська області).

Найважливішими аспектами вдосконалення управління природно-ресурсним потенціалом регіону є [5]:

— формування комплексного кадастру природних ресурсів;

— ліцензування окремих видів діяльності в сфері природокористування;

— здійснення робіт з екологічної паспортизації та сертифікації з впровадженням комплексної системи моніторингу;

— організація системи аудиту природокористування;

— закріплення економіко-правового регулювання і контролю за природокористуванням; — підвищення екологічної культури населення;

— планування податкового потенціалу і оптимізація ресурсних платежів у дохідній частині бюджету.

Отже, природно-ресурсний потенціал регіону належить до базових чинників, що зумовлюють особливості господарського розвитку територій, характер територіального поділу праці, спеціалізацію регіону.

Література:

1. Регіональна економіка: підручник / В.І. Лишиленко. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 384 с.
2. *Жук М.В*. Регіональна економіка: підручник. — К.: ВЦ "Академія", 2008. — 416 с.
3. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: підручник / С.І. Дорогунцов, Т.А. Заяць, Ю.І. Пітюренко та ін..; за аг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.кор. НАН України С.І. Дорогунцова. — Вид. 3-тє, без змін. — К.: КНЕУ, 2008. — 992 с.
4. *Іщук С.І.* Розміщення продуктивних сил (Теорія, методи, практика). — Вид. 4-е, доп. — К.: Європ. ун-т, 2001. — 216 с. – С. 160.
5. *Челноков И.В., Герасимов Б.И., Быковский В.В*. Региональная экономика: организационно экономический механизм управления ресурсами развития региона / Под науч. ред. д-ра эк. наук, проф. Б.И. Герасимова. — Тамбов: изд-во Тамб. гос. тех. ун-та, 2002. — 112 с.

Марчук Г. В. (факультет міжнародної економіки і менеджменту, І курс)

ПРИХОВАНЕ БЕЗРОБІТТЯ: ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗМІСТУ ТА ЧИННИКІВ

Оскільки однією з основних характеристик ринку праці є сфера безробіття, це неминуче зумовлює детальне дослідження проблем, що виникає у цій сфері, а саме – приховане безробіття. Актуалізація даного явища виникла у формі надлишкової робочої сили в умовах командно-адміністративної економіки, перевищення пропозиції над попитом, а також зниження продуктивності виробництва в умовах кризи. У зв’язку з наявністю надлишкової робочої сили ми не маємо змоги реально оцінювати економічний стан країни в цілому. Вирішення цієї проблеми та переведення прихованого безробіття у стан відкритого дасть змогу дійсно кваліфікованим працівникам виконувати належну їм роботу, збільшить ефективність праці на підприємстві та розмір заробітної плати.

Проблему безробіття досліджували такі вітчизняні та іноземні економісти А.Ґ. Аґанбенян (один з перших поставив питання прихованого безробіття ще в СРСР у 1964 році), М. Шаленко [1, с. 256] (визначив рівень надлишкової робочої сили в Україні), Е.М. Лібанова (досліджувала статистичні дані рівня безробіття включаючи офіційні на приховані форми), І. Петрова (аналізувала зайнятість на офіційному та тіньовому ринках праці) [3, с. 45]. Незважаючи на велику кількість досліджень, темою яких є приховане безробіття складною проблемою так і лишається виведення прихованого безробіття у відкрите, адже повністю вивести його з тіні – задача не з легких. Опираючись на актуальність даного явища, що відобразилось як у світі, так і в Україні, метою мого дослідження є насамперед дослідження чинників, які вплинули на приховане безробіття та їх трансформація на протязі часу. Зазвичай, поняття прихованого безробіття трактується як неповна вимушена зайнятість працівників, які стали зайвими з різних організаційно-економічних причин виробництва, але продовжують знаходитися у складі підприємства. Також можна дефініціювати за конвенцією МОП №168 (10 стаття) [8], яке називається частковим безробіттям, яке з’являється у період тимчасового скорочення сталої тривалості робочого часу

без розриву трудових відносин. За даними Мінсоцполітики у проекті бюджету 2016 закладено 7,4 млрд грн [7]

Таблиця 1

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗМІСТУ ЧИННИКІВ ПРИХОВАНОГО БЕЗРОБІТТЯ

Етапи трансформації категорії «приховане безробіття»	Масштаби прихованого безробіття	Форми прояву прихованого безробіття	Чинник прихованого безробіття
Кризовий радянський (1980–1990)	10–33 %*	Більша кількість робітників на підприємстві, ніж потрібно	Ідеологічна сторона соціалізму
Кризовий трансформаційний (1990–2000)	Від 20–25 %*	Вимушеність йти на неповний робочий графік, робота не за кваліфікацію	Недостатня допомога безробітнім
Світова економічна криза (2007–2010)	16–17 %*	Надання вимушених відпусток, що не оплачуються роботодавцем	Перевищення пропозиції над попитом
Кризовий сучасний – після революції гідності (2014-дотепер)	20 %*	Приховування реального проценту безробіття, низька заробітна плата для висококваліфікованих працівників	Банкрутство підприємств, несприятливий інвестиційний клімат

Джерело: розроблено автором.

Примітка: ** за даними [9].

Розкриваючи тему, хочу показати власний доробок у вигляді таблиці та особистого аналізу трансформації чинників прихованого безробіття на протязі основних етапів української держави. На даній таблиці можемо бачити, що відсоток прихованого безробіття в Україні досить високий. У порівнянні зі східними державами, де відсоток офіційного безробіття вище, ніж в Україні, можемо зробити висновок, що саме офіційний показник дає змогу реально дивитись на ринок праці у країні. Якщо у кризовий радянський період головним фактором прихованого безробіття була саме ідеологічна сторона соціалізму, то з плином часу цей чинник трансформувався у надлишок робочої сили через НТП – за ствердженням вченого О.Й. Хомина. У 90-ті причиною було перевищення пропозиції над попитом, задля економії коштів підприємства скорочують тривалість робочого дня, згодом поширена практика неоплачуваних адміністративних відпусток. З 2007 з метою мінімізації витрат поширюється практика збільшення частини напівзайнятих працівників і перехід на видачу заробітної плати у конвертах, згодом поширена практика неоплачуваних адміністративних відпусток. Проводячи дослідження, можна часто натикатися на статті щодо прихованого безробіття, що у сьогоденні пов’язане з банкрутством підприємств. Так, за словами управляючого партнера корпорації Brain Source Андрія Кривокоритова несприятливим інвестиційним кліматом, відпливом інвестицій з України, а також пресингом контролюючих органів, що призводить до закриття малого і середнього бізнесу [10].

Проте, гостру проблему прихованого безробіття відчула на собі Білорусія, де у 2015 році рівень сягнув 120 тис. людей. У Росії допомога безробітнім складає 820 рублів, тобто людині з села поїхати зареєструватись безробітнім буде коштувати дорожче за саму допомогу. За даними Держстату України, в лютому 2016 року в Україні було зареєстровано 523 тис. безробітних, з них 422 тис. отримували допомогу. Середній розмір допомоги – 1206 грн.

Підсумовуючи все сказане можна побачити, що проблема прихованого безробіття гостро постає у сфері економіки України, а також держав – сусідів Росії, Білорусії. Через невідповідність офіційних даних украй важко точно визначити відсоток впливу явища, проте очевидно, що він значний. Як писав Дж. Кейнс: «Найбільш значними вадами суспільства, в якому ми живемо, є його нездатність забезпечити повну зайнятість, але є багато шляхів, що позитивно вплинуть на ринок та значно зменшать його вплив. Аналізуючи досліджувану інформацію можу навести деякі приклади вирішення проблеми, а саме – переведення прихованого безробіття у відкрите (найбільш поширена думка серед економістів вивчаючих приховане безробіття – Л.П. Кравчук, Е.М. Лібанова та ін.) регулювання та узгодження політики країни, впровадження погодинної оплати роботи задля підвищення ефективності роботи, конституційно-правовий захист безробітних, підвищення заробітної плати найбільш кваліфікованим працівникам . Тобто, запровадження структурних реформ, правильний розподіл людських ресурсів забезпечить покращення економічного клімату та соціального життя загалом.

Література:

1. *Іє О. М.* Методичні засади статистичного аналізу безробіття населення у регіоні / О. М. Іє, В. О. Крамаренко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 4(2). – С. 212–218. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU_2013_4(2)__46.
2. *Хомин О.Й., Кравчук С. З.* Безробіття в Україні після другої світової війни до незалежності. https://irbis-nbuv.gov.ua%2Fcgi-bin%2Firbis_nbuv%2Fcgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name %3DPDF %2Fvkpnuen_2013_8_77.pdf&usg=AFQjCNEGJFzl2guw9hacbU_GVTZIkkmyw&sig2=9TrwGdd5x59hQtM8-6yo0g
3. *Кураков Л.П., Краснов А.Г.* А.В. 1998 ЕКОНОМІКА: ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ.
4. *Бєлєнький П., Люткевич В*. Методологічні підходи і методика аналізу інфраструктури ринку праці в контексті маркетингових концепцій // Регіональна економіка. – 2003. – № 2.
5. *Завіновська Г.* Економіка праці: Навчальний посібник/ Галина Завіновська; М-во освіти України. КНЕУ. – К.: КНЕУ, 2003. – 298 с.
6. https://www.rbc.ua/ukr/news/proekte-byudzheta-zalozheno-mlrd-grn-vyplatu-1441880903.html
7. Конвенция о содействии занятости и защите от безработицы [Конвенция 168] от 21.06.1988 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/jobles.shtml
8. *Кочетов А.Н.* Скрытая безработица среди специалистов

Матвєєва Є.Р. (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ У СТРАХУВАННІ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день одним з пріоритетних завдань страхової компанії є залучення і утримання клієнтів, тобто підтримання та нарощення обсягів реалізації страхових послуг через всі можливі канали. Інтернет є відносно новим ін-

струментом просування страхування і каналом продажів страхових полісів на вітчизняному страховому ринку, використання якого надає переваги як страховим компаніям, так і страхувальникам. Тому у найближчому майбутньому впровадження інновацій у процес збуту страхових та інших фінансових послуг залишатиметься одним із головних завдань менеджменту страхових компаній.

Варто зазначити, що питома вага дистанційного каналу дистрибуції в більшості країн світу знаходиться на низькому рівні, але Інтернет активно проникає в життя суспільства та його фінансову систему.

Розглядаючи роль Інтернету у розвитку страхування, на нашу думку, можна виокремити певні його функції: презентаційну та реалізаційну. Сутність презентаційної функції полягає у тому, що потенційний споживач отримує загальну інформацію про компанію та її послуги. Власний веб-сайт є важливою складовою іміджу будь-якої страхової компанії, яка дає можливість дистанційного обслуговування клієнта. Від наочності та зрозумілості інтерфейсу залежить можливість порівняння страхових програм і вибір страхувальником конкретної страхової компанії. Реалізаційна функція випливає з можливості придбання або реалізації страхового продукту компанії в режимі on-line. Поруч з економією часу та зручністю використання, існує ще ряд переваг як для страховика, так і для страхувальника, що робить цей вид продажу більш привабливим для вищезазначених осіб (табл. 1).

Таблиця 1

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ — СТРАХУВАННЯ

№	Переваги для страхувальника	Переваги для страхової компанії
1.	Скорочення витрат часу і сил, оскільки на заповнення заявки на сайті займає кілька хвилин, в той час як відвідування офісу може зайняти кілька годин	Менші витрати, порівняно із утримання звичайного офісу
2.	Збільшення можливостей вибору серед асортименту пропонованих страхових продуктів	Трансакційні витрати щодо обслуговування у віртуальному офісі набагато нижчі від витрат, у звичайному офісі
3.	Мінімізація «людського» чинника: відсутність у більшості випадків необхідності зустрічі і спілкування з представниками страхової компанії	Інтернет — представництво сприяє новим можливостям просування послуг компанії на ринку, тобто застосуванню Інтернет-маркетингу
4.	Економія коштів – багато страхових компаній при покупці страхових полісів онлайн роблять своїм клієнтам знижки	Можливість збільшення продажу страхових продуктів за рахунок відкритого доступу до клієнтів з різних країн світу
5.	Наочні та інтуїтивно зрозумілі інтерфейси суттєво спрощують порівняння страхових продуктів і вибір страхової програми, оптимально відповідної потребам користувача	Можливість обслуговування клієнтів на якісно новому рівні: сім днів на тиждень, 365 днів у році
6.	Розрахунок страхової суми і тарифу проводиться миттєво, за допомогою страхового калькулятора	
7.	Можливість переглядати стан свого обслуговування не виходячи з дому. Отримання повної інформації про страховика	
8.	Досягнення більшої обґрунтованості вибору необхідного страхового продукту за рахунок необмеженого доступу до максимально повної інформації, проведення оперативного порівняння різних пропозицій, отримання довідок і консультацій у глобальній мережі	
9.	Простота і універсальність способів оплати послуг	

Джерело: складено за даними [1].

Нині Інтернет-продаж страхових послуг здебільшого виступає як складова частина іміджевої реклами страхової компанії, ніж як канал прямого збуту. В результаті, кількість повноцінних on-line-магазинів з широким асортиментом програм страхування, що дозволяють не лише замовити, але й сплатити вартість поліса дуже мала. Наразі on-line-продаж використовується для стандартизованих та уніфікованих послуг (наприклад, автострахування, туристичне страхування).

Важливим питанням наразі виступає повільність і недостатня ефективність впровадження Інтернет-технологій у сферу страхування в Україні. Попри зручність Інтернет-страхування, цей канал продажу має ряд організаційних проблем:

1. Закон України «Про страхування» дає чітке визначення договору страхування «як письмової угоди між страхувальником і страховиком, згідно з якою страховик бере на себе зобов'язання у разі настання страхового випадку здійснити страхову виплату страхувальнику …, а страхувальник зобов'язується сплачувати страхові платежі у визначені строки та виконувати інші умови договору страхування» [2]. Саме директивна вимога законодавства щодо обов'язковості існування договору страхування у письмовій формі уповільнює розвиток Інтернет-страхування в Україні.

2. Укладення договору страхування через Інтернет вимагає дистанційної сплати страхової премії. Страховики вже кілька років інтегрують у власні сайти інтерфейс для оплати послуг електронними грошима, незважаючи на те, що їх використання майже неврегульоване в Україні. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, займає позицію невтручання в регулювання цих процесів, посилаючись на відсутність повноважень, а Національний банк України регулює виключно діяльність банків, пов'язану з випуском електронних грошей і її моніторинг.

3. Окремої уваги потребує захист персональних даних споживача. Інтернет-страхування нерозривно пов'язане зі збереженням інформації про страхувальника в базах даних страховика. На даний час в Україні немає правового акту, який би чітко визначав, що є персональними даними і який режим доступу на них поширюється.

Література:

1. *Свєшнікова К. Т.* Перспективи розвитку Інтернет-страхування в Україні / К. Т. Свєшнікова, А. С. Тюлін // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5. – С. 264–268.

2. Закон України «Про страхування». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96.

Матвєєва Є., Кумар А. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

ОПТИМАЛЬНА ПОДАТКОВА СИСТЕМА В ТЕОРІЇ І ПРАКТИЦІ

Поняття оптимальності податкової системи більш характерне для її теоретичної конструкції, оскільки передбачає максимальне ототожнення сплачених платниками податків на користь держави та отриманих від неї, натомість, сус-

пільних благ. Однак, можливості наближення податкової системи до її оптимального рівня завжди залишались об'єктом пильної дискусії серед фахівців у сфері фінансів і податків, науковців, фіскалів і, безпосередньо, самих платників податків. Характерною рисою діючої національної податкової системи є її фіскальне спрямування, натомість не приділяється належної уваги процесам ефективного регулювання та перерозподілу фінансових ресурсів держави. Це призвело до появи низки негативних явищ: ухилення від сплати податків, тінізація економіки, неефективне використання державних коштів та інше. Саме ефективне поєднання фіскальної та регулюючої функції дозволить мінімізувати вищезазначені негативні явища та наблизити податкову систему до максимального рівня її оптимальності.

Рівень оптимальності будь-якої податкової системи можна визначити за відповідними критеріями. У фаховій літературі виділяють два підходи до визначення таких критеріїв: державницький і підприємницький. До представників першого належать відомі вчені Вагнер, Стігліц, Соколовська, а другого – Сміт, Рікардо, Янжул. Систему критеріїв оптимальної податкової системи зображено на рис. 1.

Рис. 1. Критерії і показники оптимальності податкової системи

Провівши дослідження, було встановлено, що для України характерне виконання принципів платоспроможності, фіскальної достатності, економічної ефективності адміністрування, адміністративної зручності. Однак, особливої уваги заслуговують саме принципи гнучкості, еластичності та зваженості структури податкової системи, оскільки вищезазначені принципи оптимальності податкової системи наразі є проблемними у нашій державі.

Виконання принципу гнучкості та еластичності податкової системи можна перевірити шляхом обрахунку коефіцієнта еластичності податкових надходжень (відношення відсоткової зміни податкових надходжень до відсоткової зміни ВВП). Результати обчислень показали пряму залежність між ростом ВВП і податковими надходженнями, оскільки значення коефіцієнта більше одиниці (у 2016 році – 1,38). Негативним явищем є те, що зростання ВВП відбувалося переважно за рахунок інфляційного чинника, а отже це свідчить про зменшення

реальних доходів фізичних осіб і суб'єктів господарювання зокрема і рівня життя населення загалом.

Принцип зваженості структури податкової системи було перевірено за допомогою розрахунку індексу концентрації прямих і непрямих податків. Упродовж останніх п'яти років спостерігається переважання непрямих податків над прямими (у 2016 році 55 % непрямих податків і 45 % прямих у структурі Зведеного бюджету України). Отримані результати є індикатором низького рівня життя основної маси населення та слабкої економіки.

Аналіз податкової системи України та критеріїв її оптимальності дозволили запропонувати можливості наближення її до оптимального рівня: формування нового інституційного середовища оподаткування; вдосконалення механізму адміністрування за рахунок забезпечення скорочення кількості та обсягів податкової звітності, використання механізму електронного адміністрування усіх податків, впровадження передових інноваційних ІТ-технологій у процеси фіскального адміністрування; підвищення рівня податкової культури населення та усвідомлення необхідності сплати податків, замість тінізації. Усе це дозволить державі підняти національну податкову систему на якісно новий рівень, закріпити фінансову міць держави, а платникам податків відчути отримувані суспільні блага від держави за сплачені податки.

Література:

1. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України : документ 2755-17; редакція від 15.04.2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
2. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень «Податкові механізми відновлення соціально-економічного розвитку в контексті реформи 2016 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/podatkovi_mehanizmu-f6424.pdf.
3. *Гречко А. В*. Перспективи реформування податкової системи України в умовах євроінтеграції / А. В. Гречко // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 60–70. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_3_10
4. *Криштоф Н. С*. Модернізація податкової системи в умовах європейської інтеграції та структурних зрушень / Н. С. Криштоф, І. І. Дороніна // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 5. – С. 97–105.
5. *Матвейчук Л. О*. Модернізація державної податкової служби в контексті розвитку електронного оподаткування. – [Електронний ресурс] / Л. О. Матвейчук // Аспекти публічного управління. – 2016. – № 1-2. – С. 81–-91. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aplup_2016_1-2_12
6. Про Стратегію сталого розвитку «Україна — 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015
7. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index
8. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://sfs.gov.ua/
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/
10. Податки в Німеччині. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.internations.org

Матвійчук Д.Ю., Дорощук А.О. (фінансово-економічний ф-т, ІІІ курс)

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

У сучасному інноваційному світі одним із основних завдань банківської системи є створення умов для безперебійного функціонування виробничого сектору економіки шляхом надання фінансових ресурсів суб'єктам господарювання. Важливість надання банківських кредитів зумовлюється впливом на ефективність підприємницької діяльності, а також на подальшу її конкурентоспроможність. Кредитні ресурси необхідні для процесу розширеного відтворення, задоволення господарських потреб, що призводить до прискорення оборотності капіталу та отримання все більших прибутків.

Метою даної роботи є дослідження та проведення аналізу сучасного стану банківського кредитування юридичних осіб в Україні, виокремлення проблем кредитування та визначення напрямів вдосконалення.

Надання кредитів суб'єктам господарювання є головним напрямом функціонування будь-якого комерційного банку [2]. У табл. 1 вказано дані щодо обсягів кредитування суб'єктів господарювання та темпів їх приросту.

Таблиця 1

ДИНАМІКА КРЕДИТУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ В УКРАЇНІ ЗА 2012–2016 Р.

Дата	Загальний обсяг кредитного портфелю банків України, млн грн	Обсяги кредитування юридичних осіб, млн грн	Частка кредитів юридичним особам, %	Темп приросту обсягів кредитування юридичних осіб, %
1	2	3	4	5
2012	604192, 63	482663, 8	79,9	—
2013	594522, 92	489698, 4	82, 4	1,46
2014	911000, 41	581888, 5	63, 9	18,83
2015	1 006 000, 37	601163, 00	59, 8	3,31
2016	965000, 1	838000, 00	86, 8	39,40

Джерело: створено авторами

У період з 2012 по 2016 рік розмір кредитного портфеля змінювався, а саме: до 2015 року обсяг кредитного портфеля зростав, але у 2016 році він скоротився на 41000,27 млн грн, хоча обсяги наданих кредитів юридичним особам зростали. Це було спричинено дисбалансами економічної ситуації (значне скорочення комерційних банків із 157 до 91) у країні та поширенням недовіри до банківських установ. Найбільші обсяги виданих кредитів спостерігаються у 2016 році, що становили 86,8 % від загального обсягу кредитів. Тенденція до зростання обсягів кредитування відбулося у період 2015–2016 років, а саме на 236838,00 млн грн або на 39,4 %. З наведених даних можна сказати, що в останні роки підприємствам бракує власних коштів для забезпечення ефективної господарської діяльності, тому вони змушені залучати позиковий капітал [3].

Кредитні ресурси користуються великим попитом серед українських підприємств, хоча виділяють альтернативу кредитам і позикам – лізинг. Адже коли підприємство має на меті розширене відтворення, йому необхідно буде купувати і впроваджувати нове обладнання, власних ресурсів на яке буде недостатньо.

При цьому лізинг є зручнішим способом, адже обладнання буде знаходитися у власності лізингової компанії, поки позичальник за нього не розрахувався, і саме вона несе відповідальність за ймовірнісні його ризики.

Спираючись на показники НБУ, найпопулярнішими кредитами серед суб'єктів господарювання є короткострокові кредити, адже існує ризик втрати ліквідності та платоспроможності у довгостроковій перспективі. Тому кредитна активність банківських установ залишається низькою, що обумовлено обмеженим колом надійних позичальників, високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку [4].

Основні проблеми банківського кредитування підприємств в Україні відображено у табл. 2.

Кредитування суб'єктів господарювання для банку є одним із основних джерел формування прибутку, тому на сьогоднішній день необхідно створити привабливі умови надання кредитних ресурсів суб'єктам господарювання, вирішивши ряд проблем, а саме високі процентні ставки, зростання кредитних ризиків, проблем з отримання кредитів, вирішення яких сприятиме розквіту банківського сектору та виконанню основної мети діяльності комерційних банків.

Таблиця 2

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Проблема	Пропозиція	Наслідки реалізації запропонованих кроків
Невідповідність сучасним умовам фінансової системи, а також низький її рівень розвитку та нестабільність	Сприяння довірі позичальників до кредиторів шляхом надання захисту та гарантій, стимулювання довготермінової співпраці (за рахунок відкритості та прозорості інформації); сприяння високому рівню підготовки кваліфікованих працівників і переорієнтація управління банків до нових умов ринку	Збільшяться обсяги наданих кредитних ресурсів, розквіт банківської системи; переорієнтація фінансової системи та налагодження її стабільності, зменшення рівня безробіття в регіонах
Високий рівень вартості кредитних ресурсів	Збільшення обсягів кредитів за умов зменшення відсоткових ставок (надання переваги довгостроковому кредитуванню)	Збільшяться обсяги ВВП, внутрішній ринок наповниться необхідними споживчими товарами та послугами, зросте рівень доходів домогосподарств, покращиться добробут населення
Недосконале правове забезпечення зі сторони держави; відсутність державної підтримки	Запозичення досвіду зарубіжних країн у регулюванні банківського кредитування юридичних осіб (першочеровим кроком для досягнення цього є вдосконалення існуючого законодавства, ліквідація лазівок, розробка нових законів, що будуть регламентувати діяльність банківських установ із врахуванням міжнародного досвіду, норм у банківській практиці; врегулювати розбіжності норм банківського законодавства із нормами інших галузей українського законодавства)	Прозорість і відкритість інформації щодо банківського кредитування, викорінення лазівок, формування чіткого та раціонального законодавства, що буде ефективно регулювати діяльність банківських установ

Тому у подальшому ми маємо велику перспективу розвитку кредитних відносин і можливість конкурувати у цій сфері на міжнародних ринках.

Література:

1. *Сибірянська Ю.В., Рудик Н.В., Філін О.С.* Перспективи та ризики фінансування інновацій суб'єктами малого та середнього бізнесу і Україні // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. — №22. – С. 65–72.

2. *Косенюк Н.І.* Фінансова підтримка кредитування малого та середнього бізнесу шляхом державних гарантій // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 16. – С. 104–110.
3. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aub.org.ua
4. Офіційний сайт Національно банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua

Матвієнко М. М. (ФЕтаУ, 3 курс)

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗУВАННЯ ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з найактуальніших завдань, що стоять перед сучасним підприємством, яке має в своєму розпорядженні складне та дороге в обслуговуванні обладнання, є необхідність забезпечення його надійної роботи. Тобто, будь-яке обладнання вимагає уваги, яка виражається в неухильному виконанні вимог до експлуатації і обслуговуванні протягом усього життєвого циклу. Звичайно, обслуговування передбачає певні витрати на придбання матеріалів, на придбання інструментів, на обслуговуючий персонал і т.д. Зрозуміло, ці витрати відображаються на собівартості продукції, що випускається. Найпростіший спосіб економії – скорочення даних витрат. Однак бездумна економія безпосередньо впливає на якість проведеного обслуговування, а це, в свою чергу, відображається на кількості виникаючих відмов обладнання в процесі експлуатації. Саме ефективна система управління виробничими активами дозволяє оптимізувати витрати, пов’язані з обслуговуванням устаткування, і мінімізувати відомі ризики.

Мета дослідження: визначення впливу дій на кінцевий результат діяльності підприємств системи ремонтно-технічного обслуговування обладнання у сучасних умовах.

На сьогодні на більшості підприємств принципи організації системи ремонтно-технічного обслуговування включають: реактивний ремонт, планово-попереджувальний ремонт, періодичну діагностику стану обладнання, його вузлів і агрегатів [2, с. 157–161].

При цьому в інших країнах (Німеччина, США, Японія) підходи до організації системи ремонтно-технічного обслуговування постійно змінювалися, і на сьогодні система ремонтно-технічного обслуговування в світовій практиці розглядається як складова системи управління виробничими активами (EAM – Enterprise Assets Management). Управління активами відповідно до стандартів передбачає комплексний процесний підхід і визначається як «Збалансована діяльність організації з метою отримати прибуток за рахунок активів. Включає баланс витрат, ризиків, можливостей і продуктивності». При цьому сам «Актив» визначено як ідентифікований предмет або об’єкт, який має потенційну або дійсну цінність для організації, а управління активами передбачає процесний підхід.

Організація системи управління виробничими активами включає вибір стратегії і визначення методології; створення документа, що визначає принципи ор-

ганізації системи; відповідальність і ролі співробітників; показники і їх цільові значення, що визначають ефективність системи. Якщо коротко розглянути наявні на даний момент стратегії, то можна виділити такі:

- RTF (Run-to-Failure): експлуатація до відмови;
- TBM (Time-Based Maintenance): обслуговування за регламентом – планово-попереджувальний ремонт, ППР;
- CBM (Condition-Based Maintenance): обслуговування за станом. Основна відмінність від TBM у тому, що обслуговування проводиться не через певний час, а на підставі проведеної діагностики;
- RCA (Root Cause Analysis): аналіз основної причини і внесення змін – проактивное обслуговування. Має на меті визначення причини, що впливає на працездатність обладнання, і подальші дії для усунення цієї причини;
- RCM (Reliability-Centered Maintenance): обслуговування, орієнтованого на надійність;
- RBM (Risk-Based Maintenance): обслуговування на основі оцінки ризику.

RTF, TBM, CBM, RCA є базовими, а суть RCM і RBM зводиться до розподілу обладнання за певними групами, і залежно від належності обладнання до тієї чи іншої групи визначається принцип обслуговування. Вибір стратегії обслуговування індивідуальний для кожного підприємства, але в цілому найбільш застосовні з точки зору економічного ефекту – це RBM і RCM, при цьому зменшення обсягу виконуваних робіт з обслуговування обладнання може досягати 30–40 %.

Побудова ефективної системи управління виробничими активами неможливо без автоматизації даного процесу (спеціалізованого програмного забезпечення). Функціонал перших систем класу CMMS був орієнтований на планово-попереджувальні ремонти. Сьогодні, для вирішення завдань з управління виробничими активами використовуються сучасніші EAM-системи, функціонал яких ширше CMMS. Згідно з дослідженнями ARC Advisory Group більш 90 % респондентів відзначають, що впровадження системи управління виробничими активами дозволило: збільшити термін служби обладнання, підвищити продуктивність праці ремонтних служб, скоротити час відновлювального ремонту [3].

Отже, сьогодні підприємства відчувають необхідність у тонкому налаштуванні інструментів управління системи ремонтно-технічного обслуговування під поточні завдання бізнесу і під профіль матеріальних активів, унікальний на кожному підприємстві. Саме створення інформаційної системи ремонтно-технічного обслуговування направлено на збільшення надійності роботи обладнання і зниження витрат на його утримання. Ефективне управління цією групою витрат значно впливає на вартісну конкурентоспроможність продукції, що випускається.

Література:

1. *Антоненко И. Н.* Информационные системы и практики ТОиР: этапы развития. – [Електронний ресурс] / И. Н. Антоненко // Главный Энергетик. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://itm.spb.ru/files/eam_evolution.pdf.

2. *Васильков В.Г., Дзюбенко Л.М.* Організація виробництва: навч-метод. посібник для самост. вивчення. – К.: КНЕУЮ, 2003. – 256 с.

3. *Хуторной А*. Выбор оптимальной стратегии эксплуатации оборудования. – [Електронний ресурс] / А. Хуторной. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://ziif.in.ua/images/pdf/hutor HYPERLINK "http://ziif.in.ua/images/pdf/hutornoy.pdf."noy.pdf.

Махиня І. М. (обліково-економічний факультет, 2 курс)

ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У теперішній час інноваційна діяльність є невід'ємним атрибутом економічного зростання. Підтвердженням цього є те, що значне поліпшення добробуту в розвинених країнах було досягнуто за рахунок інновацій.

Стратегія розвитку національної економіки повинна базуватись на застосуванні інновацій для підвищення соціально-економічного розвитку регіонів.

Актуальність цієї теми в тому, що сьогодні Україна переходить до інформаційної стадії розвитку та поступово входить у міжнародний економічний простір. Тому застосування інновацій є фактором, що дозволить нашій державі стати економічно самостійною і високорозвиненою державою, а також досягти сприятливих умов виходу на світовий ринок.

Наразі актуальним аспектам досліджуваної теми присвячена низка праць українських і зарубіжних науковців. Проте ще багато питань інноваційного розвитку регіонів в Україні залишаються невирішеними та потребують подальших досліджень.

Автори національної доповіді «Інноваційна Україна 2020» під редакцією В. М. Геєця переконані, що країни, які мають значний науково-інтелектуальний потенціал, можуть виграти у конкурентній боротьбі, забезпечити стійке зростання конкурентоспроможності своїх регіонів [2, с. 273].

Україні доцільно використовувати для збалансування регіонального розвитку такі економічні інструменти, як спеціальні режими економічної діяльності (СпРЕД). Необхідно згадати власний досвід перших років запровадження спеціальних економічних зон (СЕЗ) і територій пріоритетного розвитку (ТПР). Застосування цих економічних інструментарій є доцільним для активізації бізнес-середовища в регіонах та формування «точок регіонального розвитку» [1, с. 24].

Для прикладу, депресивний регіон, яким у середині 1990-х років була Закарпатська область, після створення СЕЗ і ТПР вийшов в лідери за темпами нарощення інвестицій в Україні (на початку 2000-х років).

Вигідне геополітичне положення України із суміжними країнами ЄС, Молдовою та Білоруссю сприяє застосуванню транскордонного співробітництва (ТКС). ТКС стимулює соціально-економічний розвиток прикордонних регіонів, активізує торговельно-економічне співробітництво та залучення інвестицій і фінансових ресурсів для реалізації проектів по вирішенню спільних задач і проблем. За цим пріоритетом реалізовуються проекти по розбудові та модернізації виробничої і прикордонної інфраструктури, ліквідації інфраструктурних та адміністративних бар'єрів.

Важливою формою стимулювання інноваційного розвитку регіонів України є наукові та індустріальні парки. Також відбувається створення міжнародних НП, що відкриває нові можливості для формування середовища активної взаємодії вчених і підприємців України та інших країн з метою комерціалізації наукових розробок; віддзеркалює світові тенденції розвитку цих та інших подібних інноваційних структур. А створення транскордонних ІП може стати ефективною формою поглиблення співробітництва в прикордонних регіонах, зокрема з ЄС, враховуючи євроінтеграційні прагнення України.

Складником інтенсифікації економічного розвитку регіонів також є кластери і промислові парки. Такі форми організації виробництва створюють ширші можливості для використання місцевих ресурсів, освоєння інвестицій, у т. ч. іноземних; забезпечують доступ до нових ринків збуту; дозволяють повною мірою реалізувати потенціал міжрегіонального, інтеррегіонального і транскордонного співробітництва [1, с. 26].

Сучасний інноваційний процес залежить саме від інтелектуального потенціалу особистості. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції можливе лише тоді, коли відбудеться повне технологічне переоснащення виробництва і ефективне використання інтелектуальних можливостей і творчих здібностей працівників. Для постійного розвитку підприємств необхідна заміна традиційних галузей на сучасні з високими технологіями. Адже сировинні ресурси зменшуються, а інтелектуальний капітал може стати джерелом для створення нових ідей. І це дасть змогу застосовувати різноманітні новинки у виробництві та розширювати ринки збуту товарів.

Варто згадати про ефективні інноваційні методи залучення прибуткових інвестиційних проектів. Наприклад, розробка плану маркетингових заходів на регіональному рівні. Він є невід'ємним компонентом для здійснення системної та результативної діяльності з донесенням до інвесторів інформації щодо потенційних можливостей регіону. Як наслідок – зростання залучених іноземних інвестицій, а отже, збільшення конкурентоспроможності регіонів.

Стратегічною метою підвищення соціально-економічного розвитку регіонів України є застосування інновацій і забезпечення системних економічних реформ. Вони повинні бути спрямовані на економічне зростання, вирішення нагальних проблем розвитку територій і підвищення рівня добробуту населення на основі раціонального використання ресурсного потенціалу на місцях, запровадження інноваційних підходів до державного управління регіональним розвитком.

Тому інноваційний розвиток потребує державної підтримки, міжгалузевого технологічного обміну, зміцнення зв'язків компаній з університетами та науково-дослідними інститутами, розвитку міжнародної науково-технічної кооперації та широкого застосування інформаційних технологій.

Література:

1. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ: аналітична доповідь / [Шевченко О. В., Жук В. І., Юрченко К. Г. та ін.]; за ред. Олійник Д. І. – К.: НІСД, 2015. – 92 с.

2. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. – НАН України. – К., 2015. – 336 с.

Махиня І. М. (обліково-економічний факультет, ІІ курс)

ГНОСЕОЛОГІЯ КАТЕГОРІЇ СУСПІЛЬНИЙ ДОБРОБУТ

Суспільний добробут як категорія визначає рівень забезпеченості громадян країни потрібними для життя благами (матеріальними і духовними), впливає на гармонійний розвиток населення та економіку країни загалом. Держава є головним фактором, що впливає на зміну суспільного добробуту й стану економіки в країні. Від ефективності її функціонування залежить добробут населення і прибутки суб'єктів підприємництва.

Наразі проблема добробуту є досить актуальною, адже кожна людина, як і людство загалом, прагне задовольняти свої потреби і жити в достатку.

На сьогодні немає чітко визначеної теорії добробуту в економічній науці. Досліджуючи проблеми добробуту, економісти наштовхуються на те, що поняття «добробут» відноситься одночасно і до економічної науки, і до етики, тому кожна теорія добробуту спирається на деякі етичні постулати.

Суспільний добробут розглядається у межах двох підходів: індивідуалістського та інституційного.

Зараз індивідуалістичний підхід переважає в економічній науці. Його ідея полягає в тому, що кожна людина визначає, що добре і що погано для неї. Вона здатна кількісно оцінити власний рівень добробуту на всіх етапах життя.

Інституціональний підхід базується на тому, що суть кожної людини визначається з аналізу розвитку інститутів протягом тривалого періоду життя. На основі цього створюється базовий етичний критерій, на якому формується теорія добробуту [2, с. 9].

Теорія суспільного добробуту протягом багатьох століть привертало увагу багатьох науковців, політичних і громадських діячів. Першу згадку головних положень суспільного добробуту можна віднести до V–VI ст. до н. е. У той час основоположником теорії добробуту вважається Сократ.

А. Сміт і Д. Рікардо, основоположники класичної політичної економії, вважали, що зростання суспільного добробуту здійснюється тільки тоді, коли зростає суспільне багатство. Головним показником добробуту суспільства є обсяг національного доходу на душу населення.

При формуванні теорії добробуту представник неокласичної школи А. Маршалл звернув увагу на те, що людина відіграє важливішу роль у економічному розвитку, ніж більшість факторів виробництва.

Проблема вимірювання суспільного добробуту вирішується зарубіжними вченими переважно завдяки аналізу поточного стану і динаміки ВВП, а також нерівності розподілу багатства. Це напрямок, який зародився з дискусії щодо впливу на суспільний добробут змін у названих показниках. Можна виділити такі ключові моменти:

- наукова дискусія щодо можливості порівнювати індивідуальні корисності та необхідності впливати на рівень добробуту через регулювання нерівності (В. Парето, А. Пігу);
- розробка компенсаційного критерію, який призначений для оцінки втрат і виграшів різних членів суспільства від перерозподілу (Т. Сцітовскі, Н. Кальдор, Р. Хікс);
- визначення функції суспільного добробуту, яка є інструментом вибору найбільш задовільного стану суспільства (А. Бергсон, П. Семюелсон, К. Ерроу, А. Сен, Дж. Харсан'ї, Дж. Ролз) [3, с. 6].

Не можна не згадати американського вченого А. Маслоу – яскравого представника теорії суспільного добробуту, автора загальновідомої «піраміди потреб». Ж. Годфруа до цієї піраміди додав когнітивні та естетичні потреби, розмістивши їх перед потребою у самореалізації.

Досить відомими є двофакторна модель потреб Ф. Герцберга, у якій усі потреби спричинені факторами мотивації та підтримки, а також трирівнева модель потреб «існування – взаємовідносини – зростання» К. Алдерфера. У кожній ієрархії добробут варто розглядати з позиції створення сприятливих умов для життя суспільства, раціональної зайнятості та ефективного соціального захисту населення, а людину – не як біологічну істоту, а як активного члена соціуму.

Теоретичні і практичні аспекти фінансового забезпечення суспільного добробуту розглядаються у працях вітчизняних науковців: В. Андрущенка, В. Гейця, О. Кириленко, В. Кравченка, В. Лагутіна, І. Луніної, Д. Полозенка, А. Поддєрьогіна, В. Федосова та інших. У наукових розробках українських авторів, які займаються вказаними питаннями, як правило, висвітлені окремі аспекти ролі фінансів у забезпеченні суспільного добробуту. Праці зарубіжних науковців не можуть рівнозначно застосовуватися на вітчизняному підґрунті, оскільки базуються на засадах, які не відповідають умовам національної економіки.

На сучасному етапі суспільний добробут перебуває у тісному зв'язку з економікою публічного сектору. Існує багато факторів і умов, що сприяють підвищенню суспільного добробуту. Варто згадати основні.

По-перше, поліпшення умов та рівня життя населення можливе лише тоді, коли підвищиться ефективність функціонування всіх галузей національного господарства. На сьогодні є надзвичайно важливим не просто кількісне збільшення ВВП, але й наближення ВВП на душу населення до європейського рівня.

Зв'язок між економічним зростанням і людським розвитком потрібно створювати за допомогою соціальної політики, а саме: формувати систему пільг для бідних верств населення і одночасно інвестувати кошти в охорону здоров'я та освіту, збільшуючи при цьому кількість робочих місць, раціонально використовувати природні ресурси, забезпечувати справедливий розподіл доходів [1, с. 18].

По-друге, підвищенню суспільного добробуту також сприяє політика державного регулювання щодо забезпечені ефективного формування доходів місцевих бюджетів в Україні.

Показники доходів громадян є характеристиками суспільного добробуту. Розглянемо, наприклад, зміну купівельної спроможності українців, переведену у

долари США. Для прикладу, середня заробітна плата у 2008 складала 1806 грн (343 долара). Середня заробітна плата за лютий 2017 р. становила 6209 грн (227,5 доларів). Таке переведення є недаремним, адже реальне ціноутворення більшості товарів внутрішнього ринку споживання завжди враховувало курс української гривні до цієї іноземної валюти.

Нерівномірний розподіл доходів у державі сприяє соціальній нерівності, тобто диференціації доходів населення. Тому політика доходів є важливою складовою загальної соціально-економічної політики. Завданням влади України повинно бути податкове стимулювання добробуту. Запровадження стимулюючої та дієвої системи оподаткування доходів фізичних осіб сприяли б цьому процесу.

Економічний розвиток будь-якої країни світу (Україна не є виключенням) визначається досягнутим рівнем і якістю життя населення. Згідно з конвенцією МОП кожна людина має право на такий життєвий рівень, який потрібний для підтримання здоров'я і добробуту її самої та її сім'ї, також має право на забезпечення у випадку безробіття, інвалідності тощо. Загалом у розвинених країнах регулювання рівня життя громадян базується на основі концепції якості життя. Вона спрямована на покращення життя людей та заснована на тому, що рівень життя насамперед пов'язується з працею та економічними можливостями людини [1, с. 20].

За методикою Програми розвитку ООН (ПРОООН) щорічно розраховується індекс людського розвитку (ІЛР), або індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП), що є простим середньоарифметичним індексів реального ВВП на душу населення ($I_{ВВП/Н}$), досягнутого рівня освіченості ($I_{осв}$) та середньої тривалості життя ($I_{тр.ж}$).

За офіційними підсумками 2015 р., Україна посіла 81 місце з 188 країн – учасниць рейтингування, а абсолютне значення зведеного індексу дорівнювало 0,747, що віднесло нас до групи із високим рівнем розвитку людського потенціалу. Для порівняння, сусідня Чехія мала значення індексу 0,870 (28 місце), Польща – 0,843 (36 місце), Словаччина – 0,844 (35 місце), Білорусь – 0,798 (50 місце).

Підвищення суспільного добробуту в Україні є досить актуальним завданням держави. Особливо зараз, коли темпи зростання уповільнюються. Тому виникає потреба у продовженні розробки шляхів стимулювання добробуту. Завдання державної політики щодо підвищення суспільного добробуту полягає у вдосконаленні принципів розподілу та перерозподілу доходів у державі, посиленні контролю за виконанням державних програм, захисті вразливих верств населення. Зважаючи на це, факторами збільшення суспільного добробуту в національній економіці виступають: зростання продуктивності праці, підвищення рівня зайнятості населення, скорочення дохідної нерівності, спрощення операцій на фінансовому ринку, розвиток кредитних і страхових відносин, надання державою якісних суспільних благ.

Література:

1. *Кліменко О. М., Степаненко В. О., Степаненко Н. О.* Характеристика добробуту населення на сучасному етапі розвитку суспільства // Бізнес Інформ. – 2015. — № 4. – С. 17–21.

2. *Крисоватий А. І., Луцик А. І.* Податкові аспекти соціального добробуту в Україні // Світ фінансів. – 2016. – № 2 (47). – С. 7–17.
3. *Фертікова Т. М.* Проблеми вимірювання добробуту та його оцінка в Україні // Наукові роботи. – 2010. – №76. Том 89 Економічні науки. – С. 6–10.

Мачинська Г.Я. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ПРОБЛЕМАТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розвинений фінансовий сектор є однією з основ економічного розвитку країни. Сучасний темп розвитку технологій вимагає постійне оновлення нематеріальних активів й удосконалення наявних основних засобів. Несприятлива ментальність українського бізнесу зорієнтована на те, що держава має фінансувати важливі інвестиції. Проте, в умовах економічної та фінансової кризи, держава навпаки позичає ресурси на ринку капіталів. Фінансування зазначених заходів мають забезпечувати фінансові установи, які акумулюють заощадження різних секторів економіки й інвестують їх у виробничий капітал.

Основними фінансовими інвесторами, які акумулюють вільні фінансові ресурси, в Україні є: інститути спільного інвестування (далі – ІСІ), недержавні пенсійні фонди та страхові компанії. Розглянемо ІСІ як одного з найбільших інвесторів в Україні. Діяльність ІСІ регулюється законом України «Про інститути спільного інвестування», який чітко регламентує механізми створення та діяльності фондів [1]. Розвиток діяльності ІСІ розглядали вітчизняні економісти А. Букало, М. Гапонюк, І. Голошевич, К. Клименко, А. Камінський, В. Шапран та інші.

Станом на 01.04.2017 в Україні діяло 1187 ІСІ, проте виникає питання, в якій мірі вони виконують свої функції та інвестують в інноваційний розвиток бізнесу [5]. Фактично на ринку ІСІ існують інвестиційні фонди, створені на певні приватні проекти, а не для залучення та інвестування ресурсів в економіку [4].

Відповідно до пп. 141.6.1 Податкового кодексу України кошти спільного інвестування звільняються від оподаткування податку на прибуток. Ця стаття дозволяє законно використовувати ІСІ для схем ухилення від сплати податків, наприклад у сфері будівництва [2].

Характерною особливістю діяльності ІСІ на фінансовому ринку є переважання закритих інвестиційних фондів венчурного типу, які займають 94-96 % у структурі активів усіх ІСІ (табл. 1). Зазначена тенденція обумовлена тим, що до венчурного типу не встановлено вимог із диверсифікації активів і законодавчо дозволено інвестувати в боргові зобов’язання, нерухомість, корпоративних прав і цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі. Станом на 30.09.2016 у портфелі венчурних ІСІ 75 % становили інші активи, решта – 25 % складають цінні папери, нерухомість та грошові кошти [5]. В той час як у США портфель інвестиційних фондів не менш як на 70–80 % складається з акцій маленьких інноваційних компаній, що є ризиковими, проте й гарантують високу дохідність.

Таблиця 1

РОЗПОДІЛ СТРУКТУРИ АКТИВІВ ІСІ В УКРАЇНІ ЗА 2014-2016 РОКИ

Фонди	**31.12.2013**	**31.03.2014**	**30.06.2014**	**30.09.2014**	**31.12.2014**	**31.03.2015**	**30.06.2015**	**30.09.2015**	**31.12.2015**	**31.03.2016**	**30.06.2016**	**30.09.2016**
Венчурні	94,74	94,46	95,01	94,74	94,71	94,57	94,37	94,44	95,50	95,80	96,02	96,52
Відкриті	0,06	0,05	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02
Інтервальні	0,07	0,07	0,06	0,06	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04	0,03	0,02	0,03
Закриті (крім венчурних)	5,13	5,42	4,89	5,17	5,21	5,35	5,56	5,49	4,44	4,14	3,93	3,43
Усі (з венчурними)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: складено автором на основі [5].

Одним з дестимулюючих факторів розвитку інвестиційної діяльності ІСІ є недостатність на внутрішньому ринку надійних фінансових інструментів, через які можна було б інвестувати залучені кошти й гарантовано отримати дохід.

Альтернативним варіантом для розвитку ІСІ може стати створення біржових фондів (далі – БФ) [3]. Основні переваги цих фондів полягають у такому:

- здатність акцій БФ обертатися на біржі забезпечує високу ліквідність вкладень інвесторам, недоступну власникам взаємних фондів;
- «натуральний» процес створення і погашення акцій БФ великими пакетами через посередників зумовлює їх податкові переваги і мінімізацію відхилення ціни портфеля активів від ціни акцій фонду на біржі;
- індексний підхід до інвестування мінімізує витрати на управління.

Єдиним недоліком створення таких фондів в України є нерозвинений фондовий ринок і нестабільна діяльність фондових бірж в Україні, тому для розвитку фінансового сектору країни першочерговим завданням має стати стратегічне реформування фондового ринку України та популяризація переваг ІСІ серед населення.

Література:

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 № 5080-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 29. – Ст. 337.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2011. – № 13-14. – № 15-16, № 17. – Ст. 112.
3. *Науменко К.В.* Еволюційний розвиток інститутів спільного інвестування / К. В. Науменко // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 6. – С. 15–21. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_6_5
4. *Паєнтко Т.В.* Участь фінансових установ у схемах ухилення від оподаткування: реалії України та перспективи протидії / Т.В. Паєнтко, А.О. Болошева // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – № 2. – С. 148–158. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2014_2_15
5. Квартальні та річні огляди ринку ІСІ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.

Машина Ю.В. (ф-т маркетингу, ІІ курс)

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ КОМПАНІЙ НАУКОЄМНИХ І ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ УКРАЇНИ

В сучасних умовах господарювання майже всі країни світу залучені в процес глобалізації. Україна виступає в ролі тільки приймаючої сторони, що означає, що глобальні компанії відкривають свої філії та виробничі комплекси в нашій країні. Держава не в змозі освоїти глобальний бізнес.

Міжнародний бізнес в Україні представлений в основному у виробництві трудомістких і капіталомістких товарів, що пов'язано з економічними труднощами всередині країни, несприятливою законодавчою базою і політичною нестабільністю, пов'язаних з переходом від командної економіки до ринкової економіки. Іноземні партнери не довіряють політичній і економічній нестабільності в країні і, тому згортають свою діяльність, і це негативно позначається на торговельному балансі країни.

Пріоритети сучасним міжнародним компаніям, диктує розвиток світової економіки, яка визначається інтенсивним зростанням рівня інтелектуалізації праці та засобів виробництва, що дозволяє створювати нові високоякісні конкурентоспроможні товари і послуги з високою часткою доданої вартості. Визначальним елементом у створенні лінії таких продуктів є знання і носії цього знання – інтелектуальний капітал країни.

Економіка знань є безальтернативним стратегічним напрямком розвитку як суспільства, так і держави. Для України, перетворення застарілої сировинної економіки в сучасну інтелектуальну є надзвичайно актуально. Розробка і підтримка вітчизняних високотехнологічних галузей промисловості є невід'ємною частиною довгострокового процесу розвитку конкурентоспроможної інноваційної економіки – економіки знань. В Україні не сформована національна інноваційна система ринкового типу з ефективними механізмами державної підтримки інноваційної діяльності суб'єктів ринку. Через слабку взаємодію науки і бізнесу, передача нових технологій і промислове використання перспективних наукових розробок є епізодичними на тлі використання старих технологій в промисловості [1].

Оцінка української Національної інформаційної системи за європейськими критеріями показала, що Україна відстає майже за всіма показниками. Для реалізації позитивних зрушень у напрямку посилення конкурентних переваг у сфері високотехнологічного бізнесу, необхідно будувати ефективну політику спеціалізації. У той же час, ми повинні, з одного боку, розвивати свої власні підходи до конкуренції, знаючи наші слабкі і сильні сторони, а з іншої – розвивати тісне співробітництво з інноваційними центрами інноваційних країн, беручи до уваги стратегію розвитку національної системи і пріоритети спеціалізації [2].

Сьогодні Україна стоїть на «роздоріжжі», в контексті активізації економічної інтеграції, жорсткі методи конкуренції за цільові ринки і їх сегменти ростуть, і це негативно впливає на виробництво продукції всередині країни. Товари вітчизняних підприємців не є конкурентоспроможними на міжнародних рин-

ках, вони швидко втрачають свої лідерські позиції на вітчизняних, змінюючись імпортом. У цих умовах цілі галузі промисловості починають занепадати від недофінансування, що рано чи пізно призводить до їх безповоротної технологічного занепаду і повної ліквідації. Встановлено, що модифікація інноваційних стратегій розвитку промислово розвинених країн, а також механізмів її реалізації, залежить від обраного вектора держави науково-технічної політики в області високотехнологічних секторів економіки.

Країни, які орієнтовані на лідерство в науці, мають значне державне фінансування на розвиток фундаментальних досліджень у оборонному комплексі країни, стимулюють залучення венчурних інвестицій у комерціалізацію інновацій, реалізують великомасштабні цільові проекти у сфері високих технологій. У цих країнах розроблені й активно застосовуються програмні засоби управління інноваційними проектами. Вибір проектів здійснюється виходячи із соціально-економічних пріоритетів держав, прогнозів, мети структурної політики беручи до уваги такі умови: істотно їхньої значимості для великих структурних змін, націлених на формування нового технологічного укладу; принциповій новизні й взаємозв'язку проектів, необхідних для широкомасштабного розповсюдження прогресивних науково-технічних досягнень

Держави, стратегічною метою яких є поширення інновацій і розвиток інноваційного підприємництва, запроваджують заходи захисту з метою створення сприятливого інноваційного середовища, залучення капіталу для розвитку високотехнологічних підприємств і послуг, технологічне вдосконалення структури народного господарства. Створення інновацій і нових технологій є одним з етапів інноваційного розвитку економіки, не менш важливим є формування міждержавної інноваційної системи з механізмом мотивації комерціалізації науково-технічних досягнень у народному господарстві.

Прямі та непрямі заходи міждержавної підтримки розвитку інновацій є ключовим елементом у формуванні лідируючих позицій у сфері високих технологій. Регулювання інноваційного розвитку національної економіки слід розглядати в якості складової частини національної регуляторної політики під впливом зовнішнього конкурентного середовища і внутрішніх економічних пріоритетів. Держава визначає законодавчі акти, що визначають механізми і форму взаємодії усіх учасників інноваційного процесу (розширити або обмежити їх права на інноваційній сфері), утворює сприятливі (або несприятливі – як в сучасній Україні) інноваційний та інвестиційний клімат, забезпечує механізми правового захисту національних інтелектуальних ресурсів і гармонізацію правових актів відповідно до міжнародних норм і стандартів у сфері науково-технічного обміну [3].

Фактично, розвиток високотехнологічних і наукоємних галузей в Україні не має чіткої структури. Сьогодні навряд чи можна однозначно відповісти на питання про те, чи розбудовувати дані галузі самостійно (проводячи політику протекціонізму), або ж залучати до діла закордонних партнерів (з метою використання їх здобутків для подальшого власного розвитку).

Таким чином, проведений аналіз дозволяє зробити висновок щодо необхідності, з одного боку, кваліфікованого урядового регулювання діяльності інозе-

мних ТНК із урахуванням державних інтересів України та її стратегічних, а з іншого боку, – не менш важливим виявляється і підвищення рівня захищеності українських компаній, задіяних у зовнішньоекономічних відносинах, для уникнення можливих помилок і програшів у конкурентній боротьбі.

Література:

1. *Саліхова О.* А МЕРТ і нині там… Щодо Проекту «Стратегії з розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року» [Електронний ресурс] / О. Саліхова // Український журнал "Економіст" – Режим доступу:http://ua-ekonomist.com/12841-a-mert-nin-tam-schodo-proektu-strategyi-z-rozvitku-visokotehnologchnih-galuzey-do-2025-roku.html
2. *Федоненко М. Є.* Перспективи розвитку високотехнологічної галузі в Україні. – [Електронний ресурс] / М. Є. Федоненко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528) . – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1159
3. *Мешко Н.П.* Управління інноваційно-інвестиційним потенціалом мезорівня в умовах міжнародної інтеграції. – Д.: Вид-во ДНУ, 2008. – 428 с.

Медведчук Д. М. (юридичний інститут, І курс)

КОМУНІКАТИВНА МОВА ЖЕСТІВ ТА ЕТИКЕТ

Останнім часом проблема невербальної комунікації (паралінгвістичних явищ, невербальних структур, поміж ними і мови жестів, міміки) набуває все більшої актуальності. Дослідженням невербальних структур займається паралінгвістика – розділ мовознавства, що вивчає позамовну поведінку людини. Доведено, що людина словесно здобуває 35 % інформації, а за допомогою мови тіла – 65 %, а деякі вчені вважають що навіть тільки 20 % ми сприймаємо за допомогою мови. Нині описано й витлумачено більш як 1000 несловесних знаків і сигналів. Не знаючи мови жестів, можна потрапити в незручне, а той у скрутне становище. Мова жестів украй необхідна працівникам різних сфер діяльності особливо політикам, юристам, банкірам, викладачам тощо. Тим паче етикет і комунікативна мова жестів не достатньо досліджена в Україні, саме ці чинники роблять данну тему актуальною для вивчення та дослідження для кожної особи.

У первісному суспільстві люди розуміли одне одного виключно за допомогою жестів. Цей вид спілкування не зник і дотепер, хоча й дуже змінився. Сучасна людина входить у велику кількість контактів, зокрема короткотермінових. На початковому етапі спілкування особливу роль відіграють невербальні (несловесні) засоби. Перше враження – це надзвичайно важливий момент, який може стати психологічним містком до розвитку стосунків, або, навпаки, бар’єром у подальшому спілкуванні. Це взаємна оцінка одягу, пози, виразу очей, жестів, міміки, голосу, інтонацій. Уміння читати несловесну мову – важлива умова взаєморозуміння. Мистецтво спілкування можна прирівняти до мистецтва танцю, малюнку, скульптури. Людина, яка ним володіє, цікава для співрозмовника свіжістю висловлювань, новизною інформації, оригінальною

формою подачі її, спроможністю проводити розмову на сприятливому емоційному тлі. У діловому спілкуванні переважає вербальний зв'язок між партнерами, проте не слід применшувати значення невербального. Відомий німецький філософ І.Кант казав: «Рука – це видима частина мозку». Крім словесного мовлення, ми володіємо ще й мовою тіла. З 70-х рр. XX ст. науковці (серед найвідоміших: Мейєрабіан, Бердссвіл) велику увагу приділяють боді-ленґвіджу (від англ. Body language – мова тіла, жестів). Особа, обізнана з боді-ленґвіджем, стає впевненішою і може чинити тиск на партнера, нав'язати свій варіант угоди. Жести, міміку треба вміти контролювати. Непродумані рухи можуть відволікати слухача або ж виказувати приховані наміри. Крім слів, ми говоримо ще й мовою тіла. Ми можемо пригадати німе кіно, свідчення того, що за допомогою жесту, пози, міміки можна виразити практично все. Наприклад, піднятий догори великий палець означає схвалення, найвищу оцінку. Жести-ілюстратори, супроводячи мовлення, доповнюють сказане. Так, ми розповідаємо, як проїхати кудись, і одночасно показуємо рукою напрям. Жести-регулятори застосовують під час зустрічей, прийомів. Вони можуть означати початок або кінець розмови. Таким жестом є рукостискання – знак довіри, поваги. Потиск руки має бути твердим і не дуже довгим. Кожен жест рідко існує у «чистому» вигляді. Найчастіше жест, поза супроводжуються відповідною мімікою, виразом обличчя, поставою.

Етикет є тією сферою, в якій органічно поєднались вербальні та невербальні засоби комунікації. Він може виражатись у нашій поведінці по-різному. Носіями етикетного значення можуть бути рухи, жести, пози людини, її міміка. Часто з етикетною метою використовують предмети (квіти, подарунки тощо). Деталлю етикету вважають і правильний добір одягу. При цьому слід брати до уваги, що одяг, хода, манера стояти чи сидіти і навіть усмішка створюють своєрідну знакову систему. Упродовж тривалого історичного процесу, людина як член соціуму виробила комплекс механізмів регулювання поведінки за тих чи інших обставин. Багаторазова повторюваність етикетних ситуацій (вітання, знайомство, прохання, вибачення, прощання тощо) сприяла тому, що кожну з них супроводжують відповідні етикетні жести та їх вербальне оформлення.

В етикеті виділяють вербальний і невербальний рівні, між якими існує тісний взаємозв'язок. Він цілком логічний, адже знаки мовного й немовного етикету передають однаковий зміст, несуть інформацію про стосунки співрозмовників, наприклад, вигук «Привіт!» і поплескування по плечі однаковою мірою вказують на те, що взаємини між людьми приязні, навіть фамільярні. Словесні й несловесні знаки етикету можуть поєднуватись або бути взаємозамінними, наприклад, замість привітання в деяких випадках можна лише потиснути руку.

Важливим моментом при невербальному спілкуванні є зони або території спілкування. Особисту просторову територію людини можна розділити на 4 зони: інтимну 15–46 см; особисту 46 см – 1,2 м; соціальну 1,2–3,6 м; суспільну (публічну), більше 3,6 м. Дані дистанції застосовуються в різних ситуаціях порізному і в різних цілях. Загалом, інтимна зона слугує тільки для самих рідних та близьких осіб. Особиста зона слугує для знайомих, друзів та інших осіб, з якими виникає потреба індивідуального спілкування на відстані витягнутої ру-

ки. Соціальна зона – зона спілкування та роботи в суспільстві між колегами, характеризується наявністю групи осіб, між якими ведеться розмова. Суспільна або публічна зона – зона роботи особи з аудиторією.

Таким чином, за допомогою мови жестів та етикету ми розуміємо один одного краще, виражаємо повагу до особи та показуємо свою індивідуальність.

Література:

1. *Бацевич Ф.С.* Атмосфера спілкування: спроба психолінгвістичного дослідження // Мовознавство. – 2002. – №4–5. – С. 26–32.
2. *Ганич Д.І. Олійник І.С.* Словник лінгвістичних термінів. – К., 1985.
3. *Кнапп М. Л.* Невербальные коммуникации / М. Л. Кнапп. – М. : Наука, 1978. – 308 с.
4. *Горелов И. Н.* Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – М., 1980. – 238 с.
5. *Горелов И. Н.* Исследование речевого мышления в психолингвистике / И. Н. Горелов. – М. : Наука, 1985. – 297 с.
6. *Славова Л.* Психолінгвістичні аспекти розуміння // Методологічні проблеми психології мисленнєвої та мовної діяльності. – Тернопіль, 1997. – Вип. 3. – С.190191.
7. *Швець Ю.І.* Вербальне позначення символічних жестів (на матеріалі російської мови) // Мовознавство. – 1987. – №2. – С. 67–70.
8. *А Піз.* Мова рухів тіла. – 1981. – [Електронний ресурс] режим доступу: http://samoosvita.in.ua/allan-piz-mova-ruhiv-tila-konspekt-knygy/

Медяна І. В. (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, IV курс)

THE IMF: BLESSING or CURSE?

On the 4th of April, 2017 Ukraine received a $1 billion installment of its $17.5 billion financial support for the reform program of the government. Some analysts claim that an optimistic scenario could take place only if Ukraine continues to meet structural benchmarks, so that there will also be a chance to get 3 more tranches in 2017 – 1.9 billion USD in May, 1.3 billion USD in August, and 1.3 billion USD in November. The aim of this paper is to analyze on the basis of international practice whether Ukraine needs the IMF's loans and recommendations.

The crisis of the Genoa monetary system during WW2 led to the formation of a new global financial system that would eliminate all the flaws and shortcomings of the previous one. Thus the International Monetary Fund was created; it is the preeminent international economic organization which regulates global monetary relations. As their rates were the most affordable, in fact, the Fund started to dictate the "rules of the game" applicable to international lending. Such aid was, on the one hand, an important step forward in the development of the newly formed state such as Ukraine, but on the other hand the IMF plunged it and many other countries deep into debt and imposed numerous heavy commitments on the international community. The more countries showed a desire to join the IMF and get access to its credit facility, the more power they bestowed on the Fund and the more dependent they made themselves on it and on its most influential member states.

During the whole collaboration since 1994 the relations between Ukraine and the IMF have faced different kinds of obstacles. Among the loan conditions for Ukraine the most important and the most ignored ones are energy and agricultural sector reforms; a sharp reduction of budget expenditures; a public administration reform; raising tariffs for public utilities. The Fund is not satisfied with the State budget imbalance that adversely affects the payment discipline and interest rates; corruption, lack of transparency in all areas, high cost of bank loans; lack of confidence in the banks, the presence of a "black" market etc. The Ukrainian authorities describe the IMF package as a "huge asset" and say that the government must adhere to the IMF program and implement it in full, including introducing "painful" reforms, for example, continuing to increase tariffs for public utilities.

Do loans given to Ukraine really work and help the economic development? Why doesn't the Fund's activity help to prevent global crises, but rather it sometimes contributes to their formation? The following question has been raised year after year and it is still pertinent today. Most scientists and economists always argue that reforms imposed by the IMF in any country will never be successful. This also applies to Russia and Ukraine, the countries that attempted to use "recipes" given by the Fund, which were outright failures. The same thing happened in Latin America and Africa: the collapse of the Argentinian economy is considered to be the result of attempts to follow the instructions of the IMF. The Fund and the World Bank recommended using the so-called Washington criteria (a kind of macroeconomic policy) that have also been the subject of debate by many scientists. The boom of criticism of the IMF model by Western economists began in the early 90s. Here is what, for example, the Nobel Prize laureate Susan George included in her speech: "Only Western banks benefited from this model. From 1982 to 1990 a lot of Third World countries were facing "absolute poverty".

In addition, it is the developing countries which openly rejected the economic cliché of the above-mentioned Washington Consensus that became the new "economic tigers". Among these countries are not only well-known "Asian tigers" China and Vietnam, but also Spain, Turkey, as well as Poland and Hungary. They all have been using IMF's loans, but have not lived up to its recommendations, choosing their own path of economic transformation. Moreover, the large-scale privatization schemes required from Ukraine by the IMF have never been practiced by other countries. For instance, the so-called "economic miracles" — Chinese, South Korean — were achieved without an overreaching liberalization of the market, or the full privatization.

Ukraine started to use IMF loans in 1994 under a scenario of a growing external payments imbalance. Today Ukraine is in a weak position, because its debt to the Fund significantly exceeds the quota. During all the dealings with the IMF Ukraine neither has paid its debts nor fully followed the proposed fund programs and restrictions. However, it is obvious that not only Ukraine's fiasco to accomplish required reforms is the problem of its lack of the economic breakthrough. If we consider some Far East countries as an example of "economic miracles", it is clear that they have very tough social and pension policies, obviously this aspect is very different in Ukraine.

Finally, the IMF hopes that by using their recommendations and implementing some changes to the Tax Code Ukraine will quickly overcome corruption. However, a twofold increase in taxes is too hard for Ukrainian enterprises to swallow. Moreover, up to $ 10 billion should be returned in four years to the IMF. And the forecast growth in real wages by only 17 % over four years makes them 10 % lower than in 2013. It has been proved that the policies of the IMF have the ambiguous effect on poor and developing countries. It was shown in this article that there are more disadvantages and painful recommendations from the IMF's "services" than benefits, that is why it would be more beneficial for Ukraine to follow the path laid by the countries which refused IMF's recipes and became economic leaders.

Reference

1. Joseph E. Stiglitz "Globalization and Its Discontents", 2002
2. Lisa Evans, "IMF loans: which country owes the most?", *The Guardian*, 2011
3. "The IMF in Ukraine: quo vadis", online source *"Vgolos"*, November 25, 2010
4. The World Economic Outlook (WEO) *by the IMF*, October 04, 2016
5. The World Bank Database, *online source* [http://data.worldbank.org/indicator]

Мірхазанян К.М. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

РОЗМИТНЕННЯ АВТО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Як відомо, у 2017 році почали діяти нові правила, які стосуються розмитнення авто в Україні, однак ще не вирішено існуючих програм у цій сфері. На сьогоднішній день для проведення даної процедури необхідно буде сплатити такі платежі до державного бюджету [1]: ПДВ – 20 % від суми митної вартості, ввізного мита та акцизного податку; ввізне мито – ставка мита визначена «Митним тарифом України» на більшість транспортних засобів, що ввозяться, складає 10 % від загальної митної вартості, за виключенням окремих транспортних засобів (ТЗ) [2]; акцизний податок – нараховується по різному для різних типів транспортних засобів. Однак у більшості випадків залежить від віку авто, типу палива, об'єму та потужності двигуна.

Також варто зазначити, що з 01 січня 2016 року в Україні діє обмеження на ввезення транспортних засобів по екологічним нормам. Для того, щоб розмитнити і зареєструвати в Україні автомобіль, вік повинен відповідати нормам ЄВРО 5 або вище.

Аналізуючи умови розмитнення електричних ТЗ у 2017 році, зазначимо, що на легкові та вантажні автомобілі, мотоцикли та велосипеди з електроприводом діє нульова ставка ПДВ, скасування акцизного збору, а також звільнення від сплати збору в Пенсійний фонд при першій реєстрації ТЗЗ. На наш погляд, такі привілеї зі сторони уряду пов'язані із необхідністю оновлення українського автопарку та надання українцям доступу до передових технологій автомобілебудування.

Серед останніх нововведень в українському законодавстві щодо розмитнення ТЗ варто віднести ліквідацію парламентом закону 1994 року [3], внаслідок якого з січня 2016 року на товари, які імпортуються в Україну, був скасований імпортний збір. Для продуктових товарів цей збір становив 10 %, для промислових – 5 %, до яких зокрема відносяться і автомобілі. Таким чином, за рахунок цього вдалося зменшити вартість розмитнення авто в Україні на 5 % завдяки виключенню необхідності сплати 5-тивідсоткового податку. Дані зміни також стосуються супутніх товарів автомобільної промисловості (запчастин, шин), адже вартість на них також зменшилася.

Отже, до основних проблем розмитнення авто в Україні сьогодні ми відносимо:

— заборону ввозити автомобілі, вік яких перевищує п'ять років (згідно з новим законом, який був прийнятий у 2016 році). Ми вважаємо, що це значно знижує купівельну спроможність громадян, оскільки, іноземні авто віком до 5 років мають набагато вищу вартість, аніж ті, які старші, а тому навіть зменшення ставок податків не дозволить зрівняти їх у ціні. Отже, це ще більше ускладнює можливість для середньостатистичного українця придбати авто, адже за статистикою, наприклад, жителям столиці на нове авто знадобиться близько 4–5 років, а для громадян периферійних територій – навіть 8–10 років;

— створення жорсткіших екологічних вимог – раніше в Україні був прийнятий новий екологічний стандарт, що діє у Європі з 2009 року. Якщо раніше у нашій країні керувалися стандартом Євро-4, то віднедавна був прийнятий Євро-5, дія якого поширюється до 2018 року. Цей стандарт передбачає зменшення шкідливих викидів, що є позитивним, однак провівши аналіз українського авторинку, ми спостерігаємо, що близько 80 % авто не тільки не відповідають даним екологічним нормам, але і мають вік більше 5 років. Тому наслідками прийняття такого стандарту може стати те, що зростуть суттєво ціни на переобладнання авто [4];

— низький рівень вірогідності відміни процедури розмитнення – варто згадати досвід 2010 року, коли більше 38 тис. громадянами було підписано е-петицію про скасування даної процедури, однак попри усі старання на сьогодні ми лише отримали пом'якшення, але не повноцінне скасування процедури розмитнення;

— введення стандарту Євро-6 у 2018 році – з січня 2018 року в Україні має бути введений стандарт Євро-6, що забороняє імпорт авто, старших на три-чотири роки від стандарту Євро-5. Тобто в останній рік вибір автомобілів буде дуже великий.

Отже, на основі розглянутих проблем, на наш погляд, можна запропонувати такі шляхи оптимізації процедури розмитнення в Україні:

1. надати зі сторони держави громадянам певну фінансову підтримку на придбання нового авто. Це буде стимулювати вітчизняний авторинок. Свого часу Німеччина надала своїм громадянам фінансову підтримку у розмірі 5 тис. євро для оновлення старих авто на екологічніші;

2. створення окремої державної цільової програми із утилізації авто: тобто надання державою можливостей щодо утилізації авто за кошт держави;

3. створення вигідних умов розмитнення авто, за яких у громадян не буде необхідності ухилятися від закону.

Таким чином, ми вважаємо, що попри те, що держава досить повільно реагує на запити громадськості у питаннях скасування розмитнення, ми бачимо суттєвий поступовий прогрес, за який потрібно далі продовжувати боротися та висувати власні пропозиції зі сторони населення шляхом електронних петицій, особистих звернень до уряду тощо.

Література:

1. Як розмитнити авто в Україні у 2017 році / Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://avtobazar.infocar.ua/rastamozhka_uk.html
2. Митний тариф України 2017 / Група 87: Автомобілі, тягачі, велосипеди та інші наземні транспортні засоби, їх частини та пристрої // Офіційний сайт.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.met-online.kiev.ua/menu/dovidka/mito/r17/g87.php
3. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року від 15.04.1994 / Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_003
4. Як розмитнити авто в Україні / Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.autocentre.ua/ua/rastamozhka-auto

Місюра О.В. (ф-т економіки та управління, І курс)
Misiura Olena

RELIGION AND MODERN BUSINESS
РЕЛІГІЯ І СУЧАСНИЙ БІЗНЕС

For someone, religion is a spiritual component of life, faith. But for others it is a great opportunity to make money. Today we will consider such a paradoxical duet as religion and business. To begin with, I want to say that you need to understand the difference between faith and religion. You need to understand the difference between people who really help others, and people who want to gain money using the faith of others.

Firstly, the problem of religion and business is becoming more and more actual nowadays both in the world and in our country. This is facilitated by the mass media, the hard material situation of most people, problems in the society, and so on. People seek the sense of their life in religion, and sometimes they may fall into the hands of a fraudster. Secondly, I would like to say that not all the world's religions are big business. It would be wrong to generalise all of them. Imagine that there are churches with ten thousand members, whose pastor wears Armani suits and Rolex watches, and at the same time a church with only 40 members, whose pastor has to take a massive paycut each year because the donations do not get enough.

Let's see why religion may be called a new kind of business. In each church there are compulsory or voluntary fees. The next item is selling religious attributes (books, clothes, holy images, icons, holy relics and so on). At the church you can buy everything that you want: gold and silver chains, crosses, scarves, candles and much more. Also even at the entrance of many churches hang price lists with rate for "sacred rites": baptism, wedding, funeral service, etc. As well, you need to pay for the

visit of priests for lighting the buildings. And the most important thing is that, churches have no taxes on the sale of various attributes and so on.

Thus, the church is becoming a good place to earn a lot of money. That is why we can say that today religion is a big business. Just how big? Religion is bigger than Facebook, Google and Apple- combined. And to confirm our words, I want to give you some examples of the richest religions and people who earn millions using the faith of others.

The Church of Scientology

The Church of Scientology is devoted to the promotion of the belief system of Scientology. It has gained Tom Cruise and lots of celebrities. The religion is based on subscription, with members going up in rank as one pays a required fee. The highest rank is Operating Thetan VIII that costs around $256,000. The church once spent more than $3 million to purchase some gold and more than $14.1 million for a cruise ship.

The Church of Jesus Christ of Latter Day Saints

The Church of Jesus Christ of Latter Day Saints is considered to be one of the fastest-growing and richest religions in the world. Its members are called Mormons and can be found everywhere, from Scandinavia to Japan. At the turn of the 21st century, Mormon assets were already being estimated to be at over $30 billion. It also has an annual revenue of $6 billion, with nearly 90 percent of the amount coming from member contributions called tithing, in which members are required to give 10 percent of their entire income.

Now I want to tell you about people who earn millions with the help of religion.

KENNETH COPELAND

NET WORTH — $ 1,200,000,000 +

Kenneth Copeland is the Donald Trump of televangelism. From his own mouth, he has claimed to have over BILLION dollars. God told him to be a billionaire. Ken also owns TWO of his own private jets, a Cessna 550 Citation Bravo and Cessna 750 Citation X. His first jet was known as the "preaching machine." Also he has a huge mansion, valued at just over 6 Million dollars and includes its own landing strip.

PAUL & JAN CROUCH

NET WORTH – $100,000,000 +

If you are at all familiar with the TBN preacher you will have seen this couple here and there. Together with the crooks Tammy and Jim Bakker, they co-founded the TBN. They basically invented the QVC of preaching. It is also difficult to know just how much wealth was amassed by these two pastors but what we do know is that they have 13 different mansions, a $100,000 RV, a 50 Million dollar private jet, about half a million each year in ministry related expenses.

And now I would like to say, how do I offer to resolve this problem? I think that churches should give a full account of their expenses. They should describe how they spend each penny from church members' money. I also believe that the government should monitor the activities of such churches and their pastors. And it should regulate the problem when people bring the last money, and when at that time the pastors of their church ride on the Lexuses and change the Rolex watches every month. In my opinion, the pastor can be considered a public figure, and I think it is necessary to introduce for them an obligation to declare their property.

Finally, you need to understand a difference between religion and faith. Religion is a way to become rich and manage thousands of people and today there are hundreds of people's examples who earn millions using the religious belief of others. After all, I can say that the main thing to remember is that the faith is in your heart and mind and you should understand it is free for everyone. You should not pay fees or buy different attributes if you want to speak to God.

References:

1. Chewning, Richard C. (1990-09-14). Business Through the Eyes of Faith. Harper One. ISBN 978-0-06-061350-1.
2. Edward J. Trunfio, eds. (1991). Christianity in Business: A Collection of Essays on Pedagogy and Practice. Christian Business Faculty Association. ISBN 978-0-9627504-1-0.
3. Solomon, Lewis (2004-04-22). Evangelical Christian Executives: A New Model for Business Corporations. Transaction Publishers. ISBN 978-0-7658-0230-9.
4. http://dustoffthebible.com/Blog-archive/2015/10/28/15-religious-leaders-that-make-more-money-getting-out-of-bed-than-youll-make-all-year/
5. http://www.therichest.com/rich-list/world/the-10-richest-religions-in-the-world/

Мішина К.С., (ф-т економіки та управління, магістрант)

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Капіталізація є стратегічним чинником розвитку підприємства в ринковій економіці, оскільки безпосередньо пов'язана з економічною ефективністю та не суперечить будь-якій його цільовій моделі. Множинність інтерпретації економічного змісту капіталізації зумовила і множинність підходів до її оцінювання, які в сучасній науковій літературі описуються в різних аспектах залежно від теми досліджуваної наукової проблематики.

Методологія оцінювання капіталізації в рамках сучасної теорії економіки підприємств розвивається в двох напрямках: як вартості підприємства (вартісний підхід); як процесу перетворення фінансових ресурсів на прибуток. Найрозповсюдженішим підходом у наукових публікаціях учених пострадянського простору є дослідження оцінювання капіталізації як ринкової вартості підприємства.

На сучасному етапі наукова проблематика оцінювання капіталізації з позиції трансформації фінансових ресурсів є логічним продовженням вартісного напрямку, який набув суттєвих змістовних змін протягом останніх десяти років, оскільки пріоритетною метою функціонування бізнесу стало не стільки отримання поточних прибутків, скільки їх генерування у майбутніх. Принципи вартісного мислення зумовили зміни в системі управлінських процедур відносно процесів капіталоутворення. Це стосується: формування структури капіталу та її впливу на величину новоствореної вартості, способів оцінки агентських витрат і розробці системи управлінських інструментів стосовно мотивації та винагороди персоналу.

Результати аналізу академічної літератури, емпіричних і прикладних робіт дозволяють говорити про те, що аналітичною інновацією з точки зору вимірювання капіталізації є концепція економічного прибутку, яка в такому контексті досліджується досить обмеженим колом учених пострадянського простору, таких як д.е.н. Д. Волков, д.е.н. М. Кудіна, Н. Шевчук [3]. Основним принципом аналізу економічного прибутку в контексті капіталоутворення є врахування альтернативних варіантів вкладення капіталу з певним рівнем ризику і економічним ефектом, що відповідає ризику. Принцип економічного прибутку як база аналітичної моделі капіталізації означає необхідність врахування втраченого інвестиційного доходу та діагностування ризику інвестування, пошук співставних за рівнем ризику альтернатив, аналіз їх результатів і порівняння отриманої величини бухгалтерського прибутку з втраченими можливостями. Реалізація даного принципу зумовлює необхідність пошуку адекватних підходів до виявлення та оцінювання результатів процесу капіталізації. Зв'язок між критерієм економічного прибутку як основи аналітичної моделі капіталізації та узагальнюючим показником цілі стратегії капіталізації в класичному розумінні – нарощення величини капіталу формалізуються через потоки вигід, які визначаються у формі річних економічних прибутків.

Дана аналітична модель для оцінювання процесів капіталоутворення на підприємстві сформована на припущеннях отримання позитивних потоків економічного прибутку, що, на наш погляд, значно обмежує можливості її використання та потребує уточнень і вдосконалення у контексті оцінювання капіталізації підприємства. Модифікованими моделями практичної реалізації концепції економічного прибутку в сучасній інтерпретації є: економічної доданої вартості (*EVA*); грошової доданої вартості (*CVA);* остаточного прибутку. Зважаючи на обмеження практичного використання даних показників, доцільним є обґрунтованого підходу до їх вибору.

Підсумовуючи результати узагальнення теоретичного доробку щодо оцінювання капіталізації підприємства, можна говорити про те, що методологія оцінювання капіталізації підприємства еволюціонувала відповідно до методології оцінки вартості підприємства, в основу якої закладено майновий, дохідний і порівняльний підходи. Відбулись зміни у фокусі оцінювання капіталоутворення, що пов'язано із зміщенням акценту з вартості та структури капіталу на процес створення капіталом доданої вартості. Таким чином, сьогодні теоретична основа оцінювання капіталізації підприємства вибудовується на основі модифікацій концепцій економічного прибутку та дисконтованих грошових потоків, які передбачають оцінку як фінансових, так і нефінансових форм капіталу та альтернативними за своїм змістом.

Література:

1. *Буханець В. В.* Дослідження сучасних методологічних підходів до оцінювання капіталізації промислових підприємств / В. В. Буханець // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. пр. – 2015. – Вип. 37. – С. 136–147.

2. Капитализация предприятий: теория и практика: моногр. / под. ред. д.э.н., проф. И.П. Булеева, д.э.н., проф. Н.Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.

3. Shevchuk N.V. Economic nature of companies' capitalization / Н.В. Шевчук // Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал. – 2013. – № 9 (147). – С. 20–26.

Микитюк В. О. (факультет економіки та управління, IV курс)

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ОПТИМІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Останнім часом значно виріс обсяг інформації, якою обмінюються органи державного управління, а також потік управлінських документів, тому підвищення ефективності державного управління за допомогою інформаційних технологій не викликає сумніву, адже використання автоматизованих систем підвищить якість і швидкість обробки та передачі інформації, потік якої постійно зростає. До того ж полегшення процесів обміну інформацією між владними структурами дозволить зменшити кількість осіб, які в цьому задіяні і як наслідок – зменшення витрат на функціонування державного апарату.

Дослідженню тематики інформаційних технологій приділяли увагу дослідники О. Гнатцова, Н. Нижник, Г. Лелікова, Т. Церковна та ін.

Відповідно до Закону України «Про Національну програму інформатизації» інформаційна технологія – це цілеспрямована організована сукупність інформаційних процесів з використанням засобів обчислювальної техніки, що забезпечують високу швидкість обробки даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування [2].

Види та форми інформаційних технологій можна розглянути на основі їх впровадження в різних країнах.

Таблиця 1

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЗАРУБІЖНИМИ КРАЇНАМИ [5, С. 58]

Країна	Застосування інформаційних технологій
Естонія	Функціонування Інтернет-порталу «Сьогодні вирішую я» (Tana otsustan mina), який дозволяє громадянам республіки взяти участь в управлінні державою
США	Публікація офіційних документів на урядових Web-сайтах, електронізація сплати податків, надання статистичної інформації про роботу державних органів населенню; застосовується ІТ у медицині і сфері охорони здоров'я
Англія	Реєстрація фірм, що здійснюється через мережу Інтернет, потребує заповнення тільки однієї форми; використовуються чотири рівні «електронної» взаємодії
Фінляндія	Надання державних послуг громадянам через мобільний зв'язок
Сінгапур	Верховний суд Сінгапуру надсилає громадянам SMS, щоб нагадати дату засідання. Можливість подання електронного позову громадянами
Болгарія	Нова ІКТ система об'єднує паспортний департамент із міністерством внутрішніх справ, поліцією та системою кримінального судочинств. Це дозволяє громадянам одержати паспорт протягом 5–10 хвилин
Німеччина	Можливість у громадян заповнити податкову декларацію, продовжити дію водійського посвідчення або паспорту через мережу Інтернет. У межах програми також передбачається обладнати 181 відділення Національної служби зайнятості пунктами безкоштовного доступу в Інтернет для безробітних і полегшення їм працевлаштування

Отже, застосування інформаційних технологій у провідних країнах світу ґрунтується перш за все на принципі відкритості діяльності державних органів.

Далі розглянемо Україну. Прикладами використання інформаційних технологій в Україні є:

- можливість громадян подавати електронні петиції на сайтах Верховної Ради та Президента;
- робота системи Електронного вступу до ВНЗ;
- Порталу державних послуг;
- Державного агентства з питань електронного урядування України;
- Національного порталу відкритих даних [3];
- Онлайн-калькулятору для розрахунку субсидій;
- Електронного кабінету платника податків;
- можливість відстеження транспорту он-лайн [4].

З аналізу рівня впровадження інформаційних технологій на державному та місцевому рівнях випливають показники (табл. 2).

Таблиця 2

ПОКАЗНИКИ РІВНЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

На державному рівні	На регіональному рівні
використання автоматизованих систем документообігу 34 % працівниками	використання автоматизованих систем документообігу 36 % обласних державних адміністрацій
наявність веб-сторінок у 46 % центральних органів та надання електронних послуг 19 % із них	наявність веб-сторінок у 25 % ОДА та надання послуг в електронній формі 30 % з них
здійснення автоматичного міжвідомчого документообігу 10 % центральних органів	здійснення автоматичного міжвідомчого документообігу 1 % від усіх місцевих органів виконавчої влади
	46 % органів місцевого самоврядування запровадили систему внутрішнього електронного документообігу
	електронні архіви вхідної та вихідної документації створено у третині (32 %) міських рад
	проведення робіт з підвищення кваліфікації з питань електронного урядування працівників у 38 % міських рад

Джерело: розроблено автором на основі [1]

На завершення виокремимо найголовніші проблеми, які пов’язані із впровадженням і розвитком інформаційних технологій в Україні:

1) ідентифікація громадянина при використанні онлайн-послуг;

2) низький рівень фінансування проектів з боку держави щодо впровадження інформаційних технологій;

3) інтернет-невігластво старшого покоління [7];

4) корупційні інтереси державних чиновників і незацікавленість ними у прозорості своєї діяльності [4].

Заходи щодо подолання таких проблем і впровадження ефективної інформаційної системи та, перш за все, електронного врядування для України продемонстровано на рис. 1.

Рис. 1. Заходи щодо подолання існуючих проблем і впровадження ефективної інформаційної системи

Джерело: розроблено автором на основі [1].

Отже, при впровадженні інформаційних систем у діяльність українського державного апарату існує чимало проблем. Проте, використовуючи світовий досвід, Україна може досягти бажаних результатів. Це дозволить їй підвищити ефективність роботи державних службовців, збільшити рівень залучення громадян до державної управлінської діяльності, створити прозору систему управління, а також значно скоротити величину державних видатків на функціонування державного апарату. І експерти вже порахували, що зменшити видаткову частину на утримання державного апарату на 10,8 млрд грн можливе шляхом скорочення значного штатного розкладу та запровадженням електронного уряду саме в цьому році. Це дозволить пришвидшити процедуру прийняття рішень і подолати бюрократичні процеси, які породжують корупцію [6].

Література:

1. *Джига Т.В.* Сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку в Україні електронних адміністративних послуг. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Серія «Політика»// Офіційний сайт: Національний інститут стратегічних досліджень. – №16. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1716/

2. Закон України «Про Національну програму інформатизації» від 01.08.2016 р. № 74/98-ВР // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0 %B2 %D1 %80

3. *Кобринович М.* Е-урядування в Україні: коли спалювати папір? [Електронний ресурс] / Офіційний сайт: Free Voice Information Analysis Center. – 01.2016. – Режим доступу: http://iac.org.ua/e-uryaduvannya-v-ukrayini-koli-spalyuvati-papir/

4. *Лук'янов О.* Інформаційні технології як стимул для соціально-економічного розвитку в Україні [Електронний ресурс] / Офіційний сайт: Ресурсний центр Гурт. – 11.2015. – Режим доступу: http://gurt.org.ua/articles/29961/

5. *Петькун С.М.* Інформаційно-комунікаційні переваги сучасного суспільства: порівняльний аналіз / С. М. Петькун. – Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Структурні зміни у суспільстві та економіці під впливом комунікацій та інформації», (м. Полтава, 12–13 травня 2016 року) / за ред. М. В. Макарової: – Полтава : ПУЕТ, 2016. – С. 58–63.

6. *Хоменко О., Амелін, А., Лаврик Я.* Державний бюджет України 2017: виклики та перспективи [Електронний ресурс] / Економіка // Хвиля. – 2016. – Режим доступу: http://hvylya.net/analytics/economics/derzhavniy-byudzhet-ukrayini-2017-vikliki-ta-perspektivi.html

7. *Чечель О.Ю.* Розвиток інформаційного простору та Е-уряду в Україні. – [Електронний ресурс] / Розвиток системи державного управління в Україні // Теорія та практика державного управління. – №3(54). – 2016. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2016-3/doc/1/12.pdf

Мисюна А. В., Мрих Ю. І. (ф-т фінансово-економічний, ІІІ курс)

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

Охорона здоров'я являється важливим соціально-економічним елементом життя суспільства. Головною метою цієї сфери є підтримка здоров'я нації, покращення демографічної ситуації в країні. І для забезпечення та розвитку такої галузі потрібні значні грошові ресурси з боку держави та інвесторів, але проблема фінансування загострилася на тлі теперішньої ситуації в Україні.

Мета роботи полягає в дослідженні ефективності видатків державного бюджету на охорону здоров'я. Об'єктом дослідження є видатки на охорону здоров'я. Під ефективністю в своїй роботі ми розуміємо співвідношення між ефектом та затратами.

Для дослідження нам, по-перше, потрібно розглянути джерела фінансування галузі охорони здоров'я. Надходження коштів здійснюється переважно за рахунок: державних коштів, що включають кошти державного та місцевого бюджету і фондів соціального страхування; коштів домогосподарств, роботодавців, некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства; коштів з іноземних джерел (міжнародних донорських організацій), спрямовані в систему охорони здоров'я України; приватних інвестицій.

Основні дані, що стосуються державних видатків подано в табл. 1.

Галузь охорони здоров'я хронічно недофінансовується, адже за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) питома вага видатків на мінімальне забезпечення цієї галузі повинна складати 6,5 % ВВП. 3,2 % ВВП характеризується як критичний, а за 1,6 % ВВП і нижче – як позамежний. Так проблему із недостатнім фінансуванням доповнює неефективність використання бюджетних коштів і як результат старе обладнання, необладнані палати, приміщення, розвинута корупція серед лікарів, неспроможність адекватно та своєчасно реагувати на спалахи вірусних інфекцій та їх профілактик.

Таблиця 1

ВИДАТКИ НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ ЗА 2004-2016 РОКИ

Роки	Видатки місцевих бюджетів, млн.грн	Видатки державного бюджету, млн грн	Видатки зведеного бюджету, млн грн	Питома вага видатків у % до ВВП
2004	8 694	3 435	12 129	3,5 %
2005	11 965	3 497	15 462	3,5 %
2006	15 637	4 083	19 720	3,6 %
2007	20 396	6 318	26 714	3,7 %
2008	26 194	7 357	33 551	3,5 %
2009	29 027	7 530	36 557	4,0 %
2010	36 009	8 756	44 765	4,1 %
2011	38 738	10 224	48 962	3,8 %
2012	47 095	11 358	58 453	4,1 %
2013	48 689	12 879	61 568	4,2 %
2014	46 569	10 581	57 150	3,6 %
2015	59 551	11 450	71 001	3,6 %
2016	62 952	12 456	75 408	3,2 %

Складено авторами на основі [6]

Для вирішення проблеми з недостатнім фінансуванням потрібно збільшувати видатки бюджету та ретельно контролювати їх використання або, якщо країна не здатна сама профінансувати всі медичні потреби, створювати сприятливі інвестиційні умови. Так на сьогодні можна побачити, що в Україні запущено проекти, пов'язані з онкологією та лікуванням серцево-судинних хвороб, фінансування яких відбувається на основі використання іноземного капіталу.

З інформації в паспорті бюджетної програми на охорону здоров'я на 2016 рік можна побачити, що більша частина коштів спрямовується на закупівлю препаратів для імунопрофілактики та підтримку онкології. Дуже мало коштів спрямовують на амбулаторно-поліклінічну допомогу, а саме всього 100 тис. грн. Лікарі умисно отримають пацієнтів і тим самим збільшують витрати на ліжко-місця. На капітальні ремонти та закупівлю довгострокового обладнання виділили 1 млрд грн. Але багато скарг у суспільстві на те, що будівлі стаціонарного лікування знаходяться в аварійному стані, що елементарні речі, такі як засоби гігієни, білизну треба купувати самостійно. Лікарі отримують малі зарплати та скаржаться на те, що часто бюджетні кошти не доходять до лікарень. Для цього і потрібно ввести автономізацію закладів медичної допомоги. Також питома вага відремонтованих об'єктів порівняно із минулим роком становить 100 %, це означає що вони виконали план, але обсяг видатків у межах 920 тис. грн це дуже малий. І все це свідчить про неефективність державного фінансування.

У паспорті бюджетної програми на охорону здоров'я показниками ефективності вважаються: «завантаження ліжок», «середня кількість днів перебування пацієнта в денному стаціонарі», «середня кількість відвідань на одного лікаря». Це не є показники ефективності та якості, адже вони не відповідають найпростішій формулі «ефективність = ефект/затрати».

Показники ефективності, які, на нашу думку, повинні більше досліджуватись і фігурувати в цілях бюджетних програм у сфері охорони здоров'я: смертність, у т.ч. дитяча смертність, середня тривалість життя та інші.

Література:

1. Закон України «Про Державний бюджет України» [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/928-19.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
3. Всесвітня організація охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.who.int/en/.
4. Національні рахунки охорони здоров'я в Україні [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_nroz_bl.htm.
5. Паспорт бюджетної програми на охорону здоров'я [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.apteka.ua/article/380166.
6. Ціна держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://costua.com/budget/debt/.

Михайлевська Н.О. (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

КОМУНІКАЦІЙНА ПОЛІТИКА БАНКУ ТА ЇЇ ДОЦІЛЬНІСТЬ У СЬОГОДЕННІ

Комунікаційна політика банку, будучи одним із інструментів маркетингу, набуває особливої актуальності в банківській сфері. Цей процес пов'язаний з цілим комплексом причин: загостренням конкурентних відносин, викликаний падінням прибутковості, загальним падінням іміджу банків унаслідок економічної кризи та загальною недовірою населення до банківської системи.

Сучасний банківський маркетинг займається не лише прийняттям рішень щодо необхідності детального і ретельного вивчення потреб клієнтури, але й адаптацією до цих послуг, а також формулюванням рішень щодо активного вивчення питань з формування і стимулювання попиту на різні банківські послуги з метою збільшення обсягів їх реалізації, підвищення ефективності та загальної прибутковості діяльності банку. Окрім уже зазначеного, банківська установа має забезпечувати тісні взаємозв'язки зі своїми клієнтами. Середовище, у якому відбувається функціонування банку, як капілярами пронизане різними зв'язками, відносинами, у тому числі не тільки із клієнтами, але й з іншими банками.

Саме ефективний комунікаційний процес забезпечує можливості залучення якомога більшого кола клієнтів до банку, зайняття провідних його позицій на ринку банківських послуг, чітке формулювання для громадськості соціальної ролі, визначення стереотипу сприйняття банківської установи суспільством і закріплення його в масовому сприйнятті – створення позитивного іміджу банку.

Комунікаційна політика банку — це система засобів взаємодії банку з потенційними та реальними клієнтами, спрямована на додаткове спонукання їх до споживання послуг даного банку.

Стратегія комунікації розробляється на основі прийнятої банком генеральної стратегії маркетингу з урахуванням відповідних стратегій у галузі продуктового ряду, цін і системи збуту.

Особливе значення для збуту банківських кредитів домогосподарствам має вибір місця розташування точки їх продажу. Найважливішим індикатором місця розташування відділення (точки збуту) таких кредитів слугує купівельна спроможність району, що знаходиться в сфері впливу. Величина району залежить від виду і асортименту кредитів населенню, наявності і стану банків-конкурентів, що надають аналогічні кредити тощо.

Багато в чому успіх комунікаційної кампанії визначається якістю звернень банку, спрямованих до цільової аудиторії. При підготовці звернення вирішуються питання про його зміст, структуру та форму.

Для появи бажаної відповідної реакції від цільової аудиторії банк у своєму зверненні повинен уміло використовувати раціональні емоційні мотиви поведінки людей. Насамперед необхідно вирішити, в якій частині звернення слід розміщувати найбважливіші повідомлення, щоб вони дали найбільший ефект. При цьому треба мати на увазі, що основні аспекти інформаційного повідомлення повинні з'являтися тільки після завоювання інтересу аудиторії. Крім того, в жодному разі не можна порушувати логіку викладу, оскільки це може спричинити нерозуміння суті самого звернення.

Іншим важливим аспектом, що також стосується структури звернення, є питання про необхідність включення до нього контраргументів. Відсутність контраргументів може породити значну кількість небажаних питань. У той же час виклад у зверненні доказів протилежної сторони, навіть незважаючи на їх спростування, може не дати такого ефекту впливу на аудиторію, як за їх відсутності. Значною мірою вирішення цієї проблеми залежить від типу аудиторії, на яку розраховується дане звернення, а також від цілей комунікаційної кампанії банку.

Окрім звернень, важливу роль у банківських комунікаціях відіграє банківська реклама. Дієвість реклами виражається не тільки в зростанні популярності банку. Вона здатна здійснювати чималий вплив і на результати надання послуг.

Саме завдяки ефективній рекламній кампанії банків здійснюється популяризація банківської системи загалом. Для того аби ефективно провести таку кампанію необхідно правильно здійснити процес просування банківських продуктів.

Роль реклами в підготовці ринку та вдосконаленні процесу формування потреб виявляється вирішальною. Правильна постановка реклами банку (банківської реклами) передбачає розробку сукупності заходів щодо доведення до клієнтів відомостей про банківські продукти (послуги), їх вигоди, властивості, якість, способи використання, умови і місця надання. Банківська реклама завжди носить двоїстий характер: інформативний і переконливий.

З погляду банківської специфіки особливе значення має класифікація видів банківської реклами залежно від рекламованих об'єктів.

Реклама *банківського продукту* (послуги) проводиться з метою ознайомлення клієнтів з новими послугами.

Реклама *кредитного інституту* спрямована не на збут конкретної послуги, а на залучення уваги споживачів до певного банку.

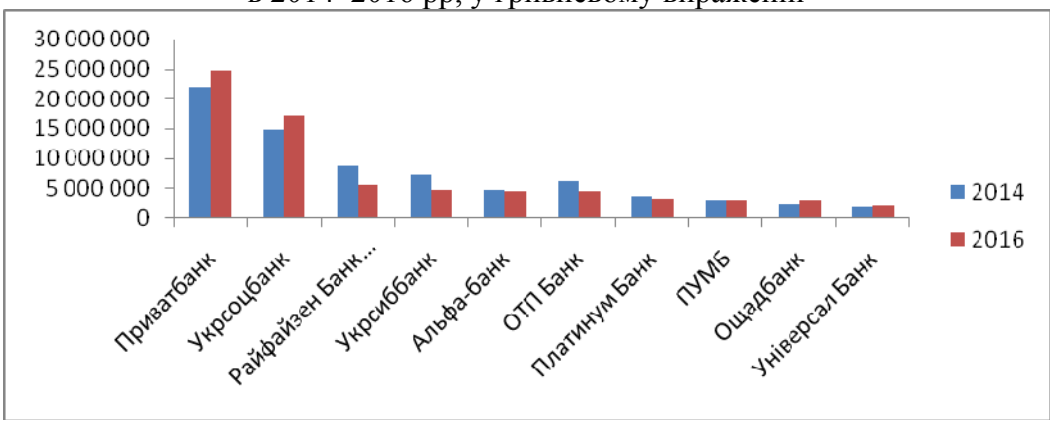
Реклама *вигод клієнта* від задоволення його потреб покликана стимулювати попит і спонукати до покупки.

Рекламна кампанія банків завжди має позитивний ефект на споживачів, якщо її інформативність підібрана відповідно до потреб споживачів. Як видно з українського рекламного ринку, одними з найпопулярніших рекламних проспектів є проспекти таких банків, як «Приватбанк», «Ощадбанк», «Райфайзен Банк Аваль», «Альфа-Банк» тощо. Вони є найбільш пізнаваними серед населення.

Проаналізувати вплив рекламних кампаній на населення, можна порівнявши розмір кредитів і депозитів фізичних осіб у банках. Як видно з динаміки, позитивний результат отримали лише «Приватбанк» та «Укрсоцбанк» завдяки кращій політиці комунікаційній та збуту.

Діаграма 1

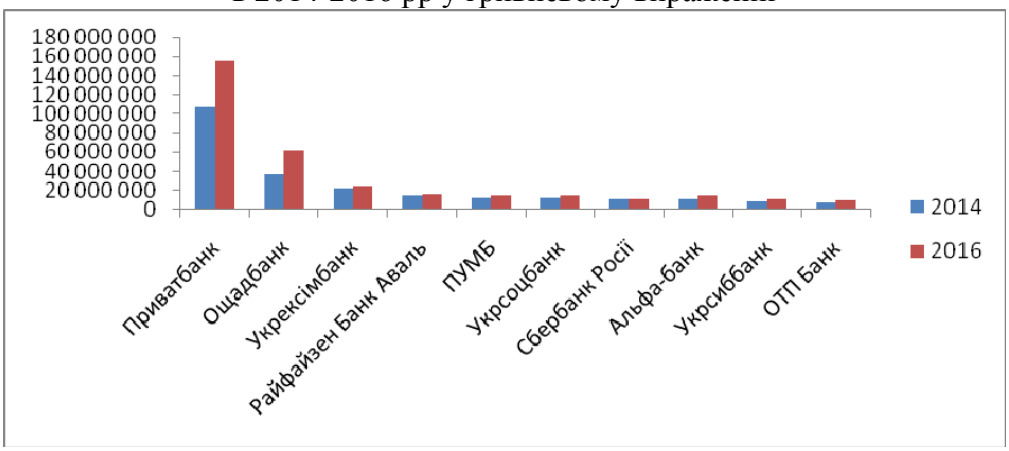
Динаміка обсягу кредитів фізичних осіб, наданих банками в 2014–2016 рр, у гривневому вираженні



За даними рейтингу НБУ

Діаграма 2

Динаміка обсягу депозитів фізичних осіб, отриманих банками в 2014-2016 рр у гривневому вираженні



За даними рейтингу НБУ

Банківська діяльність забезпечує своє функціонування завдяки ефективній комунікаційній політиці. За допомогою рекламних акцій і кампаній банк не тільки примножить кількість своїх клієнтів і, як наслідок, розмір активів і пасивів, а й збільшить довіру населення до банківської системи загалом. Це дасть змогу не тільки позитивно змінити готівковий оборот серед населення, а і зменшити показники інфляції та збільшити економічне зростання у країні.

Завдяки правильному просуванню банківських продуктів можна здійснити процес виведення банківської системи з кризи, мінімізувати відсоток банкрутства банків, який зараз перебуває на досить високому рівні.

На сучасному етапі подальше удосконалення збутової і комунікаційної політики банків є необхідною умовою розширення не тільки депозитної, а і кредитної діяльності на банківському ринку. Це потребує від банків виважених рішень щодо вибору зони дії, активізації рекламної діяльності і застосування інноваційних комунікаційних інструментів просування на ринок кредитів для фізичних осіб. Суттєве значення для активізації діяльності банків у сфері кредитування споживчих потреб населення є забезпечення ефективності їх рекламних кампаній.

Література:

1. *Васильєва Т.А.* Маркетинг у банку: Навчальний посібник / ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – 2014. – С. 248–250.
2. *Герасименко Р.А.* Збутова і комунікаційна політика банку на ринку кредитних продуктів для фізичних осіб і оцінка їх ефективності // Финансы, учет, банки. – №1 (20). – 2014.
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність». – Ст. 56. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14
4. Закон України «Про рекламу» – Ст. 24 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/270/96- %D0 %B2 %D1 %80/page2
5. Офіційний сайт НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/

Михальчук П. Б. (Юридичний інститут, 4 курс)

«МАЛА ПРИКОРДОННА ЗОНА» ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Особливо гостро ці питання ставилися на українсько-польському кордоні – найдовшому східному зовнішньому кордоні ЄС, що, відповідно, визначає актуальність даних тез і подальше їх дослідження. У поточному році Польща тимчасово скасувала можливість перетинати кордон за спрощеними правилами жителям 30-кілометрової прикордонної зони – лише на місяць, через проведення у країні саміту НАТО, що викликало не аби яке обурення у громадян України.

Керуючись прагненням розвивати відносини стратегічного партнерства та поглиблювати польсько-українське співробітництво, прагнучи до запровадження взаємних спрощень при перетині кордону мешканцями прикордонної зони, Уряд Республіки Польща та Кабінет Міністрів України 16 березня 2009 року уклали Угоду про правила малого прикордонного руху.

Сторони, на потреби Угоди, прийняли такі визначення: Малий прикордонний рух – регулярний перетин спільного кордону держав Договірних Сторін жителями прикордонної зони держави однієї Договірної Сторони з метою перебування у прикордонній зоні держави іншої Договірної Сторони з суспільних, культурних або сімейних причин та обґрунтованих економічних причин, які відповідно до національного законодавства держави іншої Договірної Сторони не визначаються прибутковою діяльністю, протягом періоду, який не переви-

щує термінів перебування, встановлених цією Угодою. Прикордонна зона – територія адміністративних одиниць держав Договірних Сторін, яка не перевищує 30 кілометрів від спільного кордону. У випадку, коли частина такої адміністративної одиниці розташована на відстані між 30 та 50 км від лінії кордону, вона визнається частиною прикордонної зони. Дозвіл на перетин кордону в межах малого прикордонного руху – документ, що дає право його власнику на багаторазовий перетин спільного кордону держав Договірних Сторін у межах малого прикордонного руху, за умов визначених Угодою.

Жителі прикордонної зони – особи, які постійно проживають у прикордонній зоні не менше трьох років, що підтверджується відповідним документом. Згідно зі 3 статтею Угоди, жителі прикордонної зони можуть перетинати спільний кордон Польщі та України в рамках малого прикордонного руху, якщо виконають визначені умови: пред`являть дійсний дозвіл; не зареєстровані у Інформаційній Системі Шенген (SIS), як особи, яким відмовлено у в`їзді; не вважаються особами, що становлять загрозу громадському порядку, внутрішній безпеці, здоров`ю населення або міжнародним відносинам Договірних Сторін.

Відповідно мешканці прикордонної зони можуть перетинати спільний кордон Польщі і України через прикордонні пункти пропуску призначені для міжнародного пасажирського сполучення та місцевого прикордонного руху. Органи прикордонної служби здійснюють контроль осіб, що перетинають кордон, згідно своїх внутрішніх правил, без проставлення печатки про в´їзд і виїзд на дозволах і у паспортах. Малий прикордонний рух (МПР) між Польщею та Україною діє від 2009 року та охоплює 30-кілометрову зону по обидва боки від кордону. Українці, які живуть у цій зоні, мають право на отримання карти МПР у дипломатичних установах Польщі.

Така карта дозволяє відвідувати прикордонну 30-кілометрову зону у Польщі без закордонного паспорта і візи. Картка чинна упродовж двох років (другу картку видають уже на п’ять років) і дозволяє будь-яку кількість поїдок і перебування у Польщі упродовж 90 днів щороку. Проте, аби уникнути ряду існуючих проблем, та перестати створювати Україні негативний імідж у світовій спільноті, єдиним раціональним рішенням є розірвання даної угоди. Але потрібно пам`ятати, що і власники «шенгену» дозволяють собі провозити контрабанду, не оподатковувати придбане в Польщі майно, та здійснювати покупки на великі суми у всій зоні шенгену. Тому необхідно посилити митний контроль шляхом введення законодавчих змін і проводити ряд необхідних реформ для трансформації структуру митних органів у відповідності до ЄС.

Відповідно для вирішення проблеми з тіньовим імпортом авто необхідно, про яке свідчать масове ухиляння від сплати податків при авто імпорти свідчить про необхідність їх зниження. Очевидно, що усі ці акцизи та мита не виконують жодної ролі, крім підтримки неефективності та нерівності в суспільстві. Наступним етапом, який допоможе вирішити ряд існуючих проблем малої прикордонної зони та перетину митного кордону загалом, це запровадження та реалізація митної реформи, яка буде передбачати:

I. систематизацію митного законодавства;

II. автоматизація митних формальностей, мінімізація впливу людського фактора, виключення несанкціонованого втручання, що суттєво зменшить рівень контрабанди;

III. повноцінна взаємодія з митними адміністраціями інших країн, міжнародними митними організаціями, співпраця з європейськими митними інституціями, що надасть змогу уникати тіньовим схемам ведення бізнесу як для малої прикордонної зони, так і для власників шен гену;

IV. Поряд із матеріальним забезпеченням працівники митних органів мають отримати законодавчий захист, чіткі права та обов'язки, що дасть їм можливість чесно виконувати свої функції, і що захистить їх від недобросовісних громадян малої прикордонної зони, які на сьогоднішній день користуються корумпованістю органів митниці.

Література:

1. Про прикордонний контроль: .Закон України від 05.11.2009 № 1710-VI Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010, – № 6. – Ст. 46.
2. Електронний ресурс [http://www.mfa.gov.hu/NR/rdonlyres/144586F7-9110-4CC5-80FB-959AD17D8CF6/0/...]
3. Електронний ресурс http://www.lwow.msz.gov.pl/uk/informacje_konsularne/13032012-mrg1/
4. Електронний ресурс [http://zbs.lutsk.ua/news/pereviznykam/mytnakonventsiya-iz-zastosuvannyam-knygky-mdp-konventsiya-mdp/]

Михальцов А. (ф-т маркетингу, IV курс)

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР КОМПАНІЙ

На сьогоднішній день середовище бізнес-освіти у навчанні покладається на спеціалізовану літературу, думки авторитетів чи реальний досвід компаній. Наукові ж роботи ведуться без єдиної об'єктивної концептуальної основи. Тобто кожен автор наукової літератури має власний погляд на розгляд того чи іншого питання, пов'язаного з розвитком організаційної структури, а на принциповому (науковому) рівні процес розвитку організаційної структури повністю однаковий.

Таким чином, можна відзначити, що актуальною проблемою є наявність безлічі думок, теорій і концепцій щодо розвитку організаційних структур, проте кожна з них завжди відрізняються одна від одної, що призводить до одночасного розгляду єдиного процесу із різноманітних сторін і припущень, що робить різнозначним пояснення тих чи інших процесів, що не відповідає науковому підходу. З наукової ж точки зору, процес розвитку організаційної структури на принциповому рівні відрізнятися не може. Як свідчить світова практика, компанії перестають використовувати «наукову» літературу як опору для розвитку організаційних структур, або ж ця література залишається лише теоретичною, тобто не застосовується для прийняття однозначних конкретних управлінських рішень у практичній діяльності компанії.

Дана робота дозволяє розглянути процес розвитку організаційної структури за допомогою природніх, тобто існуючих без втручання людини, принципів і закономірностей, які існують у кожній системі і є наглядними в природі. Вони визначають єдину можливу об'єктивну теорію, яка буде підтверджуватися завжди і без виключень на практиці будь-якої компанії, будь-якої країни, і при цьому, сфера діяльності підприємства перестає відігравати значення в самому процесі розвитку організаційної структури.

Принципи, найважливіше, що визначає можливість та умови функціонування тієї чи іншої організаційної структури. При цьому, дані принципи є природніми, тобто вони визначають однозначні, єдині можливі теоретичні припущення, які не можуть не підтверджуватися в будь-якій організаційній структурі.

Можна виділити 3 основні закономірності (принципи):

- принцип єдиного початку (будь-яка система бере свій початок із свого джерела);
- принцип ієрархії (в будь-якій системі її елементи взаємопов'язані і залежать один від одного);
- принцип відповідності (кожен елемент системи виконує відповідну йому функцію) [2, с. 248].

Таким чином, організаційну структуру можна розглянути як систему, яка також влаштована по цим принципам. Це дозволяє зробити практичні висновки. Наприклад, в Україні є актуальним відповідальне партнерство (яке неможливе, що пояснює принцип єдиного початку). Тобто, в організаційній структурі не може бути, наприклад, кілька власників, чи керівників відділів, що обидва несуть відповідальність за єдиний конкретний результат. Зрозуміло, що по-справжньому відповідати за результат може лише одна людина, а партнерської відповідальності не може бути апріорі, що підтверджує принцип єдиного початку, котрий власне доповнює і навіть пояснює принцип ієрархії.

Також запропоновано розглянути природні етапи, які також є наслідком прояву принципів на підприємницькій діяльності людини. Ці етапи можна простежити в будь-якій системі, що дозволяє підтвердити науковість і практичність їх детального дослідження та розгляду для прикладнішого застосування у підприємницькій діяльності. Основних етапів розвитку будь-якої організаційної структури можна виділити п'ять, де кожен із етапів розвитку організаційної структури має свої особливості і умови проходження:

1. виживання – відсутність реальної організаційної структури;
2. освоєння – мінімальне проявлення організації, лінійність;
3. становлення – вертикалізація та виділення управлінської, керуючої, лідерської функції в організаційній структурі;
4. розвиток (або систематизація) – наведення повністю підпорядкованих відносин між відділами та їх ефективного, системного взаємозв'язку;
5. реалізація – існування цілісної структури, яку рано чи пізно, залишається лише передати послідовникам (або втратити – як це відбувається у більшості випадків, що показує незначна статистика підприємств, які ведуть діяльність більше 50 років) [1, с. 176].

Отже, розгляд організаційної структури, з точки зору принципів, дозволяє точно не помилитися при веденні управлінської діяльності, що стосується створення, корекції чи оптимізації організаційної структури. Це дозволяє гарантовано покладати рішення на наукову опору, що потребує, для зацікавлених, подальших досліджень і більшої деталізації.

Література:

1. *Краля В. Г.* Основні етапи проектних пророблень щодо побудови організаційної структури управління організацій аграрного профілю / В. Г. Краля // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка [Текст]. — 2014. — Вип. 150. — С. 174—178.
2. *Петренко С. А.* Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства / С. А. Петренко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму [Текст]. — 2010. — № 1 (3). — Т. 2. — С. 245—254.

Михолап М. Д. (інститут інформаційних технологій в економіці, 3 курс)

ОЦІНКА РИЗИКУ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В РОЗРІЗІ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ

В умовах політичної й економічної нестабільності ризик діяльності підприємств значно зростає. Особливо це стосується малих підприємств, які найуразливіші до дії несприятливих факторів. Великий ризик знижує інвестиційну привабливість, поглиблюючи кризу, що виникла в галузі господарювання. Отже, аналіз ризиків малих підприємств України за видами економічної діяльності надзвичайно актуальний в умовах, що склалися. Він дозволить виявити: стан підприємств різних галузей, перспективи їх розвитку та доцільність (привабливість) інвестування в малий бізнес.

Метою роботи є оцінка ризику діяльності малих підприємств України в розрізі галузей економіки на основі даних Державної служби статистики.

Важливим показником при поточному плануванні виробництва, а також при визначенні фінансового стану підприємства є показники рентабельності. Тому для оцінки ризику діяльності підприємств доцільно використовувати саме цей показник [1, с.185].

Вхідні дані для аналізу за видами діяльності малих підприємств 2010–2016 рр. взято з сайту Державної служби статистики України [2].

На першому етапі дослідження розраховано математичне сподівання рентабельності діяльності малих і мікропідприємств, яке для дискретної величини розраховується за формулою:

$$M(x) = \sum x_i * p_i \qquad (1)$$

де x_i – значення випадкової величини, $i = p_i$ – відповідні ймовірності.

Результати розрахунків наведено на рис.1.

Рис. 2. Очікувана рентабельність малих підприємств України в розрізі галузей економіки

Спостерігаємо, що прибутковими є лише дві галузі економіки: сільське, лісове та рибне господарство й освіта. Найзбитковішими є мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; операції з нерухомим майном і фінансова та страхова діяльність.

Через те, що математичне сподівання в більшості випадків досягає від'ємного значення, для аналізу використовуватимемо лише абсолютні показники вимірювання ризиків, а саме: середньоквадратичне відхилення, яке визначають як корінь квадратний:

$$\sigma(x) = \sqrt{\sum p_i * ([x]_i - M(x))^2} \qquad (2)$$

і семі квадратичне відхилення, яка визначається за формулою [3]:

$$SSV(x) = \sqrt{\frac{1}{\sum \alpha_i * p_i} * \sum \alpha_i * p_i * (x_i - M(x))^2} \qquad (3)$$

Де α – індикатор несприятливих відхилень, який визначають:

$$\alpha_i = \begin{cases} 1, \text{ у випадку сприятливого відхилення,} \\ 0, \text{ у випадку несприятливого відхилення} \end{cases}$$

Розрахунки за формулами (2 і) (3) дали схожі результати, тому вважаємо доцільним зупинитися на аналізі показника семі квадратичного відхилення, результати розрахунку якого, наведено на рис. 2.

Рис. 3. Результати розрахунку показника семі квадратичного відхилення

Аналізуючи результати розрахунків за показником середньоквадратичного та семі квадратичного відхилення, можна зробити висновок, що найменший показник ризику має промисловість, галузі з охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, інформації та телекомунікації. Спостерігаємо, що галузь сільського, лісового та рибного господарства, що має гарний показник рентабельності, у той самий момент має високий показник ризику. Серед малих і мікропідприємств найризикованішими й найменш рентабельними є галузь, що займається операціями з нерухомим майном.

Таким чином, ми змогли виділити найзбитковіші та найризикованіші види економічної діяльності для малих підприємств України.

Література:

1. *Москаленко В.П.* Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. –2013. – № 6. – С. 181–191.
2. Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. *Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І.* Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

Мова В. В. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Сьогодні, Україна – одна із небагатьох країн світу, де механізм оподаткування нерухомого майна перебуває лише на початковій стадії запровадження та у фазі перманентного пошуку переваг, оцінки ризиків і прогнозування результатів від застосування відповідних новацій. Варто зазначити, що створення дієвої системи оподаткування нерухомого майна може відіграти одну із ключових ролей у наповненні місцевих бюджетів та активізації регіонального розвитку в країні.

Нині податок на нерухоме майно існує приблизно в 130 країнах, але значимість його різна. У більшості країн надходження від цього податку становлять від 1 до 3 % загальних податкових надходжень на всіх рівнях структур влади, але є і виключення. Важливість податку на нерухоме майно у розвинених країнах світу зумовлене низкою детермінант, головною із яких є стабільне задоволення потреб місцевих органів влади в наповненні доходної частини бюджету, що надає муніципалітету конструктивний важіль впливу на локальний ринок нерухомості, а також дозволяє у повній мірі враховувати місцеві особливості при територіальній сегментації об'єктів нерухомості.

Проте ефективність впливу податку на нерухомість на ринок нерухомості великою мірою визначається діями не держави, а органів місцевого самоврядування. Участь держави та органів місцевого самоврядування у функціонуванні системи оподаткування нерухомості розподіляється таким чином. Держава ви-

значає загальні засади справляння податку з нерухомості, а саме: граничні ставки, порядок та норми їх визначення залежно від призначення об'єктів нерухомості, порядок визначення об'єкта оподаткування. Органи місцевого самоврядування самостійно у визначених законом межах встановлюють розміри ставок, здійснюють адміністрування податку . Що стосується ставки податку на нерухомість то у більшості країн вона становить менше 1 % від бази оподаткування

В Україні кілька разів були здійснені кроки у напрямі реформування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки . Однак навіть після ряду змін, внесених у механізм функціонування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, не варто очікувати значного підвищення його фіскальної ефективності. Це обумовлено такими ключовими проблемами:

1) не врегульованим є питання щодо оподаткування нерухомості, розташованої на території АР Крим, Луганської та Донецької області. Більшість осіб, у т.ч. тих, які були змушені стати внутрішніми переселенцями, фактично позбавлені пра ва володіти нерухомістю, а у багатьох вона знищена;

2) дискусійним є порядок визначення обсягу площі нерухомості, яка не оподатковується. Виходячи із чинного порядку, чим більше об'єктів нерухомості у власності однієї особи, тим більшим буде обсяг пільги. При цьому навіть у тих країнах, де використовують аналогічний спосіб нарахування податку, ставки значно ліберальніші. Приміром, у Польщі власники платять 0,17 євро за кв. м, у Словаччині — 0,033 євро за кв. м, у Чехії — максимум 0,4 євро за кв. м на рік. Також незрозуміло, чому використовується пільговий підхід до власників кількох об'єктів нерухомості. Адже 740 кв. метрів сумарної житлової площі — це дуже велика цифра, і значна кількість заможних власників кількох квартир і будинків будуть платити той само 1 %, що й власники будинку, де проживає багатодітна сім'я або кілька родин одночасно.

Причиною низького рівня фіскальної спроможності цього податку, слугують запроваджені економічно необґрунтовані податкові пільги при оподаткуванні об'єктів житлової нерухомості. Доцільніше використовувати показник неоподаткованого мінімуму, який залежить від соціальних нормативів (21 кв. метр загальної площі на одну особу та додатково 10,5 кв. метра на сім'ю). Це сприятиме дотриманню гарантій соціального захисту населення, з одного боку, а з іншого, – збільшенню фіскальної спроможності цього податку.

Загалом запровадження податку на нерухоме майно має бути поступовою, поетапною, відповідальною роботою компетентних органів державної влади у тісній співпраці з фахівцями, експертами, громадським сектором, засобами масової інформації. На першому етапі має відбутися коригування чинного механізму оподаткування нерухомого майна, на другому – впровадження диверсифікованої системи об'єктів оподаткування, на третьому – формування кадастру нерухомості, на четвертому – створення державного кадастрового органу і на завершальному п'ятому етапі – встановлення ставки податку на основі вартісної оцінки майна [3].

Запропонований механізм нарахування податку на нерухоме майно дозволить збільшити доходи місцевих бюджетів, забезпечити виконання принципів

справедливості та результативності побудови бюджетної системи, розширити самостійність органів місцевого самоврядування у вирішенні питань місцевого значення. Головним же завданням залишається поетапний процес реформування системи оподаткування шляхом поступового переходу від площі об'єкта як бази нарахування податку до вартості об'єкта нерухомості.

Література:

1. *Шевчук С. В.* Методологічні підходи до оподаткування нерухомості: західна традиція / С. В. Шевчук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – № 2. – С. 205–214.
2. *Мельник А. М.* Проблеми оподаткування нерухомого майна в Україні / А. М. Мельник // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 19. – С. 82–85.
3. *Педченко Н. С., Ігнатенко В. Ю.* Удосконалення механізму оподаткування нерухомого майна в контексті формування бюджетного потенціалу регіону / Н. С. Педченко, В. Ю. Ігнатенко // Бізнес інформ. – 2013. – № 9. – С. 137–143.

Мовчан Д. (юридичний інститут, 5 курс)

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Системна криза у сфері комунального господарства є наслідком непослідовної політики реформування галузі, повільного розвитку конкурентних ринкових відносин, відсутності ефективної цінової політики, зволікання із впровадженням дієвих економічних стимулів щодо заохочення приватного підприємництва. Вирішення цих питань потребує комплексного підходу на державному рівні. Оптимальним варіантом розв'язання проблеми за сучасних економічних умов є комплексна модернізація комунальної сфери України, що дасть змогу підвищити енергоефективність галузі, зменшити капітальні вкладення в заміну інфраструктурного обладнання та наблизитися до європейських стандартів. Отже, виникає необхідність дослідження результатів практичного застосування модернізаційних програм у різних країнах світу та відбору найприйнятніших для України елементів досвіду з адаптаційними рекомендаціями.

Комунальне господарство є проблемною галуззю практично в усіх країнах світу. Споживачі невдоволені вартістю і якістю послуг, а держава – високими затратами на підтримку цієї галузі та низькою ефективністю. Програмний підхід активно застосовується зарубіжними країнами у різних галузях, і ЖКГ зокрема. Програма в ЖКГ визначає комплекс взаємопов'язаних організаційних, економічних, соціальних, екологічних, фінансових і технічних заходів, направлених на вирішення важливих завдань галузі. Базується на чіткому визначенні мети і містить систему узгоджених за строками, ресурсами і виконавцями заходів із указанням очікуваних результатів, що забезпечують досягнення поставленої мети, з урахуванням довгострокових стратегічних пріоритетів економіч-

ного розвитку, визначених стратегією розвитку конкретної держави. Розглянемо дієвість програм модернізації ЖКГ у різних країнах. Розвиток ЖКГ Росії було визначено пріоритетним питанням 2010 р. "Комплексна програма модернізації і реформування ЖКГ на 2010–2020 роки" покликана вирішити головну проблему – недостатність інвестицій для корінної модернізації галузі. Основні принципи програми: розробка регіональних комплексних програм розвитку комунальної інфраструктури; проектне фінансування; залучення приватного бізнесу. Під час здійснення програми використовуються концесійні конкурси й угоди, а також формування тиражованих інвестиційних проектів. Вказані заходи значною мірою простимулювали розвиток комунальної інфраструктури.

Зроблено акцент на стримуванні зростання видатків населення на житлово-комунальні послуги. Федеральною програмою модернізації житлово-комунального господарства передбачено формування регіональних фондів розвитку житлово-комунального господарства, що активно створюються по всій Росії. Надходить досить багато заявок на надання фінансової підтримки за рахунок коштів державної корпорації «Фонд сприяння реформуванню ЖКГ». Ці кошти йдуть на капітальний ремонт багатоквартирних будинків.

У реформуванні ЖКГ Польщі існувала зацікавленість з боку банків, які бачили свою вигоду і відчували підтримку з боку уряду країни. Комерційні та державні банки надавали кредити житловим товариствам для модернізації житлового фонду з низьким відсотком (2–10 %) під гарантію повернення через тарифну політику. Крім того, товариство могло виграти грант і отримати від держави фінансування на покриття відсотків по кредиту. Безумовно, відповідним процесам сприяла законодавча діяльність держави. За п'ять перших років реформи поляки чітко відрегулювали взаємовідносини у сфері ЖКГ. Після цього в країні різко збільшилася кількість житлових товариств. Станом на 2005 р. їх було близько 107 тис. На кінець II кварталу 2011 р. у Польщі в житлових товариствах перебувало близько 98 % багатоквартирних будинків. Подібну практику має і реформа ЖКГ Естонії, що тривала 10 років.

Становить величезний інтерес досвід реконструкції будинків масової забудови (п'ятиповерхових панельних будинків) і реставрації фасадів, накопичений у Німеччині після об'єднання Західної й Східної частин. Управління процесом реконструкції практично взяли на себе житлові кооперативи, розробляючи разом з муніципалітетом і підрядними будівельними фірмами координаційні графіки спільних робіт, вирішуючи питання фінансування проектних робіт, відселення мешканців і контроль якості виконаних робіт з ремонту й реконструкції. Фінансування реконструкції здійснювалося з різних джерел з урахуванням пайової участі власників житла, з дотаційним (безповоротним) фінансуванням із федеральних і муніципальних джерел, які становили близько 50 %. Пільгове кредитування Саксонського будівельного банку (під 4,5 % річних на 7–10 років, з відстрочкою початку повернення на 2–3 роки) дало свій позитивний результат. На плечі мешканців лягла частина витрат, але це склало не більше 11 % від загальної вартості реконструкції. Програма реконструкції панельних будинків масових серій у Східній Німеччині, що тривала 10 років, практично завершена.

Уряд Франції, який розпочав реформування ЖКГ ще наприкінці 60-х рр., не став одразу ж підвищувати ціни на комунальні послуги для населення. Громадянам показали, яку користь зможе отримати кожен платник у разі незначного зростання тарифів. Тому спочатку французький уряд ухвалив 3-річну програму утеплення житлового фонду, а вже після цього здійснив цінову реформу і почав перехід на локальне теплозабезпечення. За словами фахівців, подібну програму можна реалізувати і в містах України. Більш ніж 40 % тепла втрачається через аварійні розподільні тепломережі під час транспортування. Тому для підвищення теплопровідності мереж необхідно замінити старі трубопроводи на нові з поліуретановою ізоляцією, що зберігає тепло всередині труби, не випускаючи його назовні. Іншим перспективним кроком може бути перехід на автономне опалення будинків шляхом встановлення водонагрівних або опалювальних мінікотелень у підвалах, що здійснюватимуть автоматизовану подачу тепла у квартири та нежитлові приміщення будинку.

Література:

1. *Герасимчук З. В.* Організаційно-економічний механізм функціонування житлово-комунального господарства [Електронний ресурс] / З. В. Герасимчук К. О., Витрищук // Економічний форум. – 2011. – № 4. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2011_4/35.pdf. – 10.09.2014.

2. *Григорович А. В.* Програмне управління розвитком житлово- комунального господарства міста [Текст] : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / А. В. Григорович. – К., 2006. – 20 с.

3. *Драган І. О.* Державне управління розвитком житлово-комунального господарства й принципи його реформування [Текст] / І. О. Драган // Економіка та держава. – 2009. – № 4. – С. 87 – 90.

4. *Пісьмаченко Л. М.* Державне управління у галузі житлового і ко- мунального господарства: проблеми та шляхи їх вирішення [Текст] / Л. М. Пісьмаченко // Економіка та держава. – 2008. – № 4. – С. 74–76.

5. *Полуянов В. П.* Формирование институциональных основ развития рынка жилищно-коммунальных услуг в Украине: тарифная политика [Електронний ресурс] / В. П. Полуянов, А. Ю. Савенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : Економічна : всеукр. наук. зб. / Держ. вищ. навч. закл. "Донец. нац. техн. ун-т". – Вып. 31–2. – Донецьк : ДонНТУ, 2007. – Режим доступу: http://library. donntu.edu.ua/fem/vip31-2/31-2_25.pdf. – 10.09.2014.

6. *Осипенко И. И.* Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве [Текст] : [монографія] / И. И. Осипенко, В. В. Дорофиенко. – Харьков : Основа, 1999. – 325 с.

7. *Поважный С. Ф.* Управление комплексным развитием региона [Текст] : [учеб. пособие] / С. Ф. Поважный, А. Д. Смолько, Г. И. Марьяненко. – Донецк : ДонГАУ, 2003. – 250 с.

8. *Ржаницына Л.* Реформа ЖКГ и реальная платежеспособность населения [Текст] / Л. Ржаницына // Человек и труд. – 2008. – № 9. – С. 28–31.

9. *Ряховская А. Н.* К вопросу о саморегулировании в жилищной сфере [Текст] / А. Н. Ряховская // Жилищное и коммунальное хозяйство. – 2011. – № 4. – С. 9–14.

10. Про Загальнодержавну програму реформування та розвитку житловокомунального господарства на 2009–2014 роки [Текст] : Закон України від 24.06.2004 № 1869IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 46. – Ст. 1864–1890.

11. *Логвиненко В. И.* Механизмы государственно го управления развитием ЖКХ (на примере формирования рынка тепловой энергии [Текст] / В. И. Логвиненко // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. – № 2. – С. 105–108.

Мозоленко О.А. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

СИСТЕМА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, ЗАВДАННЯ ТА ІНСТРУМЕНТИ

Фінансова безпека банку є важливою складовою фінансової, а таким чином, і національної безпеки, і є таким станом банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку.

Основною причиною поточної глобальної економічної кризи і епіцентром подій є світова фінансова система. Саме її нестабільність, прорахунки і масштаби операцій на світових фінансових ринках призвели до того, що економічна криза охопила всі країни. Оскільки банківська система є основною складовою фінансової системи, то саме питання фінансової безпеки банків виходять сьогодні на перший план. Особливо актуальним це питання є для банківської системи України, оскільки етапи зростання неминуче призводять до спадів і пов'язаних з цим кризових явищ.

Система фінансової безпеки банку – це сукупність взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних і контрольних заходів фінансового характеру, які повинні оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень і нівелювати вплив ризиків внутрішнього й зовнішнього середовищ [1, с. 145].

Сутність характеристики фінансової безпеки банку розглядаються таким чином:

- фінансова безпека є одним з основних елементів економічної безпеки банку;
- фінансова безпека може бути охарактеризована за допомогою системи кількісних та якісних показників;
- показники фінансової безпеки повинні мати порогові значення, за якими можна судити про ступінь фінансової безпеки банку;
- фінансова безпека банку повинна забезпечувати його розвиток і стійкість;
- показником розвитку банку є зростання його ринкової вартості, а показником стійкості – фінансова рівновага банку як у довгостроковому, так і в короткостроковому періодах;
- фінансова безпека забезпечує захищеність фінансових інтересів банку, його клієнтів та акціонерів [2, с. 25].

Система фінансової безпеки банку базується на таких принципах:

1) мінливості. Будь-який банк у результаті здійснення помилок у фінансовій і управлінській сферах може стати жертвою кризи. Цей принцип пояснює необхідність здійснення діагностичних, а також превентивних заходів щодо забезпечення стабільної й ефективної діяльності;

2) об'єктивності. Аналітик, який оцінює вірогідність зниження рівня фінансової безпеки, а також вірогідність виникнення кризової ситуації, повинен робити це на основі певної методики аналізу, а не виходячи зі своїх суб'єктивних міркувань;

3) обачності. Передбачає формування думок, здійснених в умовах невизначеності, щоб уникнути завищення або заниження вірогідності настання кризи, або порушення фінансової рівноваги;

4) безперервності й оперативності. Процес забезпечення фінансової безпеки банку повинен здійснюватися на постійній основі, що дозволяє своєчасно відреагувати на появу негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища;

5) конфіденційності. Результати діагностики вірогідності настання криз і зниження фінансової стійкості мають бути комерційною таємницею банку, оскільки розголошення даних може викликати негативну реакцію клієнтів, партнерів, контрагентів та інвесторів;

6) комплексності та системності. Оскільки фактори, які спричиняють зниження рівня фінансової безпеки банку, обумовлюються різними причинами, необхідно оцінювати фінансову ситуацію як взаємодію комплексу змінних усередині організації, відстежуючи при цьому вплив зовнішнього середовища і зміни його стану.

Явності інтерпретації результатів. Результати аналізу та рекомендації щодо забезпечення фінансової безпеки банку мають бути чіткими та ясними, щоб уникнути неправильного їх розуміння, і, як наслідок, помилкових дій з боку керівництва [3, с. 216].

Тобто, вважаємо, що система фінансової безпеки банку є найважливішою складовою фінансової, а тому і національної безпеки країни, це такий стан комерційного банку, який характеризується стійкістю до впливу загроз різної природи та збалансованістю, здатністю досягати запланованої стратегічної мети і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення виконання зобов'язань. Система фінансової безпеки забезпечує рівноважний і стійкий фінансовий стан банку та сприяє ефективній діяльності банку. Якісно організована фінансова безпека дозволяє на ранніх стадіях визначити проблемні місця в діяльності банку, а також нейтралізувати вплив криз для запобігання банкрутства.

Література:

1. *Єпіфанов А.О.* Фінансова безпека підприємств і банківських установ [Текст]: монографія. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.

2. Фінансова безпека банківської діяльності [Текст] : навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни "Безпека банків" / [уклад. С. М. Побережний, О. Л. Пластун, Т. М. Болгар] ; Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 112 с.

3. *Зубок М. І.* Безпека банківської діяльності [Текст]: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / М. І. Зубок. – К.: КНЕУ, 2003. – 154 с.

Мойсей С. М. (ф-т маркетингу, І курс)

РОЗМИВ БЕРДЯНСЬКОЇ КОСИ ЯК ДЕСТАБІЛІЗУЮЧИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Бердянська коса – це основне рекреаційне джерело міста Бердянська. На Бердянській косі розташовано 70 оздоровчих установ: 8 санаторіїв, 17 дитячих і спортивно-оздоровчих установ, 45 баз відпочинку [1]. Однією з найнагальніших проблем міста екологічного характеру є розмив коси, що виступає не лише руйнівним чинником екологічної ситуацій, а й дестабілізуючим фактором економіки.

Мета дослідження полягає у вивченні основних причин розмиву Бердянської коси, сучасного стану вирішення цієї проблеми та обґрунтування пропозицій щодо подолання розмиву Бердянської коси як дестабілізуючого фактору економіки Запорізької області.

Бердянська коса – це вузька намивна смуга суходолу в Азовському морі, сполучена одним кінцем із берегом. Вона є одним із найвизначніших рекреаційних комплексів не тільки міста Бердянська, але й усієї Запорізької області. Недарма воно є найбільшим містом курортом Запорізької області. Розмив Бердянської коси – одна із найактуальніших екологічних проблем міста.

Щодо причин розмиву Бердянської коси, тут варто зосередити увагу на певних найголовніших аспектах [2]:

1) висока концентрація будівель і надбудов;
2) недотримання пріоритетів і невиконання першочергових робіт з берегоукріплення.

Щодо сучасного стану вирішення проблеми Бердянської коси, ще у 2008 році проект берегоукріплення 14,5 км узбережжя Бердянської коси почала розробляти проектна організація ТОВ «Лакоса». Проте з цією фірмою виникли певні проблеми. Вартість розробки проекту становила 1,8 млн грн, з яких 1,4 млн грн «Лакос» були перераховані. Проте станом на 2017 рік проект берегоукріплення досі не завершений [3].

Важливо також зазначити, що розмив коси у місті Бердянську несе в собі відразу кілька загроз:

1) розрив водоводу і припинення подачі води на косу [4];
2) руйнування ліній електропередач і знеструмлення коси [4];
3) періодичне підтоплення в області, під яке вже попадає близько 70 тисяч гектарів сільськогосподарських угідь[5];
4) значне підняття рівня ґрунтових вод у регіонах області [5].

Отже, проблема розмиву Бердянської коси потребує системного аналізу із метою розробки рекомендацій довгострокової перспективи, які зможуть дійсно вплинути на цю екологічну проблему, а не лише тимчасово її усунути на другий план.

Щодо економічного аспекту проблеми, то проблема розмиву Бердянської коси є дестабілізуючим фактором економіки Запорізької області. Через те, що

туризм це основна галузь міста, а основна туристична інфраструктура зосереджена на Бердянській косі. Якщо ж Бердянська коса зруйнується, місто втратить статус курорту, а, отже, буде спостерігатися відтік потоку туристів. У свою чергу, це стане ударом не тільки по бюджету міста Бердянська, але й усієї області, так як Бердянський район займає четверте місце серед районів Запорізької області за обсягами надходжень до обласної казни.

З урахуванням зазначеного, доцільно висунути власну рекомендацію щодо подолання екологічної проблеми розмиву Бердянської коси. Поки проект берегоукріплення знаходиться на стадії розробки, доцільно провести, на мою думку, основний і першочерговий захід, який буде запобігати розмиву коси на час будування берегоукріплювальних споруд. Можна брати приклад з ОАЕ, які в свою чергу насипали берег піском для утворення штучних пляжів. Ця процедура хоч і не вирішить проблему розмиву, але відтермінує процес руйнування коси. Такі насипи вже робилися на певних частинах коси у 2011 році, але за рахунок самих мешканців. Приблизна вартість земснаряду, який може намивати берег, починається від 20 тисяч доларів. Хоча й вартість таких проектів досить недешева, вона збереже інфраструктуру, вартість якої набагато більша.

Отже, проблема розмиву Бердянської коси є дуже важливою і актуальною і для міста і для Запорізької області. Наразі процес розв'язання проблеми призупинено, що було доведено в ході дослідження.

Результатами мого наукового дослідження стали власні рекомендації, у яких я пропоную реалізувати захід, який стабілізує процес руйнування на період будування берегоукріплювальних споруд.

Література:

1. Бердянськ – курортна столиця Приазов'я [Електронний ресурс] // Бердянський інформаційний мега портал bimp.com.ua. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://bimp.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=4734&month=01&year=2017&day=27&Itemid=2.
2. Бердянська коса: замість хвилеломів – гори каміння [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Рахункової палати України. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: http://www.acrada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1447581; jsessionid=C2725C8DEA7D75F20EE8C6339F1EC61D.
3. *Смирнова К.* С проектом берегоукрепления Бердянской косы возникли проблемы [Електронний ресурс] / К. Смирнова // Официальный сайт города Бердянска PRO.berdyansk.biz. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://pro.berdyansk.biz/content.php?id=38408.
4. Розмив коси: влада продовжує нічого не робити і сподівається тільки на погоду [Електронний ресурс] // Газета «Місто». – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://gorod-online.net/news/zhizn/5821-razmyv-kosy-vlasti-prodolzhayut-nichego-ne-delat-i-upovayut-tolko-na-pogodu.
5. Екологічні умови Запорізької області [Електронний ресурс] // Геоінфоцентр. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/734-ekologichni-umovi-zaporizkoji-oblasti.

Моргунова Д. Ю. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

В Україні авіаційна галузь є стратегічною галуззю, яка відіграє важливу роль у розвитку економіки країни. Авіаційна галузь, що складається з літакобудування та авіаперевезень, є найбільш наукомістким, технологічно складним і капіталомістким бізнесом з особливо великими ризиками та тривалим терміном окупності. Україна входить до складу семи країн, які мають власну національну марку літака, та посідає провідне місце в світі у секторі транспортної та регіональної пасажирської авіації.

Від початку незалежності України вітчизняна авіабудівна промисловість працювала на російський ринок. Однак, розрив співпраці з Росією змусив проводити переорієнтацію виробництва та активно шукати нові ринки збуту. На початку 2016 року Україна та Саудівська Аравія підписали угоду щодо спільної розробки та виробництва легкого транспортного літака Ан-132D, який наприкінці березня 2017 року успішно здійснив свій перший політ. У цьому ж році держпідприємство «Антонов» підписало меморандум про партнерство щодо реалізації на індійському ринку літаків Ан-148/Ан-158 та уклало контракт на постачання десяти транспортних літаків Ан-178 азербайджанській авіакомпанії Silk Way Airlines.

Протягом тривалого періоду великі сподівання покладалися на регіональні реактивні пасажирські літаки Ан-148 та Ан-158. Але здобути значних замовлень на ринках регіональних пасажирських і цивільних вантажних літаків так і не вдалося. Україна покладає великі надії на ринок військових транспортних літаків, де вітчизняний авіапром пропонує якісні та відносно недорогі літаки. Однак, для того, щоб зайняти дану нішу потрібен стартовий замовник. Також нагальною є потреба у створенні сервісних центрів обслуговування вітчизняних літаків по світу для залучення потенційних покупців. Щоб бути успішним треба інтенсивно налагоджувати кооперацію з тими, хто вміє продавати літаки, тобто це американські або західноєвропейські підприємства. Тільки через спільні проекти з ними, ми зможемо вийти на найбільші в світові ринки.

За даними Державної авіаційної служби України у 2016 році 29 вітчизняних авіакомпаній здійснювали пасажирські та вантажні авіаперевезення. Внаслідок розвитку сектора міжнародних повітряних перевезень у 2016 році простежується позитивна динаміка вітчизняного ринку пасажирських авіаційних перевезень після спаду 2014–2015 рр.. За 2016 рік українські авіакомпанії виконали 79,5 тис. комерційних рейсів (у 2015 рік — 66,3 тис. рейсів). У порівнянні з 2015 роком збільшилася кількість перевезених пасажирів на 31,3 % і склала 8277,9 тис. чоловік. Даний показник за 2016 рік перевищив показник «пікового» 2013 року на 2,1 %. Також збільшилися й обсяги перевезень вантажів і пошти на 5,2 % і склали 74,3 тис. тон. Варто відзначити зростання на 20,9 % пасажиропотоків

через українські аеропорти, що становили 12929,9 тис. чоловік, та зростання поштовантажопотоків на 24,7 %, що становили 42,9 тис. тон.

На авіаційну галузь України очікують кардинальні зміни: лібералізація законодавчого забезпечення, покращення якості обслуговування пасажирів, залучення іноземних інвестицій та боротьба з корупцією. Перший крок стосовно реформування вже був здійснений: з галузі забрали чиновників, і, як наслідок, відбувся різкий зріст пасажирських перевезень – понад 30 %. У 2017 році необхідно підписати угоду про спільний авіаційний простір – проект «Відкрите небо» між Україною та ЄС, що передбачає українським та європейським авіакомпаніям вільно працювати на просторі Євросоюзу та України в рівних конкурентних умовах, а співпраця з європейськими партнерами підвищить якість надання послуг, рівень безпеки польотів і розвитку транзитного потенціалу України. Також необхідний допуск малобюджетних авіакомпаній до України, за участі яких має зрости конкуренція між компаніями та якість надання послуг. Залучення прямих іноземних інвестицій значно пришвидшить розвиток авіаційної галузі, адже кошти, які готові вкладати іноземні компанії досить значні. Це компанії GENERAL ELECTRIC (США), BOMBARDIER (Канада), DP WORLD (ОАЕ), HUTCHISON PORTS (КНР). Ці компанії можуть внести кілька мільярдів доларів інвестицій, яких в українській економіці ніколи не було.

Стабільний розвиток України неможливий без розвитку авіаційної галузі. Але слабка технічна оснащеність у поєднанні з дефіцитом технологічних розробок та інтелектуальних ресурсів, відсутність спільного авіаційного простору між Україною та ЄС уповільнюють темп розвитку українського авіаційного комплексу. Варто не втрачати надію, адже це лише початок довгого шляху розвитку, бо Україна – одна з найважливіших транзитних країн у світі.

Література:

1. Сайт Державної авіаційної служби України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.avia.gov.ua
2. *Іваницька О. М.* Сучасний стан авіаційної галузі та проблеми державного регулювання розвитку авіалізингу в Україні / О. М. Іваницька, А. Г. Гадіяк // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2013. – № 1.
3. *Швець Л. І.* Актуальні проблеми розвитку сучасної авіаційної галузі як складової системи сервісного обслуговування / Л. І. Швець // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2013. – № 2. – С. 27–31.
4. *Милян О. С.* Напрями співпраці України та ЄС у сфері цивільної авіації / О. С. Милян, І. О. Геєць // Молодий вчений. – 2014. – № 3(06). – С. 46–49.
5. *Руснак І.* Регулювання діяльності державної авіації України як фактор підтримання безпеки виконання суб’єктами державної авіації покладених завдань / І. Руснак, В. Хижняк // Наука і оборона. – 2014. № 1. — С. 31–37.

Мормуль Д. А. (фінансово-економічний факультет, ІІІ курс)

ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНСЬКІ START-UP

Сьогодні в Україні про популярність start-up відомо буквально кожному підприємцю та управлінцю. На ринках країн Європи, Японії та навіть Білорусії активно створюються венчурні інвестиційні фонди і «бізнес-інкубатори», мета діяльності яких – підтримка сміливих проектів з метою капіталізації доходів. В Україні існують схожі платформи, найпопулярнішою серед них є UAngel. Україна не є винятком, не стоїть осторонь інноваційних подій, тому дана тема є досить актуальною для нашої країни. За даними Держкомстат України за 2015 рік серед найприбутковіших експортних послуг виділяють транспортні, ІТ-послуги, ділові послуги та послуги з переробки матеріальних ресурсів. Але якщо $573 млн від транспортних послуг, скоріш як приємний «дивідент», для України, як транзитної країни, то на ІТ-індустрію більшість експертів покладають великі надії, саме за рахунок українських start-up, що здатні продемонструвати значний інноваційний потенціал та інвестиційні перспективи. Крім того лише за 2015 рік венчурні інвестиції в українські start-up зросли на 237 %. Розглянемо основні перспективи та тенденції українських start-up на ринку інвестування:

Стартапом може бути проект, що швидко розвивається в будь – якій галузі, проте доволі популярними стають хай тек-start-up, серед них в Україні є топова 10 відома всьому світу **(Petcube, iBlazr, Ecoisme, GitLab, Kwambio, VoxPlayer і т. д).** Інвестування в start-upдає можливість отримати більшу віддачу. Українські start-up входять до світових інкубаційних програм. Найчастіше в українські start-up інвестують саме бізнес-ангели, 75 % з яких впевнені в тому, що основною проблемою українських start-up є недосвідченість та орієнтація на технологічні аспекти, а не на потенціал. Проте Інвестори бачать перспективу в спеціалістах, ІТ- розробках, перевагою є те, що українські стартами мають низьку ціну порівняно із світовими.Start-up, як компанії з високою оборотністю капіталу, наразі іноземні інвестори зацікавлені інвестуванням в blockchain- і Bitcoin-start-upв Україні.

Вдалі інвестиційні проекти, що вже залучили кошти для старту роботи серед них: Softcube залучив $400 тис. від Digital Future; Moggie залучив $ 70 тис.; Leantegra залучив $1млн seed-інвестицій, Depositphotos залучив $5 млн від ЄБРР і т. д.;

Привабливий податковий клімат для інвестування, дозволяє українським start-up конкурувати із європейськими проектами. Згідно Податкового кодексу України з 01.01.13р. до 01.01.23 р. ІТ-компанії звільняються від сплати податку на додану вартість, а податок на прибуток із 2015-го сплачують за ставкою 18 %.

Корупція, нестабільність ситуації, низький інституціональний рівень розвитку та бюрократизм, відіграють негативний вплив на інвестиційну привабливість українських start-up.

Для України важливими залишаються такі інвестиційно привабливі риси: розвинутий людський капітал, віддача від інвестицій і транзитне положення

країни, Національний ІТ-ринок, ринок телекомунікацій та зв'язку – це перспективні проекти. Тим паче, що ці галузі є одними з найпривабливіших для інвесторів в усьому світі. Простежується однозначна думка, серед українських спеціалістів, що онлайн-бізнес набагато безпечніше офлайнового. Це обумовлено тим, що для вигідного вкладення капіталу з метою його зростання та диверсифікації, інвестор постійно шукає нові напрямки бізнесу.

Отже, які переваги відкриваються для інвесторів, що зацікавилися українськими start-up:

1. сприятливий податковий клімат для розвитку галузі;
2. висококваліфіковані працівники;
3. дешева робоча сила;
4. ресурсонезалежність галузі та її неприв'язаність до певної локації мінімізують ризики з втратами через нестабільність політичної системи країни (на відміну від інших галузей, таких як машинобудування, добувна промисловість та інші, які мають чітку територіальну приналежність та залежність від ресурсів);
5. наявність конкурентоспроможних проектів і відносна розвиненість ринку.

Для України такі інвестиції будуть дуже перспективними, крім того стверджувати, що всі проблеми пов'язані із нестабільною ситуацією – безглуздо. Прикладом може бути Ізраїль, в якому ПІІ найвищі на душу населення. Тому, українські start-up – це шанс покращити інвестиційний імідж України.

Література:

1. *Чазов Є.* Стартап як нова форма ведення бізнесу / Є. Чазов // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2013. – № 52. – С. 122–128.
2. Startup Ranking. Countries Ranking. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.startupranking.com/countries
3. Гіржева К. У пошуках коштів на стартап /К.Гіржева. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу :https://polemix.com.ua/ua/article/grosh_na_startap-4175083/
4. Стартап-інкубатори та бізнес-акселератори: щоі де шукати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/
5. Порівняльний аналіз функціонування найбільш затребуваних ІТ-бізнес-інкубаторів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/
6. Проблемы и особенности инвестирования встартап проекты. – [Електронний ресурс]. – Режим доступуhttp://prostoinvesticii.com/internet-investicii/problemy-iosobennosti-investirovaniya-v-startap-proekty.html
7. Инвесторы для украинских стартапов: кто они? /[Електронний ресурс]. – Режим доступу :https://inventure.com.ua/news/ukraine/investory-dlyaukrainskih-startapov-kto-oni

Морозюк А.М. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

ВАЛЮТНО-КУРСОВА ПОЛІТИКА НБУ ТА РІВНОВАЖНІСТЬ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

Рівновага платіжного балансу та макроекономічна рівновага є взаємозв'язаними характеристиками економічних процесів, тому забезпечення рівноважності платіжного балансу має стати одним із ключових завдань валютно-курсової по-

літики держави. Особливо зважаючи на те, що в Україні монетарна політика має вплив на обсяг національного виробництва переважно не через відсоткову ставку, а через зміну валютного курсу.

До основних способів коригування сальдо платіжного балансу відносять коригування валютного курсу, дисконтну політику, зовнішнє фінансування та валютні обмеження. Як видно з рис. 1, у період 2008–2009 рр., 2011–2012рр. та 2014 році існував дефіцит платіжного балансу і в ці роки відбувалося падіння курсу національної валюти. Відомо, що для погашення дефіциту платіжного балансу одним із рішень є девальвація національної валюти. Також, необхідно зазначити, що стан платіжного балансу України значною мірою залежить від рівня світових цін на пшеницю та чорні метали. Зважаючи, що ціни на метали продовжують знижуватися, а ціни на пшеницю перебуватимуть під тиском зниження через її високий врожай, така тенденція буде негативно впливати на стан платіжного балансу України. [4, с. 4]

При дефіциті платіжного балансу центральний банк витрачає свої резерви для підтримання валютного курсу. Аналізуючи стан платіжного балансу та міжнародних резервів за 2007–2016 роки, можна зробити висновок, що при виникненні дефіциту платіжного балансу обсяг золотовалютних резервів зменшується (рис. 1). Продаж Нацбанком валюти з міжнародних резервів гальмує падіння курсу. Проблема, однак, у тому, що програма МВФ передбачає їх зростання, а не зниження.

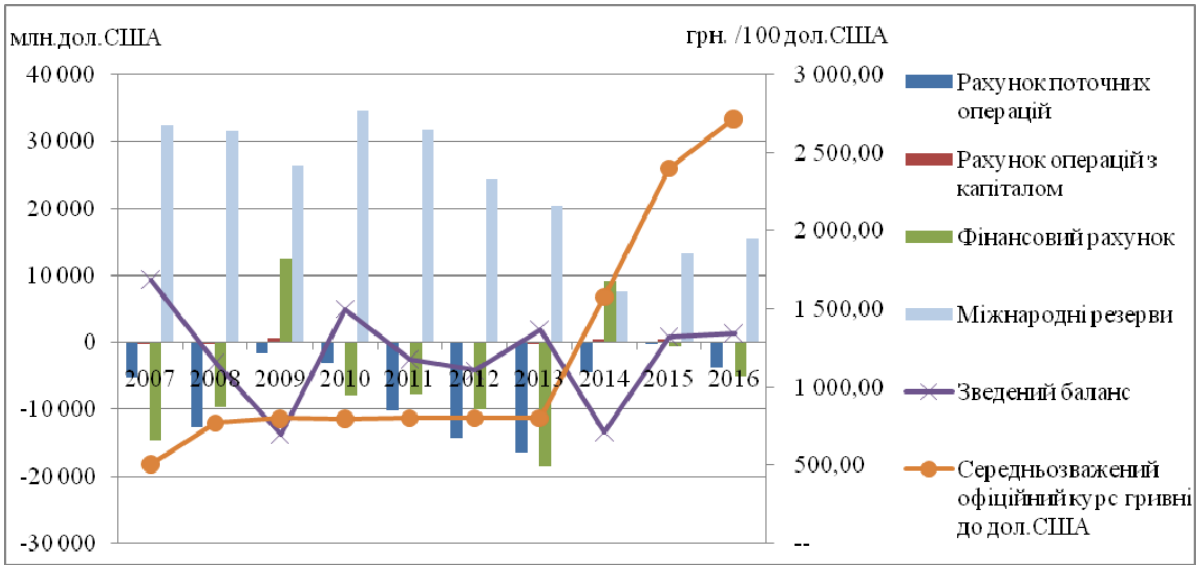


Рис. 1. Динаміка платіжного балансу України, міжнародних резервів та офіційного курсу гривні до дол. США за 2007-2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ [1–3]

При небажанні девальвації національної валюти та за відсутності достатніх обсягів міжнародних резервів і зовнішнього фінансування, стають необхідними валютні обмеження. Однак, вони є ефективними протягом короткого проміжку часу й у випадку України вже не дають позитивного ефекту. Для переходу до етапу активнішої лібералізації, що передбачає зменшення обмежень необхід-

ним є наявність певних передумов: достатнього обсягу міжнародних резервів на рівні не менше 25 млрд дол. США, дотримання низького рівня інфляції, дефіциту бюджету на рівні до 3 % ВВП, державного боргу менше 60 % ВВП і достатньої капіталізації банківської системи [5, с. 69].

Підводячи підсумки про стан платіжного балансу України, варто зазначити, що у країнах із відкритою економікою монетарна політика має вплив на обсяг національного виробництва не через відсоткову ставку, а через зміну валютного курсу. Процес корекції курсу, що відбувся у 2013–2015 роках дозволив згладити накопичені торгові дисбаланси — у 2015 році сальдо платіжного балансу за поточними операціями вперше за останні десять років стало позитивним. Зовнішнє фінансування дефіциту поточного рахунку обмежується ускладненим доступом українських компаній до міжнародних фінансових ринків. Крім причин воєнного характеру, це спричинено низькими суверенними рейтингами України, нерозвиненістю фондового ринку України, значними курсовими ризиками. Тому за цих умов динаміка та стан платіжного балансу України продовжують залежати від надходження допомоги з боку офіційних кредиторів України та міжнародних фінансових організацій [4, с. 5]. Тому необхідною умовою виходу зі стану постійного дефіциту платіжного балансу в довгостроковій перспективі стане докорінна зміна структури економіки та оптимальне поєднання усіх зазначених способів коригування платіжного балансу.

Література:

1. Стан платіжного балансу України. [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=4444
2. Динаміка офіційного валютного курсу долар США/грн. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/ category?catid=7693080
3. Динаміка міжнародних резервів в Україні. [Електронний ресурс].−Режим доступу: http :// www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693066
4. Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=41258582
5. *Боришкевич О.В*. Вплив валютного регулювання на економічний розвиток України // Ринок цінних паперів України. – 2016. №1–2. – с. 63–71.

Морозюк А.М. (фінансово-кредитний ф-т, магістрант)

БАНКІВСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В умовах зростаючої відкритості економіки України та її послідовної інтеграції у світове господарство вплив факторів світової фінансової кризи та загроз внутрішнього характеру, зокрема поглиблення конкуренції та консолідації банківського бізнесу, зумовлює актуальність вирішення проблеми забезпечення фінансової безпеки банків, що дасть змогу здійснювати превентивні дії та мінімізувати негативні наслідки кризових явищ у банківській системі України.

Вважаємо, одним з основних способів забезпечення фінансової безпеки банку є підвищення рівня якості банківського капіталу. Тому, дослідження пакета реформ Базельського комітету, що отримав назву Базель III, адже його основна ідея полягає у посиленні стійкості та зміцненні фінансової безпеки за рахунок збільшення ліквідних резервів і поліпшення якості капіталу.

До головних змін, передбачених у нових стандартах, відносять:

1. підвищення вимог до якості капіталу, тобто введення жорсткіших нормативів до мінімального розміру капіталу 1-го рівня та базового капіталу 1-го рівня та передбачення їх поетапного збільшення;

2. підвищення вимог до достатності капіталу, а саме акціонерний капітал має зрости з 2 до 4,5 %; капітал першого рівня збільшиться з 4 до 6 %; вимоги до сукупного капіталу залишились на рівні 8 %, але додатково було введено буфер консервації капіталу розміром 2,5 %, що, в свою чергу, збільшує вимоги до сукупного капіталу з 8 до 10,5 %, за капіталом 1-го рівня – з 4 до 8,5 %, а за акціонерним капіталом – з 2 до 7 %; також запроваджено контрциклічний буфер у розмірі від 0 до 2,5 %, тобто вимоги щодо сукупного капіталу уже збільшуються до 13 %; що стосується системно важливих банків, то для них запроваджено додаткові вимоги до капіталу у розмірі від 1 до 2,5 %, тобто для них цільове значення достатності капіталу може підвищитися до 15,5 %.;

3. досить істотне розширення норм покриття ризиків у формулі достатності капіталу та збільшення вимоги щодо позабіржових операцій, а також щодо перерахунку рівня кредитного ризику із врахуванням впливу можливого фінансового стресу. За оцінкою самого Базельського комітету, вимоги до акціонерного капіталу з урахуванням розширення покриття ризиків і зростання коефіцієнтів загалом виросли в сім разів;

4. запровадження коефіцієнту левериджу (частку позикових коштів, або максимальне плече левериджу), щодо повнить показники капіталу з урахуванням ризиків. В Україні передбачено паралельне використання коефіцієнтів, встановлених стандартами Базель-II та Базель-III, починаючи з 1 січня 2013 р. по 1 січня 2017 р., а перехід до розширення мінімальних вимог до капіталу і ліквідності планується із січня 2018 р.;

5. зміна нормативів коефіцієнтів ліквідності, а саме коефіцієнту ліквідного покриття та коефіцієнту чистого стабільного фінансування [1, с. 40].

Важливо, що останнім часом вітчизняне банківське законодавство та методи банків щодо оцінки ризиків значно поліпшились і на сьогодні у більшості випадків збігаються з принципами європейських країн. А деякі вимоги стандартів Базеля-III уже виконуються більшістю українських банків у зв’язку з досить жорсткими нормативами НБУ. Так, ще на 8 липня 2014 року співвідношення регулятивного капіталу 1-го рівня до зважених за ризиками активів становило 14,8 % у цілому по банківській системі, хоча за вимогами Базеля-III показник має бути не менше 6 % [2].

Проте, багато українських банків мають низку проблем, які негативно впливають стан їх фінансової стійкості. Аналіз значень показників адекватності регулятивного капіталу, рентабельності активів і капіталу свідчить про помітне

погіршення ситуації в банківському секторі України у 2008–2016 рр. Відбулося суттєве зменшення сукупного регулятивного капіталу банків упродовж 2014–2015 рр.: з 204,97 до 104,75 млн грн. Значення показників достатності капіталу банків в Україні також зменшується. Відношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів скоротилося майже вдвічі, а саме, з 20,83 % у2011 р. до 10,02 % у 2016 р. (табл. 1) [3, с. 62].

Таблиця 1

ОКРЕМІПОКАЗНИКИДІЯЛЬНОСТІБАНКІВ В УКРАЇНІ У 2008–2016 РР.

Показники	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.02. 2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.02.2016
Регулятивний капітал, млн грн	72 265	123066	135802	160 897	178454	178909	204976	188949	130974	104753
Достатність регулятивного капіталу (Н2), %	13,92	14,01	18,08	20,83	18,9	18,06	18,26	15,6	12,31	10,02
Рентабельність активів, %	1,05	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-4,07	-5,46	-0,81
Рентабельність капіталу, %	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	3,03	0,81	-30,46	-51,91	-9,7

Саме тому впровадження стандартів «Базель-ІІІ» повинне стати ключовим механізмом укріплення фінансової безпеки банківського сектору. Ступінь його прозорості також поліпшиться за умови дотримання базельських рекомендацій. Це підвищить довіру до банків не лише з боку вкладників, але й інвесторів. Базельські стандарти в умовах формування єдиного регуляторного поля забезпечують банківські установи необхідним інструментарієм, надаючи їм поштовх до поліпшення власних бізнес-моделей, створюють належний організаційний механізм і раціоналізують процедури управління ризиками.

Література:

1. *Науменкова С.А.* Базель І, ІІ, ІІІ: розвиток підходів для зміцнення регуляторної основи // Економіка. – К., 2016.– С. 39–48.
2. *Мамедов С.* Базель ІІІ як банківська карта євроінтеграції. – [Електронний ресурс] / С. Мамедов // Європейська правда. – 2014. – 08 липня. – Режим доступу: http://www.eurointegration.com.ua/experts/2014/07/8/702.
3. *Хорунжий Д.* Сучасні тенденції впровадження положень Базеля ІІІ / Д. Хорунжий // Вісник Національного банку України. – 2016. – №4. – С. 60–65.

Мороченець С. Г. (фінансово-економічний факультет, І курс)

ГНОСЕОЛОГІЯ КАТЕГОРІЇ «ДЕРЖАВА ГАСТРОЛЕР-БАНДИТ»

Поняття «держава гастролер-бандит» з’явился після того, як Манкер Олсон у своїх працях порівняв експлуататорські держави із «гастролером-бандитом». Такий висновок він отримав після аналізу подій у Китаї двадцятих років, коли знаменитий диктатор Фан Ючен викорінив на своїй території бандитизм і використав сильну армію до бандита-гастролера Білого Вовка [1, с. 27].

Бандитами-гастролери можуть бути грабіжники будь-якого масштабу, які за своїми ознаками характеризуються тим, що діють з метою отримання максимальної короткострокової наживи [1, с. 49]. Для прикладу, ними можуть бути навіть війська, що вторглися на територію суміжної державу не з метою перетворити її у колонію, а з метою просто відняти у мешканців цієї території якомога більше і, використавши їх ресурси, піти. Тож, засоби, а також наслідки та результати такої діяльності для населення території бандиту-гастролеру не важливі, бо важливий короткостроковий результат – нажива сьогоденна. Осілий же бандит, зацікавлений у збереженні, по-перше, фізичної можливості займатися господарством у своїх підлеглих і, по-друге, стимулів до розширення господарства, що для його життєдіяльності, є важливим. Ці дві відмінності є визначальними для характеристики діяльності влади як такої [2, с. 41–46].

Україна тривалий час мала схожу модель держави на модель осілого бандита МакГіра – Олсона. Держава в цій моделі перебуває в стані анархічної влади, а система може виявитися нежиттєздатною з ряду причин. При такому розвитку подій на місці колишньої анархічної структури через якийсь час виникає система, в якій деякі індивіди або групи мають переваги в здійсненні насильства перед усіма іншими індивідами або групами, але не володіють такими перевагами один перед одним (тримає війна клік). У таких бандитів немає стимулів не тільки сприяти виробництву суспільних благ, конструювати діалог з суспільством, у них відсутні стимули до якого-небудь самообмеження та своєї діяльності [3, с. 59–73]. Іншими словами, «гастролер» діє в умовах структурної невизначеності, яка змушує його дисконтувати свої очікувані майбутні доходи за дуже високою ставкою (не через порозуміння з конкурентами, а через їх усунення в неправомірний спосіб). Це призводить до того, що бандит-гастролер буде прагнути максимізувати свій короткостроковий дохід». Так відбувається із партією влади в парламенті, ключовими олігархами, президентами та їх оточенням. Конкуренція між бандитами-гастролерами рано чи пізно повинна так чи інакше призвести до появи такого суб’єкта чи групи, який буде володіти перевагами в здійсненні насильства перед усіма іншими мешканцями даної території (встановлення авторитаризму на кшталт влади В. Януковича). «З’являється так званий осілий бандит, структура стимулів якого істотно відрізняється від структури стимулів бандита-гастролера» (вони можуть бути несподіваними або погано зрозумілими (девіантними для суспільства та бізнес еліти, й через це дієвими). «Це виражається, в першу чергу, у скороченні ставки дисконтування очікуваних майбутніх доходів осілого бандита: майбутнє для нього стає дорожче, оскільки зменшується невизначеність. Останнє пояснюється тим, що осілий бандит, здійснюючи насильство (до якого не готові конкуренти), здатний контролювати певну територію, тобто припиняти появу на цій території бандитів-гастролерів». Так розвивалися цикли концентрації влади в «одних руках», які закінчувалися протестними акціями суспільних груп, що призвели до масового протесту всього суспільства в Україні.

В одному із виступів Олексій Жмеренецький говорив про те, що українцям пощастило, осілий бандит у нашій державі – це загримовані рекетири 90-х, які

проводили свою діяльність у ролі непродуманих і мало розуміючих систему клептоманів, що не зуміли створити для українського суспільства цілісний образ держави. Це повинно бути прикриттям дня них самих – осілим бандитам. Отже, за не повних 26 років ці «братки» завжди сприймались в якості «братків», а держава як логотип сприймається як тандем чиновників радянського зразка із «нагладачами».

Це розуміння співіснувало з невірою більшості населення у власні сили. Одягнені у ділову, міліцейську, податкову, митну та іншу офіційну форму злочинці сприймалися як нездоланна сила, як даність.

Слово «держава» по-троху присипало натовп, раціоналізуючи психологічний біль від служіння бандитам.

Революція гідності у купі з війною на сході, змусили населення відчути власну колективну фізичну силу – страшний Янукович і Ко виявилися жалюгідними втікачами, а самовпевненість «нових» діячів викликає іронічну посмішку. Проте справу ще не завершено.

Загримованих під урядовців чи президента рекетирів уже ніхто не сприймає всерйоз, їх легальні інструменти примусу стрімко втрачають легітимність, а застосування сили лише наближує повстання більшості. Проте це можливе повстання поки не набуло конструктивного змісту.

Отже, держава гастролер-бандит не дивлячись на те, що дане поняття виникла багато років тому і досі побутує у суспільстві, і для того, щоб змінити наше трагічне становище потрібно діяти .

Необхідний новий суспільний договір, як на формальному, так і на неформальному рівні. Тобто потрібен проект народної Конституції України, написаний власне народом, та неформальна згода людей жити за новими правилами, а не за правилами бандита-гастролера або осілого бандита.

Через тотальну кризу довіри в суспільстві така згода можлива лише у випадку спільної розробки «нових правил». Через ту саму недовіру будь-яке делегування повноважень не може не супроводжуватися багатогранними зворотними зв’язками, тобто можливостями контролю, впливу та відкликання.

Як не дивно, усе старе має бути змінене на нове, хоча б тому, що від нього тхне смородом мертвонародженого українського Левіафана.

Держава існує лише в головах людей. Зараз в українських головах вона «померла», проте в цих головах народжується суспільство. Суспільство, якому випала світова честь породити справді нові форми співіснування людей і влади.

Література:

1. *Олсон М*. Владу та Процвітання: переростаючи комуністичні і капіталістичні диктатури / М. Олсон; перекл. з анг. – Новосибірськ: Вид-во НГТУ, 2010. – 175 с.

2. *Афонцев С.А*. Ринкові реформи і демократичний процес / С.А. Афонцев // Держава, економіка, суспільство: аспекти взаємодії. – 2014. – С. 37–68.

3. *Корнійчук Б.В*. Інституційна економіка / Б.В. Корнійчук. – М.: Гардаріки, 2013. – 400 с.

Москаленко В.В. (ф-т фінансово-економічний, IVкурс)

ТЕХНОЛОГІЯ BIG DATA ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРИЙОМУ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Кожного дня, ми створюємо близько 2,5 квінтильйонів байт даних. Ці дані надходять з усіх можливих гаджетів – сенсорів, що збирають інформацію про стан клімату, соціальних мереж, сайтів новин, цифрових зображень, відео, онлайн-магазинів, GPS сигналів і багатьох інших джерел. Усі ці данні носять назву – Big Data. Можливість збору даних відкриває перед нами безліч перспектив через їх аналіз та прогнозування на їх основі. На сьогоднішній день, аналіз великого обсягу даних і вирішення на основі даного аналізу бізнес-проблем знаходить усе більше прихильників і поступово стає поруч зі старою моделлю управління, що базувалася лише на людському досвіді та знаннях. Дана робота присвячена висвітленню питання важливості Аналізу великих даних у сучасному бізнес середовищі та з`ясування як аналіз даних може вплинути на діяльність підприємств у цілому.

За останні кілька років, Великі дані продовжують змінювати спосіб діяльності компаній по всьому світу. Відповідно до опитування 476 представників бізнесу з усього світу, проведеного Бернардом Марром для журналу Forbes у 2016 році, 63 % компаній регулярно отримують додаткову вартість від аналізу великих даних у Азії, 58 % у США та 56 % у Європі [3]. Аналізуючи вплив аналізу Великих даних на бізнес і створення для нього нових можливостей, необхідно розглянути переваги його використання. Базуючись на аналізі великого обсягу даних, що були накопичені бізнесом в минулому, стосовно інтересів чи бажань певного клієнта чи групи клієнтів, бізнес може передбачити, що клієнт забажає придбати чи замовити в найближчому майбутньому. Зменшення витрат підприємства є ще однією ключовою перевагою підприємства. Компанії на даний час використовують аналіз великих обсягів даних, аби зменшити ризик побудови помилкового тренду та передбачати майбутні події у межах своєї галузі. Детальніше розуміння того фактору, що може вплинути на прогноз, суттєво покращує якість прогнозу та дає змогу формувати ефективнішу стратегію діяльності. Так, на приклад, після того, як провідні авіалінії США зрозуміли, що приблизно 10 % авіарейсів у середньому затримуються на десять хвилин від запланованого часу прибуття, та 30 % відстають від графіку в середньому на 5 хвилин, що спричиняє виникненню додаткових витрат на обслуговування аеропорту та погіршення обслуговування пасажирів, вони вирішили діяти. Запровадження системи RightETA авіалініями США допомогло зменшити розриви між запланованим та фактичним часом прибуття літаків та зберегти кілька мільйонів доларів аеропортам США, шляхом сукупного аналізу даних, таких як метеодані, графіки авіарейсів та інших факторів, що впливали на час прибуття літаку, шляхом порівняння минулих умов з теперішніми та подальшим прогнозуванням фактичного часу приземлення літака [2]. Покращення конкурентних позицій ще одна перевага для підприємства. Адже розуміння вимог і потреб споживачів, та за-

довення даних потреб раніше конкурентів є однією із запорук ефективної бізнес діяльності.

На даний час поруч з перспективами та можливостями використання Big Data, стоїть питання створення нової культури прийому рішень і розуміння того, що рішення вже не можливо приймати базуючись лише на досвіді керівництва бізнесу чи його знаннях. Як пише Ендрю МакАфі, співдиректор школи Менеджменту при Масачусетському технологічному університеті, ми знаходимося на межі побудови нової моделі прийому рішень та управління бізнесом [1]. В еру Big data, одним з ключових факторів успіху бізнесу є аналіз вірних і точних даних. Тому на даний час підприємці, розуміючи проблеми, з якими зіштовхується їх бізнес, об'єднуються з метою поєднання своїх даних, прогнозуючи на їх основі майбутні тренди та аналізуюючі фактори, що можуть вплинути на їх бізнес. Проте, навіть з отриманням конкурентних переваг бізнесу від аналізу великих даних, досить гостро стоїть питання чи зможе бізнес утримати ці переваги на необхідному йому рівні, у випадку, якщо конкуренти зможуть з легкістю скопіювати його стратегію дій.

Як висновок, необхідно відмітити, що технологія Big Data розширює можливості маркетингових, інформаційних та системи менеджменту бізнесу за рахунок здатності накопичення та швидкої обробки значних обсягів інформації. Проте, на нашу думку, проблематикою використання технології та прийому рішень широким загалом бізнесу на основі Big Data є певний ряд складових, таких як: необхідність залучення та використання новітнього програмного забезпечення та спеціальних комп'ютерних потужностей, які забезпечують збір та опрацювання великих масивів даних, що на даний час може бути не доступними широкому загалу, до того ж використання технології Big Data з метою прийому рішень у реальному часі, може вимагати зміни підходу діяльності компанії, а також бути неможливим для використання за умови нестачі ключових даних чи різного формату та якості зібраних даних. Утім, не дивлячись на певного роду складності, прийом рішень на основі аналізу великих даних є прогресивним рішенням, і є схильним до покращення якості прогнозу через розроблення та поліпшення методики, а також інструментів опрацювання великих масивів даних, які на даний час стають доступнішими навіть для малих підприємств.

Література:

1. Andrew McAfee Erik Brynjolfsson Big Data: The management revolution / Andrew McAfee Erik Brynjolfsson // Harvard Business review. – 2012, 10. Access mode: https://hbr.org/2012/10/big-data-the-management-revolution

2. Cameron Johnson Reinventing Business Intelligence: 7 Ways Big Data is Changing Business / Cameron Johnson // – 2016. Access mode: https://www.business.com/articles/reinventing-business-intelligence-7-ways-big-data-is-changing-business/

3. Bernard Marr Big Data Facts: How Many Companies Are Really Making Money From Their Data? / Bernard Marr // Forbes − 2016. Access mode: https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2016/01/13/big-data-60-of-companies-are-making-money-from-it-are-you

Музика В. С. (обліково-економічний ф-т, І курс)

БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ В УКРАЇНІ, ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Розвиток та існування суспільства не один раз підтвердило те, що важливим компонентом і показником розвитку ринкової економіки є біржова торгівля. За цим показником часто визначається добробут і розвиток нації. На етапі переходу України до ринкової економіки необхідним є розглянути причини неефективного функціонування біржового ринку на її території, чинники які є перешкодами для ефективного функціонування бірж.

В Україні подальший розвиток економіки не може здійснюватися без такого важливого елемента, як біржовий ринок, хоча на біржовому ринку на даний момент налічується більше 500 різного роду бірж, та це ніяк не впливає на їх ефективну діяльність та якість роботи. Основою для розгляду цієї проблеми стали основні положення економічної теорії, дані статистики, а також наробки економічних дослідників і науковців.

Біржа – це ринок товарів і товарних деривативів, на якому в умовах вільної конкуренції формуються ціни, здійснюється їх котирування, забезпечується публічність торгу та зниження трансакційних витрат. Біржа як категорія показує економічні відносини, які є на ринку, збирає інформацію про товари: попит, пропозицію, інші якісні характеристики, тут відбувається купівля-продаж товарами та цінними паперами, відкрито та інформовано. Біржа водночас є посередником, врегульовує попит і пропозицію.

У становленні, розвитку та якісній роботі бірж важливу роль відіграє ставлення держави до цього процесу. У різних розвинених країнах влада контролює біржовий ринок, тим самим прискорюючи їх розвиток, таке ставлення держав відображається у правових документах, організаційних заходах, які проводяться на території держави тощо. Розглядаючи США можна побачити те, що регулювання бірж здійснюється федеральним урядом, покладено це на комісію з Торгівлі товарними ф'ючерсами, Канада контролювання здійснює аналогічно, Великобританія має незалежний орган, який слідкує за фінансовими послугами. Особливої уваги заслуговує біржова торгівля Угорщини, яка вибрала шлях подібно Україні, переходячи від планової Радянської економіки до ринкової, тут регулятором є єдина установа, яка і слідкує за ринком фінансових послуг. Як можна побачити, кожна з розглянутих країн встановила чіткі рамки для розвитку бірж як на національному рівні, так і на рівні саморегулюючих організацій. Всюди, де розвиток біржової торгівлі є на належному рівні, його виникнення відбувалося органічно за ініціативою покупців, спочатку брокери, а пізніше біржі, подальший розвиток також відбувався органічно відповідно до того, як вимагав ринок, тобто поступово з вдосконаленням ринку вдосконалювалися і біржі. В Україні їх виникнення відбувалося штучно в період відсутності правового поля, що в кінцевому підсумку призвело до ряду негативних наслідків. У 2013 р. в Україні було нараховано 548 біржі, з яких: універсальних

– 108 (18,49 %), товарних і товарно-сировинних – 410 (70,21 %), агропромислових – 24 (4,11 %), інших – 42 (7,19 %). При цьому повноцінно функціонували з них менше половини. На момент 2016 року (без урахування окупованої території) налічується 555 бірж, а ефективно функціонуючих лише 11, та навіть ця цифра є занадто високою для країни з такою територією. В кінцевоу підсумку це призводить до того, що біржі в Україні втрачають свої реальні завдання та функції, перетворюючись на простих посередників вони повною мірою віддаляються від аналогів які існують за кордоном.

Неефективність українських бірж зумовлена багатьма чинниками. В першу чергу це недосконалість законодавства, яке регулює біржову діяльність, відсутність встановлених правил поведінки на біржовому ринку, через це біржова торгівля на території України насувається стихійно та зовсім неконтрольовано, через це виникає рекордна кількість бірж, ці біржі скоріше діють як комерційні фірми. Через відсутність прозорості суб'єкти не можуть виявляти свою економічну свободу та не можуть застрахуватися від втрати продукції. Важливої уваги заслуговує погана поінформованість щодо переваг які несе у собі біржова торгівля, а також небажання виробників і посередників вести чесну прозору торгівлю.

Дивлячись на усе сказане, неважко побачити, що Україні потрібно провести низку заходів щодо реформування та покращення біржової діяльності. Зменшити кількість бірж правовим регулюванням покращити їх якісну роботу, створити контролюючий орган подібно США, Канада чи Угорщині, покращити систему моніторингу, висвітлювати котирування, розробити економічні заходи спрямовані на стимулювання виробників до реалізації продукції через прозорі процедури біржового ринку. До цього ж часу біржі в Україні не посіли належного місця як цього вимагають нові економічні умови та розвиток суспільства, тому потрібно переосмислити їх функціонування.

Література:

1. Державний комітет статистики: Статистична інформація. Кількість бірж України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
2. Звіт про діяльність бірж на Україні http://www.me.kmu.gov.ua
3. Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку [Електронний ресурс] : зб. матеріалів І Всеукр. наук.-практ. конф. (22 червня 2016 р.).
4. *Науменкова С.В*. Зарубіжний досвід організації систем регулювання й нагляду за діяльністю фінансових установ / С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2009.
5. *Пасічник Т.О*. Європейська інтеграція фондового ринку України як механізм зниження ризиків / Т.О. Пасічник, О.В. Копилова // Фінанси України. – 2009.– №6.

Мусієнко А.Д. (юридичний інститут, ІІ курс)

ПЛАГІАТ ЯК ПОРУШЕННЯ АВТОРСЬКОГО ПРАВА: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

Актуальність обраної теми пояснюється стрімким поширенням в останні роки такого явища, як плагіат. Не зважаючи на поширеність плагіату та відповідальності за нього, суспільство не звертає на це уваги, а пряме копіювання інформації з джерел відбувається з моменту навчання у загальноосвітніх навчальних закладах і до моменту написання наукових робіт як необхідної умови отримання наукових ступенів. І з кожним роком дана тенденція зростає.

Звернувшись до електронної енциклопедії Вікіпедія, можна побачити таке визначення даного явища: плагіат (від латинського plagio – викрадають) – умисне привласнення авторства на чужий твір науки, літератури, мистецтва чи на чуже відкриття, винахід або раціоналізаторську пропозицію, а також використання у своїх працях чужого твору без посилання на автора [7]. Таким чином, відповідно до зазначеної дефініції, копіювання учнем і студентом доповіді або реферату для виступу на уроці або семінарі також є плагіатом і за дані дії може наступити відповідальність.

Слід звернути увагу на те, що протилежним до поняття плагіат є унікальність тексту. Чим більше плагіату в тексті, тим менше його оригінальність і навпаки – чим менше плагіату, тим унікальність даного тексту вища. На переконання старшого наукового співробітника Центру експертних досліджень НДІ інтлектуальної власності НАПрН України Т. Коваленко, на практиці виділяють такі види плагіату:

- копіювання чужої роботи як без відома, так і з відома автора й оприлюднення її під своїм іменем;
- компіляція власних і запозичених з інших творів фраз без належного цитування джерел;
- перефразування чужої роботи без належно оформленого посилання на оригінального автора чи видавця [5].

На мою думку, дана класифікація є повною та описує всі види плагату. Також, варто звернути увагу на таку назву перефразування, як «рерайт». Даний тип плагіату на сьогодні досить важко виявити технічними засобами пошуку плагіату, зокрема програмами антиплагіату.

Як зазначає Р. С. Селегей, наразі плагіат є безконтрольним явищем, хоча згідно з нормативно-правовою базою повинен каратися, виходячи з чинного законодавства. Таке порушення вже є «частиною науки» [6]. Я погоджуюся з даною думкою, оскільки, копіювання та переписування оригінальних думок авторів відбувається повсякчасно під час всього періоду навчання майже кожного школяра та студента, у свою чергу це стає звичкою, що негативно позначається і на подальшій наукові діяльності.

Щодо законодавчого визначення поняття «плагіат», то варто звернути увагу на те що, згідно до ст. 50 Закону «Про авторське право і суміжні права», плагіат

– оприлюднення (опублікування), повністю або частково, чужого твору під іменем особи, що не є автором цього твору [4]. Аналізуючи дану норму, можна дійти висновку про те, що сама ідея, що виникла у двох авторів, або була запозичена у одного автора і розкрита іншим не є плагіатом. Саме пряме копіювання тексту або його частини визнається плагіатом. А порушення авторських прав визначається судом за допомогою спеціальних експертиз. Отже, щоб уникнути звинувачень у плагіаті слід відтворювати інформацію у власному стилі.

Проте, на думку науковця Р.С. Селегея, варто також приділити увагу можливості здійснення плагіату ідей. А згідно із ч. 3 ст. 8 Закону України «Про авторське право і суміжні права» правова охорона поширюється тільки на форму вираження твору і не поширюється на будь-які ідеї, теорії, принципи, методи, процедури тощо. Цю норму слід доопрацювати, оскільки вона дає багато можливостей для недобросовісного використання чужих матеріалів [6].

Важко погодитися з даною позицією, адже з розвитком суспільних відносин виникають нові ідеї, теорії та концепції. І виникати вони можуть не лише в однієї людини, а кількох відразу. Також не є новиною те, що ідеї або концепції досить часто виникають під час полеміки між суб'єктами суспільних відносин. І тут постає питання: «Хто матиме авторське право на дану ідею, теорію? Той, хто раніше зафіксує це на папері?». На мою думку, це не є правильним і використання, а також доопрацювання наявних ідей автором не є протиправним. Що ж стосується принципів, методів і процедур, то це питання досить спірне. Адже, якщо вони є загальноприйнятими, то важко визначити, хто саме їх запропонував і хто має на них право. Проте, якщо це новітні та авторські принципи, методи, процедури, то звісно за їх використання повинна наставати відповідальність. Що ж стосується відповідальності, то залежно від ступеня суспільної небезпеки існує адміністративна [3], кримінальна [2], а також цивільна [1] відповідальність за порушення авторського права.

Таким чином, проаналізувавши нормативну базу та позиції вітчизняних науковців щодо захисту авторських прав і такого явища, як плагіат, можна дійти висновку, що дана проблема є нагальною та потребує вирішення. З появою мережі Інтернет і пристроїв для швидкого доступу до неї, загострилась проблема прямого копіювання інформації та плагіату одних авторів іншими. Також з наведених аргументів ми бачимо, що доведення «реальним» автором своєї правоти і визнання того, що плагіат має місце в роботі іншого є досить складним питанням. На мою думку, слід доопрацювати нормативну базу в окресленій сфері, а саме розширити перелік проявів плагіату та зробити «розумнішу» систему розпізнавання плагіату, щоб таке явище, як «рерайт» також поступово зникло. Це дасть змогу справжнім «творцям» захищати результат своєї праці, а також призведе до того, що новий твір, наукова праця, музичний твір або навіть відеоматеріали не будуть ще однією копією оригінала, а будуть привносити користь суспільству. І саме увага суспільства до цієї проблеми є поштовхом до її вирішення. Адже ще 10–15 років тому плагіату приділялася зовсім незначна увага. На сьогодні цінують справжніх новаторів, творців. І саме це має стимулювати молодь думати та створювати щось нове. Я вважаю, що ми рухаємося в

правильному напрямку, а правове і суспільне регулювання прав автора допоможе нам у майбутньому викорінити дане негативне явище із життя.

Література:

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 461.
2. Кримінальний кодекс України від 05 квітня 2001 р. № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25-26. – Ст.131.
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07 грудня 1984 р. № 8073-X // Відомості Верховної Ради Української РСР . – 1984. – Додаток до № 51. – Ст. 1122.
4. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 р. № 3792-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 13. – Ст. 64.
5. *Коваленко Т.* Плагіат: види та відповідальність / Т. Коваленко // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2014. – № 4. – С. 35–41.
6. Плагіат, як порушення авторського права / Г. М. Гаряєва, Р. С. Селегей // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – 2013. – № 6. – С. 60–63.
7. Плагіат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/плагіат

Мястковська В. С. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

РЕАЛІЗАЦІЯ АКТИВІВ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ БАНКІВ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

Внаслідок очищення банківської системи з 2014 року в Україні збанкрутувало вже більше дев'яноста банків. Таким чином, під управлінням Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, наділеного *повноваженнями щодо виведення неплатоспроможних банків з ринку,* опинилися активи ліквідованих банків балансовою вартістю близько половини трильйона гривень. При цьому ринкова їх вартість на момент формування ліквідаційної маси становила лише 20 % балансової. За інформацією Фонду, вартість активів втрачено через курсові різниці, надвисоку частку кредитів пов'язаним особам, заставою за якими є «сміттєві» цінні папери та неліквідне майно, штучне банкрутство юридичних осіб-позичальників та активи, розташовані в АТО/Криму [1].

В умовах, коли Фонду гарантування катастрофічно не вистачає власних фінансових ресурсів для виплат постраждалим вкладникам і кредиторам, ця ситуація формує особливі виклики. Крім того, станом на кінець 2016 р. тільки сумарна заборгованість Фонду за кредитами Міністерства фінансів уже на 28 млрд перевищила оціночну вартість активів ліквідованих банків.

Саме тому своїми головними цілями на 2017 рік ФГВФО задекларував збільшення продажів, а також забезпечення збереження активів, що залишилися після виведення неплатоспроможних банків з ринку. Однак і тут ФГВФО зіткнувся з низкою проблем. По-перше, третина від оціночної вартості усіх цих активів (34,2 млрд грн із загальних 97 млрд) знаходиться в заставі за кредитами рефінансування та потребує погодження НБУ щодо продажу. По-друге, 80 %

від балансової вартості активів неплатоспроможних банків (365,9 млрд грн) – це кредити [1]. У зв'язку з украй низькою ліквідністю вітчизняного ринку фінансових активів (у тому числі права вимоги за кредитними договорами), з одного боку, виникають складнощі з пошуком інвесторів, а з іншого – з визначенням ринкової вартості даних активів. По-третє, через низький рівень захисту прав кредиторів, недосконалу судову систему та слабку юридичну позицію самого ФГВФО, Фонд регулярно стикається з проблемами у судах.

Не зважаючи на це, йде постійна робота над удосконаленням процесу продажу, аби зробити його максимально прозорим для кредиторів банку та максимально доступним для покупців активів. Так, з лютого 2017 р. продаж усіх активів неплатоспроможних банків відбувається винятково у електронній системі ProZorro. Продажі. Ключові переваги запуску даного проекту порівняно з роботою через окремі біржі полягають в усуненні асиметрії інформації, простоті та легкості застосування процедур, *запобіганні корупції завдяки централізації даних, громадському контролю та розширенню кола покупців*.

Проте поки що результати впровадження даної реформи, на жаль, не можна назвати задовільними. У середньому лише 2,5 % усіх оголошених аукціонів ProZorro. Продажі закінчуються продажем, так як на більшість лотів не знаходяться покупці. При цьому ефективність продажів (відношення суми доходу від продажів до суми виставлених вартостей аукціонів, які не відбулися) коливається на рівні 1–4 % [2]. І це при тому, що наразі виставляються найліквідніші активи з найвищою прогнозованою вартістю. За весь 2016 р. Фонд гарантування вкладів зміг продати активів на 3,2 млрд грн [1], що в кілька разів менше, ніж планувалося. Окрім цього, у Верховній Раді наразі розглядається проект Закону №6273 про «підвищення ефективності виведення банків з ринку, продажу активів банків, а також адаптації до міжнародних стандартів та актів законодавства ЄС» від 31.03.2017 р., в якому передбачено норми, що дозволять Фонду гарантування списувати активи, які не вдалося продати менше ніж за 100 мінімальних зарплат (320 тис. грн), і проводити переоцінку активів неплатоспроможного банку після затвердження ліквідаційної маси. Такі нововведення можуть спричинити подальше зменшення надходжень від продажу активів банків-банкрутів.

Важливо відмітити і те, що, за оцінками експертів, Україна щодня втрачає близько 100 млн грн вартості активів неплатоспроможних банків [3]. Через кілька років вони будуть коштувати менше 10 % від сьогоднішньої ціни: кредитні зобов'язання катастрофічно дешевшають, суди накладають арешти на застави, будівлі старіють, техніка не обслуговується, старі автомобілі втрачають свою вартість.

Саме тому так важливо забезпечити своєчасну реалізацію даних активів при одночасному збільшенні суми чистих грошових надходжень від продажів. З огляду на це, першочерговими завданнями є:

- подальше вдосконалення вітчизняного законодавства в цій сфері та розробка єдиної інструкції щодо оцінки фінансових активів;

- формування ефективних взаємовідносин із оціночними компаніями для визначення достовірної ринкової вартості активів і встановлення вигідної ціни продажу;
- підвищення ефективності продаж шляхом розширення кола потенційних покупців (інвесторів) та отримання максимальної ціни;
- співпраця із зарубіжними консультантами та міжнародними організаціями, що мають досвід роботи з проблемними активами;
- удосконалення суддівської системи в Україні, а також забезпечення тісної взаємодії ФГВФО з НБУ, правоохоронними органами та усіма гілками влади.

Для хоча б часткового виправлення ситуації нагальним є комплексне перезавантаження системи. Своєчасна реакція Національного банку на проблеми банківських установ — основна умова компенсації збитків населення та бізнесу від банкрутства банків і повернення довіри до банківської системи.

Література:

1. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fg.org.ua.
2. Електронна система публічних продажів ProZorro. Продажі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://prozorro.sale/
3. *Соболєв А*. ProZorro. Продажі. Як продаватимуть активи ліквідованих банків // Економічна правда / А. Соболєв. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/columns/2016/09/7/604616/

Мястковська В. С., (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

МОНЕТАРНА СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ У ПЕРІОД СТАГНАЦІЇ

В умовах інтенсифікації глобалізації як стратегія національного процвітання України має розглядатися технологічна модернізація економіки. Актуальність цього питання неможливо переоцінити у час, коли світ стоїть на порозі четвертої промислової революції, а наша країна, на жаль, остаточно закріплює за собою аграрно-сировинну спеціалізацію. Безумовно, безпосередніми драйверами розвитку економіки мають стати дії економічних агентів, інвестиційні процеси та інноваційні рішення, однак без середовища, сформованого грошово-кредитним регулюванням, стійкий розвиток неможливий. Цим обумовлена потреба у створенні сприятливих монетарних умов для перетворення України у високотехнологічну промислову державу через модернізацію виробничих потужностей, стимулювання конкурентоздатності вітчизняної продукції, розвитку імпортозаміщення.

У 2014 році економіка України увійшла в період глибокої та затяжної стагфляційної кризи, що вимагало скооперованого вирішення як антиінфляційних проблем, так і проблем у реальній економіці. Проте НБУ зосередив свій вплив на таргетуванні інфляції через жорсткі кількісні обмеження грошової пропози-

ції, фактично відмежувавшись при цьому від підтримки економічного зростання. Справа у тім, що грошово-кредитна політика НБУ останніх років базується на вимогах Міжнародного валютного фонду. Так, у Меморандумі з МВФ закріплено певні кількісні критерії, дотримання яких позбавляє НБУ можливостей проводити суверенну монетарну політику і стимулювати національну економіку. З одного боку, ставиться мета збільшити чисті міжнародні резерви НБУ, а з іншого — обмежуються можливості збільшення чистих внутрішніх активів, а значить і можливості збільшення грошей в економіці та стимулювання експортного виробництва, що в сукупності і є основним джерелом для поповнення цих резервів і виходу економіки зі стану стагнації [1]. Крім цього, такий режим таргетування монетарних агрегатів водночас не є в повній мірі дієвим для справжньої цінової стабілізації. У 2016 р. відбулося зниження показника споживчої інфляції з 43 % у 2015 р. до встановленого НБУ цільового рівня у 12,4 % [2]. Проте ціни виробників навпаки зросли до майже 36 % за рік після 25 % у 2015 р. [3], що пов'язано зі зростанням цін на імпортні товари і сировину внаслідок девальвації та збільшенням тарифів на електроенергію, газ тощо. Тобто має місце інфляція витрат, приборкання якої вимагає глибших і складніших заходів, ніж при боротьбі з інфляцією попиту, яку зазвичай обмежують через стиснення грошової маси. Більш того, в умовах, коли грошей стає менше, ніж потрібно для простого відтворення, економіка потерпає від інфляції так само, якби був надлишок грошей, потрапляючи при цьому в пастку стагфляції.

Із впевненістю можна сказати, що одним з основних чинників продовження стагнації в економіці України є колапс кредитування реального сектору економіки. Обсяги кредитування вітчизняної економіки продовжують рухатися по спадному тренду, а кошти банків спрямовуються переважно на обслуговування короткострокових потреб економічних суб'єктів в обіговому капіталі. Очевидно, що українська банківська система не виконує функцію інвестиційного кредитора для стратегічної структурної перебудови економіки та розвитку високотехнологічної промисловості. Кредитний мультиплікатор, який відображає здатність банківського сектору трансформувати монетарну базу у широкі гроші, в Україні становить 1,7–2, в той час як у більшості розвинених країн він складає від 6 до 9 [2].

Для задоволення інвестиційних потреб реального сектору, фінансування стратегічно важливих проектів у першу чергу необхідні «довгі» ресурси (тобто ресурси, терміни погашення яких перевищують 5–10 років), які є вкрай обмеженими у банківській системі України. До основних причин, що призвели до системного дефіциту ресурсів для довгострокового інвестиційного кредитування банками України, можна віднести: демонетизацію економіки; вилучення ліквідності банків через нарощування операцій з депозитними сертифікатами НБУ та ОВДП; «коротку» та нестабільну депозитну базу вітчизняних банків в умовах панічних настроїв і недовіри суспільства до банківської системи; збільшення обсягів недіючих кредитів і, як наслідок, збільшення резервів для покриття ризиків за такими кредитами; обмежений доступ до запозичень на міжнародних ринках.

Світові підходи, що домінують у практиці центральних банків розвинутих країн, полягають в інтенсивному проведенні керованої емісії з метою активізації кредитування виробництва, інновацій і високих технологій.

Зазначені тенденції обумовлюють необхідність реалізації низки стратегічних заходів у рамках нової монетарної стратегії економічного зростання України, націленої на подолання стагнації та розвиток високотехнологічної промислової держави, зокрема:

- підвищення дієвості та ефективності функціонування каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики Національного банку;
- збільшення монетизації вітчизняної економіки та переорієнтація емісійних каналів з метою забезпечення реального сектору «довгими» та дешевими ресурсами;
- перехід від домінування операцій постійного доступу до стимулюючої монетарної політики, спрямованої на досягнення оптимального рівня банківської ліквідності та активізації кредитування реального сектору;
- запровадження інструментів і схем цільового рефінансування банків для стимулювання довгострокового кредитування пріоритетних галузей економіки;
- забезпечення продуманої та ефективної переговорної позиції з МВФ з метою урахування конкретних особливостей та інтересів української економіки.

Література:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
2. *Аржевітін С. М.* Монетарна влада окремо, соціально-економічне життя окремо / С. М. Аржевітін // Дзеркало тижня. Україна. – 2017. – №9. – 10 бер.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Зуброва С. В., Назарук Д. В. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ОСОБЛИВОСТІ СУПРОВОДЖЕННЯ ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Великі платники податків відіграють значну роль у наповненні державного бюджету, впливають на формування економічної та податкової політики держави, що зумовлює персоналізований підхід до їх обслуговування. В Україні відбувається щорічне зростання розміру дефіциту бюджету та спостерігається порушення пропорцій у національній економіці, що робить актуальним питання супроводження великих платників податків.

Згідно до Податкового кодексу України, великим платником податку з 01.01.2017 року вважається юридична особа, обсяг доходу якої за останні чотири квартали перевищує 1 мільярд, або сума податків, сплачених до Державного бюджету України, перевищує 20 млн грн.

Протягом 2012—2014 років спостерігалось збільшення кількості великих платників податків, проте починаючи з 2015 року відбулось їх скорочення через виключення з реєстру осіб, які проводили діяльність на території АР Крим та окупованих територіях. Великі платники податків займають незначну частку у загальному обсязі підприємств-платників податків, проте забезпечують близько 33,04 % податкових надходжень бюджету у 2016 році.

Таблиця 1

ДИНАМІКА КІЛЬКОСТІ ВПП ТА ОБСЯГУ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ, ЗІБРАНИХ СДПІ

Роки	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість підприємств, внесених до реєстру ВПП	1359	1486	2121	1980	1750
Частка ВПП у загальній кількості, %	0,37	0,38	0,62	0,58	-
Обсяг податкових платежів, зібраних з ВПП, млрд грн	96,7	98,1	103,3	142,3	215
Частка податкових надходжень від великих платників податків у податкових надходженнях бюджету, %	35,2	37,33	36,87	34,76	33,04

Джерело: складено авторами за даними Центрального офісу з обслуговування великих платників, Державної казначейської служби та Держкомстату

Важливим завданням держави є примноження обсягу податкових платежів, які сплачують великі платники податків, причому на зміну цього показника впливають такі макроекономічні фактори, як зміна ВВП, курс національної валюти, індекс споживчих цін і товарів. Задля підвищення ефективності адміністрування податків доцільно ввести горизонтальний моніторинг, що передбачає консультаційну допомогу з боку податкових інспекторів з приводу здійснення операцій.

Невирішеною залишається проблема погашення заборгованості з відшкодування ПДВ перед великими платниками податків, оскільки в багатьох випадках сума ПДВ, яка повертається до платників, перевищує обсяг самих платежів. Доцільно запровадити пільгові умови адміністрування ПДВ для платників, які застосовують новітнє устаткування. Ще однією проблемою є відсутність системи показників, які б змогли показати, яким чином відбувається супроводження великих платників податків, тому з метою вдосконалення діяльності СДПІ необхідно ввести такі показники.

Найбільшої уваги заслуговує досвід супроводження великих платників податку в таких зарубіжних країнах, як Австралія, Великобританія, Норвегія та Нідерланди, оскільки ці країни мають високорозвинені системи адміністрування податків. В Австралії податковий офіс розрізняє великих платників за рівнем ризику: платники з високим рівнем ризику, середнім і низьким, а також ключові платники, відповідно до чого визначає свій підхід до кожної групи платників і заможних платників. У Великобританії також застосовують ризик-орієнтований підхід, окрім цього, у своїй діяльності вони орієнтуються на рівень задоволеності клієнтів методами співпраці. Для Норвегії та Нідерландів притаманний активний діалог з великими платниками, що дозволяє попередити факти порушення законодавства. Україні доцільно скористатись досвідом цих країн, впровадивши ризик-орієнтований підхід, при супроводженні ВПП орієнтуватись не на обсяг ресурсів, а на рівень задоволеності платників і тісно спілкуватись з платниками в режимі реального часу.

Література:

1. Звіт Міжрегіонального головного управління ДФС – Центрального офісу з обслуговування великих платників про виконання Плану роботи на 2016 рік [Електронний ресурс] / Міжрегіональне головне управління ДФС – Центральний офіс з обслуговування великих платників. Офіційний портал. – Режим доступу: http://officevp.sfs.gov.ua/diialnist/zabezpechennya-nadhodjen/244548.html
2. *Ватаманюк О. С.* Зарубіжний досвід супроводження великих платників податків та його актуальність для України / О. С. Ватаманюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. серія: Економічні науки. – 2016. – С. 211–217.
3. *Ватаманюк О. С.* Супроводження великих платників податків та його вдосконалення в Україні : дис. канд. ек. наук : 08.00.08 / Ватаманюк Ольга Сергіївна. – К., 2016. – С. 2—165.

Неділько М.Ю. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Глобалізація економіки і техногенні перетворення, що динамічно розвиваються останнім часом, так чи інакше призводять до кардинальної перебудови як у методологічних, так і світоглядних підходах, до координації управління різними сферами діяльності людини. В економіці України триває процес модифікації директивної системи управління в нові форми, які відповідають ідеології відносин на ринку. Об’єктивними причинами того, що вітчизняні підприємства виробляють продукцію з низькою конкурентоспроможністю, є те, що основні виробничі фонди мають значну зношеність; рівень капітальних вкладень на цілі модернізації підприємств відносно невисокий; витік з промислового сектора економіки кваліфікованих кадрів; технологічне відставання в ряді провідних галузей [1]. В умовах переходу до ринкової економіки довгостроковий економічний розвиток усе більш пов`язаний з інтенсивністю факторів економічного росту, які забезпечуються активним засвоєнням сучасних досягнень науки і техніки. Впровадження інновацій стає ключовим фактором росту добробуту країни і підвищення конкурентноспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. Ключову роль відіграє здатність підприємств до технологічних змін та адаптивність виробничого процесу до інновацій [2].

Виходячи з того, що концентрованим виразом процесу управління є управлінське рішення, модель управління інноваційною діяльністю підприємства являє собою управлінське рішення щодо прийняття інноваційної програми підприємства.

Одним із прогресивних нових підходів до управління інноваційною діяльністю підприємства є стратегічний маркетинговий підхід, який полягає у тому, що процеси виготовлення нового виду продукції будуть проходити у рамках диверсифікації, тісно зв`язаних з управлінням виробничими витратами.

Другим методом управління інноваційним розвитком є розробка «Карти перспективних можливостей», яка являє собою оцінку різних інноваційних можли-

востей, проектів і технологій підприємства. Карта спирається на фактичні дані щорічних планів, які включають інформацію про розвиток, впровадження або закриття конкретних інноваційних направлень. Цей метод розроблено з позиції впливу, який здійснюють зовнішні групи тиску і сприймають кінцеві споживачі.

Ефективними методиками розробки карти є оцінка і вибір діяльності підприємства з використанням SWOT-аналізу, який передбачає розкладання загроз, можливостей, сильних і слабих сторін і їх оцінку, а також оцінювати варіанти внутрішніх змін під впливом зовнішніх для організації середовища для залучення інвестицій в інновації. До основних важелів зовнішнього характеру, що впливає на діяльність і механізм управління інноваційною діяльністю можна віднести державу. Доречним буде вказати те, що державними важелями стимулювання інноваційної діяльності на макрорівні буде: введення податкових пільг; поліпшення середовища функціонування бізнесу; підвищення ефективності суспільних інститутів і державного апарату; децентралізація державної підтримки, формування мережі «інститутів розвитку»; створення технопарків, технополісів відповідно до вимог національної економіки. На мезорівні: підтримка в сфері навчання персоналу, сприяння сертифікації продукції; надання бізнесу науково-технічної інформації і результатів НДДКР; надання площ на території державних вузів або НДІ на пільгових умовах; підтримка не окремих підприємств, а груп галузевих асоціацій. На макрорівні: погашення частини процентних ставок по кредитах на наукові розробки й дослідження; віднесення витрат на НДДКР на собівартість; формування інноваційних кластерів, де можливе спільне навчання та ефективний обмін кращим досвідом між малими, середніми і великими підприємствами. Велика роль в управлінні інноваціями приділяється керівнику, який повинен здійснювати такі функції в організації, як: планування, тобто пояснення та вибір основних напрямів інноваційної діяльності відповідно до прийнятих цілей і завдань розвитку, потенційних можливостей підприємства; організування – забезпечення виконання планових завдань і згуртованість персоналу, які спільно реалізують інноваційні плани, програми, проекти: прогнозування як розроблення прогнозів науково-технічного розвитку на тривалу перспективу; мотивування є спонукання працівників до зацікавленості у результатах своєї праці зі створення інновацій і їх впровадження на підприємстві; контролювання, тобто перевірка організації інноваційного процесу, плану, виконання створення та реалізації інновацій [3].

Активне залучення до інноваційної діяльності працівників організації підвищує потенціал її розвитку, створює нові інноваційні можливості, оскільки впровадження нових ідей здійснюється не під тиском вищого керівництва, а на

основі розуміння важливості і за безпосередньої участі у генеруванні ідей і творенні новинок всього персоналу. Саме розуміння сутності та схеми здійснення управління інноваційною діяльністю сприятиме збільшенню ефективності й результативності інноваційних процесів підприємства. Тому, запровадження управління інноваційною діяльністю є передумовою радикальних зрушень, що призводить до підвищення активності впровадження підприємством соціальних, економічних і технологічних нововведень.

Високий ступінь конкурентоспроможності підприємства та можливість забезпечення стабільного доходу у сучасних умовах значною мірою залежать від активності здійснення інноваційної діяльності. Активізація інноваційної діяльності потребує якісно нової організації взаємозв'язків і взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу. Становлення соціально-орієнтованої ринкової системи господарювання вимагає значного розширення масштабів інноваційної діяльності підприємств.

Література:

1. *Войнаренко М. П.* Кластерные технологии в системе развития пред принимательства и привлечения нвестиций / М. П. Войнаренко // www.unece.org/ielwp8/documents/novsem.htm
2. *Клименко В. И.* Концепція стратегічної організації інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості // Науковий журнал Інноваційна економіка. – 2011. – № 7(26). – С. 38–43.
3. *Матросова Л. Н.* Организационно-экономическое обеспечение управления инновациями на промышленных предприятиях. – Дис. док. екон. наук. – Луганск: Восточно-Украинский национальный университет им. В. Даля, 2002. – 371 с.

Незнанова Н.С. (ф-т маркетингу, IVкурс)

МАРКЕТИНГ ТЮТЮНОВИХ КОМПАНІЙ: ВИКЛИК XXI СТОРІЧЧЯ

Обмеження, що нині характерні для тютюнової галузі створюють необхідність для постійного пошуку нових методів комунікації із кінцевим споживачем. Із забороною реклами ці обов'язки перейшли до відділу маркетингу. До того ж, законодавчі обмеження з приводу цигарок, упаковки, акцизів і викладки, що в сукупності представляють комплекс маркетингу, в кожній країні є різними, що зумовлює необхідність компаній адаптувати світові бренди під місцеві вимоги.

Розглянемо обмеження, які висуваються різними країнами до цигарок у розрізі комлексу маркетингу:

PRODUCT. Першочергово різними країнами висуваються вимоги до інградієнтного складу виробу та ведеться регулювання використання складових, що можуть підвищувати вплив нікотину на організм. Актуальним питанням нині стають обмеження щодо зовнішнього вигляду упаковки цигарок: уніфікація пачок для всіх брендів і використання до 90 % площі пачки для зображення клінічних патологій, до яких може призвести паління. За таких умов тютюнові компанії позбавляються прямого засобу комунікації із кожним споживачем і відповідно втрачають можливість впливати на вибір товару та конкурентну боротьбу через оформлення упаковки.

PRICE. Ціни на тютюнові вироби у світі значно різняться, що першочергово пов`язано із платоспроможністю населення. Вагомою частиною ціни кінцевої пачки є акциз, який встановлюється окремо кожною країною. До прикладу в Україні частка акцизів і податків у роздрібній ціні пачки перевищує 50 %. Ак-

цизне законодавство використовується у світовій практиці як механізм регулювання цін на тютюнові вироби, що в свою чергу прямо впливає на обсяги купівлі товару кінцевим споживачем. Крім того, будь-які заходи цінового стимулювання продажу в галузі тютюнових виробів практично відсутні, а наявність на ринках кількох великих гравців призводить до того, що цінові війни не приносять позитивного результату як в коротко-, так і в довгостроковій перспективі.

PLACE. Країни вводять обмеження на місця продажу тютюнових виробів. Першочергово це виражається через впровадження ліцензій для роздрібного продажу тютюнових виробів. Крім того, деякі країни дозволяють продаж тютюнових виробів лише в спеціалізованих точках, що значно обмежує можливість придбання.

PROMOTION. У розвинених країнах окрім заборони реклами як такої діє обмеження на спонсорську діяльність, використання брендових написів, слоганів чи логотипів, а з 2008 року в деяких країнах набули чинності закони про заборону показу тютюнових виробів у кадрі на телебаченні в рамках боротьби з наслідуванням. Нині чимало країн ввели або розглядають проект введення заборони на викладку тютюнової продукції в місцях роздрібного продажу.

Сучасні тенденції показують, що для маркетингу тютюнових компаній нині характерне використання таких шляхів комунікації із кінцевим споживачем: HoReCa та комунікації в місцях продажу, event маркетинг, проекти, просування компанії та брендів у сфері digital.

Розглянемо на прикладі Philip Morris маркетингову діяльність тютюнової компанії на ринку України. Першочергово зазначимо, що компанія Philip Morris діє в рамках відповідального маркетингу і будує свою комунікацію із дорослими споживачами.

Протягом 2016 року компанія разом у рамках просування бренду L&M будувала свою активність із цільовою аудиторією на фестивалях ZAXIDFEST і Файне Місто. У рамках фестивалю Файне Місто компанія Philip Morris з брендом L&M влаштовувала зону інтерактиву на території фест містечка. Проведення такої активності не лише збільшило продажі даного бренду під час фестивалю, а й дало можливість компанії долучити людей до сайту та активно прокомунікувати із потенційними споживачами.

Обширнішою є діяльність на підтримку та просування бренду Marlboro, в рамках якої створено проект M City. Проект M City направлений на вже існуючих споживачів заради підтримки лояльності до бренду та стійкого позиціонування бренду як лідера в усьому. В рамках проекту M City можна виділити три направлення, в яких він розвивається: Urban Art – проект який пов`язаний із вуличним мистецтвом, Open-Air Space – проект, націлений на облаштування громадських місць і M Start у рамках якого компанія Philip Morris співпрацювала з компанія по підтримці стартапів. Жоден із цих проектів не ніс у собі безпосередньої реклами бренду Marlboro заради чого власне і створювався окремий проект M City, проте, всі вони були розраховані на підтримку лояльності до бренду.

Такі проекти відрізняються креативністю і, на ряду з базовими заходами просування, націлені на збільшення продажів і підтримки лояльності до брендів

компанії. Заходи подібного характеру можна охарактеризувати як ті, що впливають на емоції людини та націлені на побудову тривалих стосунків.

Отже, обмеження, з якими стикається тютюнова галузь, спонукають компанії шукати нові шляхи для просування своїх товарів і головна увага нині приділяється digital. Світові тенденції свідчать про зростання ролі інтернету в житті людини і можна сказати, що обмеження реклами та поштовх тютюнових компаній до активного просування в інтернеті можна розцінити як позитивний елемент діяльності. Фактично, тютюнові компанії – перші, хто настільки активно будує комунікаційну політику з використанням digital, що можна розглядати як вклад у майбутню діяльність з випередженням ринкових трендів.

Література:

1. Глобальная инициатива Блумберга по сокращению потребления табака [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global.tobaccofreekids.org
2. The Tobacco Atlas [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tobaccoatlas.org
3. Centers for Disease Control and Prevention (CDC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.cdc.gov/tobacco/data_statistics/fact_sheets /tobacco_industry/marketing/
4. *Блинкова А*. PR-технологии в табачной отрасли [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pr-club.com/assets/files/pr_lib/pr_raboty/ 2012/blinkova.doc
5. Відповідальний маркетинг. Гайд для компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/04/ Marketing_Fin.pdf
6. Офіційний сайт Marlboro Україна. – Режим доступу: http://marlboro.ua/

Низова Л. Ю. (ф-т економіки аграрно-промислового комплексу, ІІІ курс)

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Сьогодні фіскальна політика України залишається недосконалою. Постійно вносяться зміни до Податкового Кодексу України, які потребують регулярного розгляду та аналізу.

В останні роки відбулися численні зміни в нарахуванні та розподілі податку на додану вартість, які потребують детального аналізу з метою виявлення їх переваг і недоліків.

Податок на додану вартість вважається одним з найважливіших податків. Він є суттєвим компонентом наповнення державного бюджету. В Україні ПДВ становить близько 43 % надходжень до державної казни станом на 2016 рік [1]. У Німеччині ця частка має показник 50 %, у Франції – 45 %.

В Україні податок на додану вартість був введений у дію 1 січня 1992 року Законом «Про податок на добавлену вартість» від 20.12.1991 [2]. Також варто зазначити, що в СРСР ПДВ не було. Отже, цей податок є відносно новим для нашої країни і потребує подальшого вдосконалення.

Податок на додану вартість – це непрямий податок, який входить у ціну товарів (робіт, послуг) і сплачується покупцем, але його облік і перерахування до державного бюджету здійснює продавець [2].

З часу виникнення цього податку і до сьогодні існує ряд проблем, пов'язаних із його справлянням.

По-перше, ПДВ є податком на кінцеве споживання і виступає тягарем саме для населення та бюджетної сфери. Також його стягнення характеризується масовим регресивним характером, передусім щодо малозабезпечених верств населення [3].

По-друге, справляння ПДВ скорочує обсяг споживання населення [3].

По-третє, застосування ПДВ стає стимулом для інфляційних процесів, зокрема впливає на високотехнологічні та наукоємкі виробництва [3].

І, по-четверте, процес нарахування і стягнення ПДВ потребує складних розрахунків з урахуванням безлічі встановлених правил [3].

Через свою вагомість, складність адміністрування, та, як наслідок, корупційність, ПДВ викликає багато нарікань. Однак альтернативного варіанту цьому податку для нашої країни немає. Також його справляння є обов'язковою умовою для всіх країн-членів ЄС, долучитися до яких прагне Україна [4].

Саме тому особливо активно зміни у стягненні ПДВ з метою усунення перелічених недоліків почали вноситися з січня 2015 року (ПКУ, розділ 5) [5].

Зокрема, до основних змін 2015 року можна віднести такі, як підвищення порогу розміру виручки, при якій підприємства і суб'єкти підприємницької діяльності (крім єдиноподатників) повинні зареєструватися платниками ПДВ із 300 тис. до 1 млн грн; введення обов'язкового електронного документообігу та обов'язкової електронної реєстрації податкових накладних у Єдиному Реєстрі; зміна порядку автоматичного відшкодування ПДВ та інші.

У 2016 році серед численних змін ПДВ слід виділити: відміна автоматичного відшкодування ПДВ; зміна визначення мінімальної договірної вартості, яка використовується для застосування ПДВ (раніше ця вартість не могла бути меншою за собівартість, тепер мінімальним порогом вважається «звичайна ціна»); відміна сільськогосподарських пільг та уточнення порядку податкового стягнення для сільгоспвиробників; уточнення норм щодо визнання накладних недійсними (якщо помилки є несуттєвими, то накладна вважається дійсною, якщо ж невірно вказаний індивідуальний податковий номер – недійсною); реформована система відшкодування ПДВ (впроваджується відкритий реєстр поданих заяв, реєстр відшкодованих сум, деталізована процедура проведення перевірок сум, заявлених до відшкодування); відкоригований порядок електронного відшкодування (оновлена формула розрахунку суми податкової накладної за допомогою введення величини овердрафту); вводиться обов'язкова виїзна перевірка у випадку, коли продавець не зареєстрував накладну, або ж вона не дійсна.

До нововведень ПДВ у 2017 році відносять зміну процедури звернення за бюджетною компенсацією – дані реєстру стають публічними, а також вводиться процедура призупинення реєстрації податкових накладних і корегувань до податкових накладних на основі оцінки їх ризиковості (самі критерії оцінок на даний час ще розробляються Мінфіном).

Як бачимо, внесення основних змін у стягнення ПДВ можна пов'язати з умовами наших євроінтеграційних прагнень. Позитивними особливостями цих

змін можна назвати відкритість справляння ПДВ, спрощення вимог до заповнення і подачі податкових накладних, зменшення податкового тягаря для підприємств з малою виручкою.

Однак безліч проблем, пов'язаних із цим податком залишаються не вирішеними і потребують подальших нововведень (наприклад, складність розрахунку). Для цього варто запозичити деякі особливості адміністрування ПДВ у країнах ЄС.

Література:

1. Бюджет України. Доходи // Ціна держави. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cost.ua/budget/revenue/
2. Податок на додану вартість. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/
3. ПДВ. Суть, призначення, ставки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bookwu.net/book_podatkova-sistema_979/13_3.2.-pdv.-sut-priznachennya-stavki
4. Цікаві факти про ПДВ // Проект «Популярна економіка: ціна держави». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://costua.com/files/vat-report.pdf
5. Податковий Кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

Ніщимний В.О. (юридичний інститут, ІІІ курс)

ПРАВОВА ОХОРОНА БАЗ ДАНИХ

В Україні бази даних можуть бути об'єктами авторського права. Так, п. 3 ч. 1 ст. 433 ЦК України відносить компіляції (бази даних), якщо вони за добором або упорядкуванням їх складових частин є результатом інтелектуальної діяльності [1]. Віднесення бази даних до об'єктів авторського права повністю відповідає Бернській конвенції про охорону літературних і художніх творів та Угоді про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності. Проте насправді значна частина баз даних, що представлені на ринку, виявляється поза сферою дії авторського права. Це пов'язано з тим, що все більшого поширення набувають так звані нетворчі бази даних, систематизація матеріалів у яких не вимагає творчої діяльності.

Законодавство Європейського Союзу здійснює правову охорону баз даних Директивою № 96/6ЄС Європейського Парламенту та Ради від 11 березня 1996 року (далі – Директива 96/9/ЄС), яка покликана вирішити невизначеність щодо охорони компіляцій даних у країнах-членах Європейського Союзу та врегулювати розбіжності в ступені охорони баз даних. Також, указаний документ визначає предмет охорони авторського права та механізм визначення авторства оригінальних баз даних, передбачаючи захист неоригінальних компіляцій даних відповідно до права sui generis.

Директива 96/9 ЄС до поняття «база даних» відносить два їх види:

1) бази даних, що включають літературні, художні, музичні чи інші зібрання творів, таких як тексти, звуки, образи, цифри, факти та дані;

2) бази даних, що охоплюють зібрання робіт, даних чи інших матеріалів, які систематично або методично упорядковані і до яких може бути отримано окремий доступ.

У свою чергу, законодавство нашої держави, хоч і поділяє бази даних на оригінальні та неоригінальні, не містить норм щодо застосування права sui generis та, на думку О.О. Хавронюка, ускладнює визначення компіляції даних як об'єкта права інтелектуальної власності – як за правом sui generis, так і на основі права авторського [5, с. 124].

Отже, основною відмінністю неоригінальних баз даних від баз даних, що є об'єктом авторського права, є відсутність творчої праці її виробника в підборі, розташуванні складових частин такої бази даних та її упорядкуванні.

Правова охорона баз даних може здійснюватися інститутом комерційної таємниці та в рамках захисту від недобросовісної конкуренції (як приклад, неправомірне заволодіння базою даних у професійній діяльності).

В українському законодавстві не міститься дефініції «неоригінальні бази даних» і не встановлено критеріїв її охороноздатності, а тільки встановлюється перелік складених об'єктів, що не підпадають під авторсько-правову охорону, та на які може бути поширено особливе право.

Доцільно встановити такі умови охорони неоригінальних баз даних, як наявність якісних та/чи кількісних інвестицій. Критерій якісних чи/або кількісних інвестицій сформульовано в п. 40 преамбули Директиви 96/9 ЄС, зокрема, така інвестиція може полягати у використанні фінансових ресурсів та/чи витрачанні часу, зусиль і енергії. З цього випливає, що можливість правової охорони на неоригінальні бази даних виникає не з моменту її створення, а з моменту доведення факту значного вкладення у базу даних, що здійснюється її виробником [2].

Стаття 7 Директиви 96/9 ЄС прямо вказується, що право sui generis застосовується незалежно від можливості бази даних чи змісту даної бази даних одержати охорону авторським правом або будь-яким іншим і що охорона баз даних правом sui generisне відміняє права, існуючих щодо їх змісту.

Для подолання прогалин у правовому регулюванні відносин щодо баз даних, на нашу думку, доцільно розробити спеціальний закон про охорону баз даних. При цьому важливо, розробляючи проект закону про охорону баз даних, взяти до уваги застереження щодо можливих негативних наслідків фактично безстрокової охорони, що випливає з положення ст. 10 Директиви 96/9 ЄС про надання нового строку охорони при будь-якій істотній зміні змісту баз даних.

Наразі зареєстрований у ВРУ Проект Закону про внесення змін до статті 5 Закону України «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних» (щодо подолання піратства та поліпшення інвестиційного клімату), який містить положення щодо правової охорони баз даних [3].

Підсумовуючи викладене, вважаємо за необхідне передбачити в законодавстві шляхом прийняття спеціального закону наступних положень: основних засад комплексної кумулятивної правової охорони баз даних; переліку випадків,

що кваліфікуються як неправомірне використання баз даних і санкцій за таке використання. А також слід чинну бланкетну норму, яка міститься у ст. 10 Закону України «Про авторське право і суміжні права», сформулювати більш чітко, із посиланням на спеціальний закон. Відповідні положення слід внести й до ст. 433 Цивільного кодексу України.

Література:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (із змінами).
2. Директива 96/9/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про правовий захист баз даних» від 11 березня 1996 року № 96/9/ЄС.
3. Проект Закону про внесення змін до статті 5 Закону України «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних» (щодо подолання піратства та поліпшення інвестиційного клімату) від 30.10.2015 № 3384.
4. *Андрощук Г.О.* Право інтелектуальної власності на неоригінальні бази даних: аналіз регіонального і національного законодавства / Г. Андрощук // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2008. – № 4. – С. 25–37.
5. *Хавронюк О.О.* Критерії охороноздатності баз даних як об'єктів авторського права // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – № 6. — 2015.

Новосад Ю.Р. (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, ІІІ курс)

РОЗВИТОК АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ США В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОСТІ РЕСУРСІВ

Забезпеченість енергоресурсами відіграє ключову роль у підтримці сталого економічного розвитку країни та її енергетичної безпеки. Однак останнім часом внаслідок енергетичної кризи гостро постала проблема обмеженості енергоресурсів, котрі є одним із джерел лідерства та самодостатності Сполучених Штатів Америки. Саме тому приділяється значна увага розвитку альтернативної енергетики з перспективою її розширеного впровадження.

Сучасний світовий енергетичний ринок характеризується асиметрією розподілу видобутку та споживання енергоресурсів, котра призводить до зростання міжнародної конкуренції. Більш ніж 85 % первинної енергії у світі припадає на нафту, вугілля, газ та гідроенергетику [4, с. 14]. При чому безумовними лідерами з видобутку є країни Близького Сходу, США, Китай і Росія.

Внаслідок загострення проблеми дефіциту енергоресурсів багато країн вдаються до жорсткого регулювання паливно-енергетичного комплексу. Адже нераціональне використання енергоносіїв загрожує енергетичній безпеці. Як наслідок, зростає необхідність пошуку альтернативних джерел енергії для забезпечення сталого економічного розвитку. Враховуючи недоліки традиційних енергоносіїв, розвинені країни, у тому числі США, впроваджують проекти з використання відновлювальних джерел енергії.

Аналіз енергетичної моделі США дає підстави стверджувати, що її основу становить видобуток і споживання нафтопродуктів, газу, вугілля, ядерної енер-

гії, біопалива та гідроенергії. Зокрема високу частку в енергетичному балансі країни мають сланцевий газ і нафта. Також варто відзначити таку тенденцію, як занепад вугільної промисловості та розвиток альтернативної енергетики (15 % виробництва електроенергії) [3].

Структура споживання енергоносіїв значно залежить від політики уряду США. Зокрема, для регулювання паливно-енергетичного комплексу в країні діє Закон про енергетичну політику, Закон про енергетичну незалежність і безпеку і Закон про американське відновлення та реінвестування, котрі встановлюють стандарти енергозбереження та передбачають стимулювання розвитку альтернативної енергетики.

Сучасна енергетична політика США, викладена у «Першому енергетичному плані Америки», передбачає нарощування видобутку первинних енергоносіїв і відродження вугільної промисловості в інтересах національної безпеки [2].

Оскільки галузь альтернативної енергетики є інвестиційно привабливою, то її частка в енергетичному балансі США перевищує споживання атомної енергії. Зокрема, США є лідером у сфері геотермальної енергетики, адже потужності ГеоЕС на кінець 2015 р. становили 29 % загальних світових. Також стрімко розвивається сонячна енергетика та вітроенергетика (20 % обсягу використання ВДЕ). При цьому зростання обсягів виробництва альтернативної енергії на 2015–2020 рр. очікується в межах 24–35 % унаслідок зростання інвестицій у проекти з розвитку ВДЕ [1].

За оцінками аналітиків Deutsche Bank, унаслідок падіння вартості, впродовж наступних двох років використання ВДЕ стане вигіднішим за традиційні у 47 штатах, підвищивши купівельну спроможність населення.

Позитивний економічний ефект від упровадження альтернативних джерел енергії також полягає у створенні нових робочих місць і поліпшенні інвестиційного клімату в США. Так, за даними організації Solar Foundation, протягом останніх 5 років кількість працівників, зайнятих у галузі сонячної енергетики, зросла на 86 %. Крім того, обсяги венчурних та інших приватних інвестицій у ВДЕ зросли на 2,2 млрд доларів США у 2015 році [5].

З огляду на позитивні економічні наслідки використання ВДЕ, влада США створює пільгові умови для виробників і споживачів альтернативної енергії. Так, владою Сан-Франциско заплановано 100 % перехід на ВДЕ до 2025 року.

Можливості для розвитку альтернативної енергетики, особливо геотермальної, існують на всій території США. Так, професор Стенфордського університету Марк З. Якобсон розробив індивідуальні плани переходу на 100 % ВДЕ до 2050 року для кожного штату. Крім того, владою США заплановано задіяти понад 280 000 акрів державних земель під будівництво потужних сонячних електростанцій. При чому на сьогодні лідерами з сонячної енергетики є п’ять штатів, на котрі припадає 81 % усіх встановлених потужностей СЕС: Каліфорнія, Арізона, Південна Кароліна, Массачусетс і Нью-Джерсі [1].

Проаналізувавши низку економічних і соціальних наслідків використання відновлювальних джерел енергії, можна зробити висновок, що в альтернативної енергетики є надзвичайно потужний потенціал розвитку в США. Зокрема, про

це свідчить підтримка інвесторами та місцевими органами влади численних «зелених» проектів, котрі дозволяють не лише стимулювати економіку, збільшувати доходи і покращувати торговельний баланс, а й допомагати Сполученим Штатам Америки ставати енергетично незалежнішою та чистішою країною.

Література:

1. *Горюнов Д., Александр Пилипенко*. США на пороге эры изобилия энергии. – [Електронний ресурс] / Д. Горюнов // Укррудпром. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrrudprom.com/digest/Aleksandr_Pilipenko_SSHA_na_poroge_eri_izobiliya_energii.html
2. An America First Energy Plan. – [Електронний ресурс] // The White House – Режим доступу до ресурсу: https://www.whitehouse.gov/america-first-energy
3. Annual Energy Outlook 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.eia.gov/forecasts/aeo/
4. BP Energy Outlook 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.bp.com/
5. Renewables 2016 Global Status Report. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/

Нотевський Є. В. (ф-т економіки та управління, І курс)

ПОВЕДІНКА СТУДЕНТА-СПОЖИВАЧА ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНИХ РЕСУРСІВ, НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ ЯК ОРІЄНТИР ДЛЯ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ВНЗ ІЗ ЦІЛЬОВОЮ АУДИТОРІЄЮ

XXI століття можна сміливо назвати яскравою епохою реформування вищої освіти в Україні. Сьогодні вживається чимало різноманітних заходів щодо поліпшення навчально-освітньої діяльності ВНЗ, та варто зазначити, що для всіх них спільним є спрямованість освітніх програм на студента не просто як на людину, що навчається задля здобуття вищої освіти або ж отримання диплома, а як на реального споживача освітніх послуг, який повсякчас знаходиться в умовах невизначеності та ризику.

Ідентифікація та аналіз уподобань студентів щодо послуг освітньої сфери під час навчання у ВНЗ в умовах наростаючої конкуренції у світовому та вітчизняному освітянському середовищі є одним із магістральних орієнтирів для ефективної взаємодії навчального закладу й студента як цільового споживача.

Дуже висока конкуренція у сфері освіти, посилення вимог зі сторони споживачів до якості освітніх послуг, швидка інтеграція України в Європейський освітній простір – усе це змушує сучасні вищі навчальні заклади постійно вдосконалювати існуючі методи взаємодії зі студентами, впроваджуючи інновації в навчально-освітню діяльність. У нашому дослідженні ми розглядатимемо сучасний вищий навчальний заклад як «організацію», що в умовах конкурентної боротьби прагне вести успішну діяльність, спрямовуючи всі свої ресурси на задоволення потреб та врахування уподобань студентів (цільових споживачів) [1].

На наш погляд, взаємодію між університетом і студентами варто розглядати через 3 етапи: I – ідентифікація та визначення цілей (вступна кампанія, абітурієнти), II – співпраця та реалізація інтересів і III – стратегічне партнерство та побудова репутації (навчання та працевлаштування, студенти).

Аналіз поведінки студента як споживача освітніх послуг ми провели, спираючись на підхід Жан-Жака Ламбена [2], який пропонує ієрархію «пізнання-відчуття-дія». Її суть полягає в тому, що різні рівні реакції покупця на діяльність підприємства можна класифікувати за трьома категоріями: *пізнавальна (когнітивна) реакція*, яка пов'язує засвоєну інформацію з усвідомленням; *емоційна (афективна) реакція*, пов'язана з установками і системою оцінки; і *поведінкова реакція*, що характеризує дію, причому не тільки власне акт купівлі, а й поведінку після неї. Кожен із рівнів реакції споживача на діяльність підприємства передбачає розрахунок певних показників, за якими в подальшому можна дати широку характеристику діям покупця. Отже, визначимо, які показники доцільно використовувати саме в сфері освітніх послуг.

I. Когнітивний рівень передбачає розрахунок здебільшого двох показників: обізнаність споживачів та їхня реакція на «рекламу». У сфері освітніх послуг, по-перше, це обізнаність абітурієнтів про ВНЗ (спеціальності, умови навчання тощо), а також аналіз рівня згадування абітурієнтами ВНЗ і їх оцінка пріоритетності; по-друге, – аналіз реакції на «рекламу», зокрема: помітність (відсоток абітурієнтів, що бачили рекламу) та істинне відтворення (відсоток абітурієнтів, які правильно розуміють зміст реклами).

II. Афективний рівень, головною складовою якого виступає установка, тобто ставлення споживачів до товарів чи послуг як у цілому, так і до окремих елементів. В освітній сфері пропонуємо *одночасно* аналізувати ставлення потенційних споживачів (абітурієнтів) до послуг вищого навчального закладу (чинники впливу на вибір ВНЗ і наміри потенційних студентів стосовно отримання певного фаху) і безпосередньо споживачів-студентів даного ВНЗ (ступінь задоволеності освітніми послугами, які надає конкретний університет, організацією навчального процесу, наміри студентів продовжувати навчання в ВНЗ, вступивши в магістратуру, схильність до вибору мови навчання).

III. Поведінковий рівень зосереджує увагу на дослідженні купівельних звичок споживачів [3]. У сфері освітніх послуг це поведінка абітурієнтів, студентів, які відвідують позанавчальні заходи ВНЗ (дні відкритих дверей, конференції, олімпіади тощо).

Дослідження шляхом опитування студентів I та IV курсів ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана» показало рівень окреслених показників. В анкетуванні взяло участь 46 студентів I курсу та 21 студент IV курсу. Було складено 2 види анкет: I – комплексний для студентів I курсу, що надає можливість проаналізувати їхню поведінку від абітурієнтів і до поточного періоду; II – для студентів IV курсу (аналіз поведінки випускників бакалаврату).

Найпроблемнішим у сприйнятті ВНЗ цільовою аудиторією на сьогодні є реакція на рекламу, її запам'ятовування і відтворення (когнітивний рівень), вибір мови навчання (афективний рівень), відвідування заходів ВНЗ, участь у про-

грамах обміну (поведінковий рівень). Усе зазначене є потужним орієнтиром для ВНЗ щодо посилення профорієнтаційної та маркетингової діяльності шляхом залучення як абітурієнтів, так і своїх студентів. Найбільш розвиненими показниками є обізнаність щодо особливостей навчання в бакалавраті та магістратурі (когнітивний рівень), задоволеність процесом надання освітніх послуг, організацією навчального процесу (афективний рівень) та визначення схильності до зміни форми освіти за видами, враховуючи особистісні уподобання (поведінковий рівень).

Література:

1. *Баталова О. С.* Специфіка освітньої послуги як основа маркетингової політики вузу // Актуальні питання економіки та управління: матеріали міжнар. науч. конф. (м. Москва, квітень 2011 р.). Т. II. – М .: РІОР, 2011. – 356 с.

2. *Ламбен Ж.-Ж.* Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Питер, 2006. – 800 с. – С. 240–257.

3. *Жарська І. О.* Методичні основи дослідження поведінки споживачів у сфері освітніх послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ua.z-pdf.ru/7ekonomika/776930-1-postanovka-problemi-zagalnomu-viglyadi-sogodni-derzhavni-vischi-navchalni-zakladi-funkcionuyut-umovah-zhorstkoi-konkurent.php

Нотевський Є. В. (ф-т економіки та управління, І курс)

ГЕНЕЗИС СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТУДЕНТСЬКОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНСЬКОМУ КОНТЕКСТІ: ЦИВІЛІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД

В епоху демократизації вищої освіти України важливим напрямом безлічі реформ сьогодні є розвиток студентського самоврядування. Саме студенти є виразниками громадської думки, творцями цінностей теперішнього і майбутнього та, безсумнівно, запорукою становлення сучасного громадянського суспільства.

Багато істориків (М. Грушевський, О. Мироненко, Т. Крупа, Н. Суворов) і філософів (Аристотель, Платон, К. Ясперс, Л. Слободянюк) різних епох виявляли глибокий інтерес до дослідження історії самоврядних спільнот та особливостей становлення ідей самоврядування в громадах України.

Широке дослідження історії становлення та розвитку студентського самоврядування в українському контексті з точки зору цивілізаційної парадигми дозволяє виявити тенденції і закономірності розвитку сучасного студентського самоврядування в умовах демократизації вищої освіти.

Сьогодні українському суспільству необхідні нові, справжні лідери, які не боятимуться брати на себе відповідальність за власні вчинки й чесно відповідати за них. Такими лідерами в пріоритеті повинні стати насправді досвідчені особистості, що є вихідцями із своєрідної «школи життя» – студентського самоврядування.

Розглядати історію становлення та розвитку студентського самоврядування потрібно із формування насамперед учнівських самоорганізацій [1]. Так, модель учнівського-студентського самоврядування прийшла до нас ще з XVI століття. Саме тоді учнівське самоврядування запровадив відомий німецький педагог В. Тротцендорф [2]. У той час, коли він був ректором латинської школи в м. Гольдберг, керівництво навчальним закладом здійснював безпосередньо він і сенат з 15 учнів.

Український досвід самоврядування бере свій початок із відкриття першої січової школи у 1576 році [3]. У цей час закладається фундамент шкільного дитячого самоврядування, яке тоді формувалося на військових засадах. Згодом елементи самоврядування простежуються і в братських школах, де братчики розвивали свої організаторські здібності та проявляли громадянську активність.

Першим своєрідним нормативним положенням самоврядування став статут Києво-Могилянської академії, що був укладений Петром Могилою, відповідно до якого в академії створювались певні конгрегації, де вже студентів навчали самостійності та самоуправлінню [4].

Безсумнівно, величезний внесок у становлення самоврядування зробив А. Макаренко. Саме він першим запропонував просту та зрозумілу систему самоуправління у дитячому виховному закладі. Його розробки і сьогодні знайшли відображення в сучасних моделях студентського самоврядування.

Як не дивно, але в період XX – початку XXI століття розвиток студентського самоврядування набирає усе стрімкіших обертів. Учені навіть розбивають становлення самоврядування на 7 етапів [5]: I етап (1917–1919 рр.) – зародження студентського самоврядування як складової революційних ідей; II етап (1920–1929 рр.) – формування демократичних засад студентського самоврядування; III етап (1930– 1955 рр.) – вплив авторитарної педагогіки; IV етап (1956–1963 рр.) – активізація студентського самоврядування; V етап (1964–1979 рр.) – формалізація та створення організаційних положень студентського самоврядування; VI етап (1980–1990 рр.) – перебудова в системі студентського самоврядування; VII етап (1991–2017 рр.) – демократизація студентського життя в незалежній Українській державі.

Варто зазначити, що наведений поетапний перелік якраз враховує взаємозалежність і взаємозв’язок власне історичних подій (революцій, воєн, переворотів) і студентського самоврядуванням; поведінку студента як людини, що має власні цілі та є носієм певних соціальних якостей, громадських ідей, виступає джерелом внутрішніх рушійних сил суспільного розвитку; участь студентського самоврядування одночасно в політичній, соціальній, економічній і духовно-культурній підсистемах суспільства. Тобто дослідження відбувається безпосередньо за використанням цивілізаційної парадигми.

Що ж стосується сучасної структури студентського самоврядування у ВНЗ України, то їх запозичено зі Сполучених Штатів Америки. Студентське самоврядування в США представлене у вигляді Студентського Уряду (Student Government Association). В університетах, інститутах нашої країни функціонують Студентські академічні ради (далі САР), що є аналогом американського

Студентського Уряду [6, 7]. Студентське самоврядування здійснює свою діяльність відповідно до статті 40 «Про студентське самоврядування» Закону України «Про вищу освіту» [8, 9].

З урахуванням викладеного, вважаємо за можливе констатувати, що розвиток студентського самоврядування в українському контексті має власну історичну сутність і специфіку, детермінований соціально-економічними і соціокультурними факторами, характеризується динамікою й суперечливістю, визначається різноманітністю форм і методів студентського самоврядування. Враховуючи сказане, генезис становлення та розвитку студентського самоврядування потрібно розглядати через цивілізаційний підхід, адже саме він дає нам змогу широко та якісно проаналізувати, прослідкувати весь шлях формування самоврядування до сучасного його вигляду та функціонування.

Література:

1. *Врублевська М.О.* Орган учнівського самоврядування / М.О. Врублевська // Виховна робота в школі: Науково-методичний журнал. – Харків, 2006. – №10 (23). – 15 с.
2. *Тротцендорф В.* Історичні витоки шкільного самоврядування: [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://kschool1.com/CGO/Samoup-Metod/TeorOsnovMet/02istorija_shkolnogo_samoupravlenija-nxpowerlite.pdf
3. Українські козацькі школи: [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1469071535417/pedagogika/ukrayinski_kozatski_shkoli
4. Історія Києво-Могилянської академії: [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2782/Khyzh-niak_Istoriia_Kyievo-Mohylianskoi_akademii.pdf?sequence=1
5. *Трибулькевич К. Г.* Розвиток студентського самоврядування у вищих навчальних закладах України (1917–2010 рр.): [монографія] / К. Г. Трибулькевич. – Одеса : КУПРІЄНКО СВ, 2016. – 454 с.
6. Bylaws of the Student Government Association (SGA) // American Association of University Professors//. –1901. – розділ I
7. Constitution of the Student Government Association (SGA) // American Association of University Professors//. –1901. –56 p.
8. Закон України «Про вищу освіту» : зі змінами, внесеними від 01.07.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/111-zakonukrayiny-pro-vyschu-osvitu
9. Положення про студентське самоврядування у вищих навчальних закладах // Інформаційний вісник вищої освіти. – 2002. — №7.

Нотевський Є. (факультет економіки та управління, II курс)

САМОВРЯДНІ СТУДЕНТСЬКІ ОРГАНІЗАЦІЇ В СТРУКТУРІ СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

У XXI столітті більшість викликів, що постають перед глобальною економікою та окремими країнами світу, безпосередньо пов’язані з функціонуванням суспільного сектору. У зарубіжній літературі даний сектор прийнято позначати терміном «публічний сектор» (public sector), який об’єднує органи державної влади, місцеве самоврядування та багато неурядових організацій. Необхідно за-

значити, що сьогодні дуже активно набирає своїх обертів розвиток молодіжного руху: створюються громадські молодіжні організації, первинні профспілкові організації та самоврядні студентські організації. Усі вони є одними із важливих компонентів функціонування економіки, тому їхню діяльність також варто враховувати при дослідженні суспільного сектору економіки.

Проблемам функціонування суспільного сектору економіки присвячена величезна кількість праць не лише видатних зарубіжних науковців, а й вітчизняних учених. Так, питання сутності та ефективності розвитку публічного сектору висвітлюються в роботах Е. Аткінсона, В. Гумбольдта, К. Енхієра, А. Мельника, О. Кухар, В. Лемішовського, Т. Єфименко та ін.

Метою роботи є дослідження та висвітлення ролі самоврядних студентських організацій у структурі суспільного сектору економіки.

Для того, щоб визначити місце та роль самоврядних студентських організацій у структурі суспільного сектору економіки, необхідно передусім розібратися в самому секторі, визначальною рисою більшості інституцій якого є спрямованість на досягнення соціальних, культурних, правозахисних, політичних цілей розвитку суспільства, тоді як економічні та фінансові цілі для них є другорядними. Сьогодні категорію «суспільний сектор» часто підміняють дефініціями «державний сектор» або «публічний сектор», що створює певну плутанину в розуміння сутності окремих його складових і недостатньо чітко розкриває зміст даного компонента економічної системи. Єдиного підходу до визначення суспільного сектору економіки не існує і сьогодні. У економіці термін «суспільний сектор» зокрема стосується встановлення межі між «суспільним» і «приватним» секторами. Суспільному сектору економіки притаманні різноманітні ототожнення через те, що однозначне трактування сфери суспільної відповідальності й організацій, які надають суспільно корисні послуги, повністю відсутнє [1].

У вузькому розумінні суспільний сектор економіки, звичайно, можна прирівнювати до «публічного сектору», що об’єднує державний і муніципальний підсектори, проте в нашому дослідженні ми широкого розглядатимемо суспільний сектор, враховуючи так званий «третій сектор» (термін запроваджений В. Нільсеном у 1979 р. [2]) економіки, до складу якого входять власне самоврядні студентські організації. Так, першим сектором вважається держава та всі, пов’язані з нею інститути, другим – комерційні інститути, спрямовані на отримання прибутку, а третім – громадянське суспільство, що складається з інститутів чи організації, що займаються різноманітною діяльністю, але не входять ні в систему державних органів, ні в систему прибуткових структур. Діяльність і функціонування структур «третього сектору» економіки здійснюється відповідно до Конституції України, Законів України «Про громадські об’єднання» [3], «Про молодіжні та дитячі громадські організації» [4], «Про вищу освіту» [5], «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» [6] та постановами Верховної ради України.

Самоврядні студентські організації відносяться до молодіжних організацій і, будучи інтегрованими в суспільні відносини, виконують виховні, соціальні, ку-

льтурні, політичні та економічні функції. У суспільному секторі економіки студентські організації виконують усі зазначені функції.

Зосередимо нашу увагу безпосередньо на економічній функції. Для цього розглянемо одну з найбільших самоврядних студентських організацій ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» – Студентську академічну раду (САР) [7], яка здійснює свою діяльність відповідно до Закону України «Про вищу освіту». Незважаючи на те, що організація є неприбутковою та немає власного інтересу в економічній сфері, на фінансування студентського самоврядування за тим самим Законом мають виділятися кошти, що визначаються вченою радою вищого навчального закладу в розмірі не менш як 0,5 % власних надходжень, отриманих вищим навчальним закладом від основної діяльності. І в цьому випадку САР має де-юре економічне підґрунтя (проте де-факто кошти не надаються), а, отже, належить до інститутів економіки. У КНЕУ імені Гетьмана також є такі громадські студентські організації як Студентський бізнес-інкубатор, KNEU Case Club, Студентський туристичний клуб «Скіфи» та «Агентство соціальних проектів». Проте найбільшою студентською організацією у ВНЗ є Первинна профспілкова організація студентів та аспірантів ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана» (ППОСА ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана) [8], що здійснює свою діяльність згідно із Законом України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» та об’єднує понад 99.8 % студентів та аспірантів. Дана організація також є неприбутковою, але економічне підґрунтя має. Фінансування здійснюється за рахунок зібраних коштів із членів (профвзнески).

Економічне підґрунтя самоврядних студентських організацій ще не вказує на величезне місце в суспільному секторі економіки, їхня роль насправді надзвичайно велика, адже сьогодні саме молодь покликана розв’язувати актуальні соціально-економічні питання та реформувати сфери життя країни. Функціонуючи на своєму рівні, самоврядні студентські організації:

- ініціюють заходи, спрямовані на підвищення якості освіти в університеті та запровадження новітніх освітніх технологій;
- організовують і проводять екскурсії на підприємства, державні установи, фабрики та заводи;
- досліджують різні аспекти навчально-виховного процесу з метою виявлення його проблем і недоліків, розробляє пропозиції для їх вирішення;
- співпрацюють з кафедрами в організації (у разі потреби) консультаційних занять для студентів, які мають проблеми із засвоєнням певних дисциплін;
- проводять заходи, спрямовані на розвиток соціальної відповідальності та історичної свідомості [7].

Саме через такі організації молоді люди (зокрема студенти) стають активними громадськими діячами, здатними розкрити свій потенціал і здібності як у власних, так і в загальнодержавних інтересах. Самоврядні студентські організації є тим механізмом якісної адаптації студентів до дорослого життя, вони формують у молоді не лише організаторські, управлінські та лідерські якості, а й прищеплюють найголовніше – почуття відповідальності.

Незважаючи на все перераховане, варто акцентувати увагу на напрямках щодо вдосконалення роботи самоврядних студентських організацій з метою надання ними кращих соціальних послуг і покращення суспільного життя. Отже, на сьогодні необхідно вдосконалювати студентські осередки самоврядування в таких напрямках:

1. фінансова звітність (публікація витрачених коштів поквартально);
2. відкритість і прозорість прийнятих рішень (висвітлення протоколів засідань студентських конференцій, обрання голів за відкритими списками);
3. житлово-побутова сфера (координування процесу поселення студентів та надання згоди на їхнє виселення);
4. права студентів (захист і відстоювання прав студентів як всередині, так і поза ВНЗ);
5. контроль адміністрації (контроль за виконанням умов контракту зі студентами контрактниками, зобов'язаннями перед країною з якісного навчання студентів бюджетників).

З урахуванням усього викладеного, вважаємо за можливе констатувати, що самоврядні студентські організації у структурі суспільного сектору економіки відіграють достатньо велику роль. Вони не просто є однією зі складових «третього сектору» економіки, а й виступають наріжним каменем для державного (першого) та комерційного (другого) секторів. Адже самоврядні студорганізації – середовище формування нової еліти країни – майбутніх підприємців, громадських діячів і керівників держави.

Література:

1. *Голубева А. А.* Инновации в общественном секторе: введение в проблему [Текст] / А. А. Голубева, Е. В. Соколова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия: менеджмент. – 2010. – №4. – С. 28–57.
2. Fisher J. Nongovernments: NGOs and the Political Development of the Third World. – Connecticut: Kumarian Press, 1998. – 237 p.
3. Закон України «Про громадські об'єднання»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4572-17
4. Закон України «Про молодіжні та дитячі громадські організації»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/281-14
5. Закон України «Про вищу освіту»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18
6. Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1045-14
7. Студентська академічна рада ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kneu.edu.ua/ua/student_life/samovryaduvannya /stud_akadem_rada/
8. Первинна профспілкова організація студентів та аспірантів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kneu.edu.ua/ua/student_life/public_studentorganizations/Student_union/

Нотевський Є. В. (ф-т економіки та управління, І курс)

ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ ОСОБИСТОСТІ ЯК УМОВА УСПІХУ У ДІЯЛЬНОСТІ

XXI століття характеризується радикальними перетвореннями в політичній і соціальній сферах не лише України, а й інших держав світу. Постійні зміни в суспільному житті усе більше загострюють запит на нову генерацію молодих людей, що будуть здатні надати відповідь на гострі запитання сьогодення та зможуть повести за собою великі соціальні групи. Саме проблема пошуку ефективного лідера сьогодні як ніколи актуальна для Української держави. Таким лідером може стати особистість із лідерськими якостями, яка здатна реалізувати їх у відповідних ситуаціях, керуючись суспільними, а не лише вузькоособистими інтересами.

У сучасній науковій літературі проблеми лідерства, формування лідерських якостей представлені дуже широко, їх вивчають як зарубіжні (Ж. Блондель, Д. Дженнінгс, Р. Стогдилл, С. Хук, Г. Ашин), так і вітчизняні вчені (Д. Алфімов, А. Войцихова, І. Купа, Л. Кравченко). У більшості вітчизняних наукових працях основна увага приділяється якостям, що притаманні лідерам, теоріям лідерства й стилям лідерства. Зарубіжні автори акцентують свою увагу на рекомендаціях, як стати ефективним лідером чи розвинути в собі лідерські якості.

Метою роботи є аналіз поняття лідерства, визначення ролі лідерських якостей студентів як умови успіху в обраній діяльності та складової професійної компетентності.

Об’єктом дослідження в роботі є феномен лідерства та формування лідерських якостей особистості.

Предметом дослідження в роботі є визначення лідерських якостей студентів як умови успішної самореалізації в обраній сфері.

Виховання сучасного лідера є умовою підготовки молодого покоління до керування власним життям та зміцнення Української держави. Виявлення і розвиток лідерів – це одне із актуальних завдань не лише сучасної політики, бізнесу, виробництва, а й системи освіти. Лідер володіє картиною майбутнього і надихає інших на пошук шляхів перетворення цього образу в реальність. Проведений нами аналіз наукових досліджень і публікацій з проблеми формування лідерства засвідчив, що існують різні погляди щодо сутності цього поняття та підходи до його дослідження.

Отже, Лідер – це член колективу, який здатний: 1) очолити його, організувати виконання завдання; 2) виконувати основну роль в організації спільної діяльності; 3) впливати на окремих членів або колектив загалом, спрямовувати їхні зусилля на досягнення визначених цілей; 4) виявляти ініціативу в діях, брати на себе відповідальність за діяльність колективу [1].

Синтез понять «лідер», «лідерство» з терміном «якість» дає нам підстави для такого формулювання: лідерські якості – це риси, які забезпечують ефективне лідерство, тобто здатність виділитися в конкретній справі та приймати відпові-

дальні рішення в значущих ситуаціях; використовувати інноваційні підходи для розв'язання проблеми [1].

З метою ширшого аналізу прояву лідерських якостей і здібностей нами було запропоновано 42 студентам І курсу Факультету економіки та управління ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана» пройти тест за методикою Є. Жарикової та Є. Крушельницького на визначення прояву в них лідерських якостей і здібностей [2]. Згідно з результатами тесту, у 21,3 % студентів лідерські якості виражені достатньо сильно, у 50 % – якості лідера виражені середньою мірою, 28, 7 % студентів мають слабко виражені лідерські якості. Варто зазначити, що 95 % студентів погоджуються з результатами тесту, тобто можна констатувати, що обрана нами методика на виявлення лідерських якостей і здібностей виправдовує себе.

Сучасний студент-лідер, серед інших позитивних якостей, має неодмінно володіти комунікативними здібностями, вміти працювати в команді, адаптуватися до змін. Роботу зі збагачення лідерського досвіду студентів ми пропонуємо здійснювати за двома напрямками: організація і проведення групових, факультетських і вишівських заходів та участь у студентських науково-практичних конференціях – публічна самопрезентація.

На основі здійсненого аналізу сучасних наукових уявлень щодо змісту понять лідерства та лідера, підходів до визначення переліку лідерських якостей особистості, нами було розроблено психологічну структуру лідерських якостей майбутнього економіста. У визначеній структурі виділено 5 компонентів (комунікативно-організаційний, емоційно-вольовий, мотиваційний, мисленевий та особистісний). Проте до загальної структури лідерських якостей майбутнього економіста обов'язково має ввійти ще й професійний компонент, який не було включено до визначеної нами психологічної структури, оскільки його зміст виходить за межі можливостей діагностування та розвитку психологічними засобами.

З урахуванням викладеного, вважаємо за можливе констатувати, що лідерські якості особистості безсумнівно виступають умовою успіху в обраній діяльності. Що ж стосується студентів, то лідерські якості сьогодні є ще й складовою їхньої майбутньої професійної компетентності. Розвиток лідерського потенціалу в сучасних студентів стає орієнтиром як для політики держави, так і для вищих навчальних закладів. Адже саме молоде покоління повинно змінити життя суспільства на краще: молодь – це резерв, здатний реалізувати нову якість керівництва та запропонувати творчі стратегічні рішення важливих для суспільства проблем.

Література:

1. *Помиткін Е.С.* Психологічні аспекти проблеми виявлення та розвитку лідерських якостей особистості майбутнього професіонала / Е.С. Помиткін // Творча особистість у системі неперервної професійної освіти: матеріали міжнар. наук. конфер. 16–17 травня 2000 р. – 315 с.

2. *Жарикова Є., Крушельницький Є.* Методика на визначення прояву лідерських якостей та здібностей: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://weblib.pp.ua/631-diagnostika-liderskih-sposobnostey-jarikov-22499.html

Нотевський Є. В. (ф-т економіки та управління, І курс)

ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧА НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ. РІВНЯННЯ СЛУЦЬКОГО

XXI століття стало викликом для економіки України. У сучасних суперечливих умовах розвитку українського ринку товарів і послуг поведінка споживача, його прихильність і вподобання змінюються достатньо швидко. Саме тому актуалізується питання дослідження особливостей поведінки покупців і продавців на товарних ринках і розробки ефективних програм функціонування ринкової економіки.

Проблема поведінки споживача є у колі наукових інтересів як зарубіжних (Р. Блекуелл, Д. Енджел, Д. Мейсон, П. Миниард, Н. Боклан), так і вітчизняних (О. Донченко, О. Зозульов, В. Пилипенко, Ю. Саєнко, А. Старостіна, Р. Шульга) науковців. У своїх працях вони досліджують поведінку споживачів та управління нею.

Метою роботи є аналіз поведінки споживача на українському ринку товарів і послуг; детальний розгляд ефекту заміщення і ефекту зміни доходу, спираючись на дослідження рівняння Слуцького та гіпотези Хікса.

Споживач є головним орієнтиром у діяльності будь-якого підприємства. Саме тому його поведінці на ринку приділено багато уваги вчених. На перший план сьогодні виходить відповідь на питання: «Як поведе себе раціональний споживач під час економічної кризи (після зміни ціни на товар)?», Чи витратить він всі заощаджені кошти після зниження ціни (виникає ефект доходу) на придбання саме цього ж товару або поведе себе вже по-іншому (тоді виникне ефект заміщення) [1].

Зниження або зростання ціни будь-якого товару безпосередньо впливає на обсяг попиту через ефект заміни та ефект доходу. «Ефект доходу виникає, оскільки зміна ціни даного товару збільшує (при зниженні ціни) або зменшує (при підвищенні ціни) реальний дохід, або купівельну спроможність, споживача. Ефект заміни виникає в результаті відносної зміни цін». «Ефект заміни викликає зростання споживання щодо здешевлення товару, тоді як ефект доходу може стимулювати і збільшення, і скорочення споживання товару або бути нейтральним» [1]. Щоб визначити ефект заміни, потрібно проаналізувати вплив ефекту доходу.

Існує два підходи щодо визначення реального доходу, які пов’язані з іменами англійського економіста Дж. Хікса та російського математика й економіста Є. Слуцького. Проаналізувавши два підходи до вирішення проблеми, можна зробити такі висновок: поняття ефекту заміни за Хіксом передбачає збереження не попередньої купівельної спроможності, а попередньої корисності. У результаті ефекту заміни за Слуцьким споживач отримує необхідну кількість грошей для того, щоб повернутися до попереднього рівня споживання.

2. Метод Хікса в більшій мірі відповідає основним положенням порядкової теорії корисності та передбачає знання споживчих переваг, кривих байдужості,

тоді як метод Слуцького цього не вимагає і дозволяє дати кількісне рішення задачі на основі спостережуваних і реєстрованих фактів поведінки споживача на ринку [1].

Розглянемо один із головних результатів, отриманих Є. Слуцьким при дослідженні проблеми бюджету споживача, – основне рівняння теорії цінності, або ж рівняння Слуцького (нижче подано у векторній формі) [2].

$$\frac{\partial x_j^*}{\partial p_i} = \left(\frac{\partial x_j^*}{\partial p_i}\right)_{comp} - \frac{\partial x_j^*}{\partial b} \cdot x_j^* \ , i, j = 1, \dots, n$$

Ліва частина рівняння $\frac{\partial x_j^*}{\partial p_i}$ має назву загальний ефект від зміни ціни (тобто наскільки змінився попит при зміні ціни); перший доданок правої частини $\left(\frac{\partial x_j^*}{\partial p_i}\right)_{comp}$ є ефектом заміщення (вплив компенсованої зміни ціни на попит), другий доданок $\frac{\partial x_j^*}{\partial b} \cdot x_j^*$ – ефект доходу (вплив зміни доходу на попит).

Рівняння Слуцького широко використовується в економіці. Розглянемо приклад, де необхідно розрахувати ефект початкового запасу. Припустимо, що фермер-молочник виробляє 40 кварт молока на тиждень. Спочатку ціна молока становить 3 долари за кварту. Функція попиту фермера на молоко для власного споживання має вигляд: $x_1 = 10 + \frac{m}{10p_1}$, де m – грошовий дохід фермера, p_1 – ціна молока за кварту.

Розв’язавши подану задачу, отримуємо, що ефект початкового запасу – зміна його попиту внаслідок зміни вартості його початкового запасу – становить 2 [1].

Зазначений приклад є лише невеликою частиною широкого застосування рівняння Слуцького на практиці. Так, воно використовується в термінах еластичності, розкладання зміни попиту внаслідок зміни ставки відсотка на ефекти доходу та ефекти заміщення, для визначення впливу зміни податку на споживчий вибір ін.

З урахуванням викладеного, вважаємо за можливе констатувати, що без знань поведінки споживачів неможливо ефективно працювати на ринку в умовах існування фірм-конкурентів, що виробляють продукцію з великим рівнем схожості її об’єктивних характеристик. Необхідним сьогодні є врахування того, що при зміні ціни на товар, саме ефект доходу та ефект заміни будуть впливати на обсяг попиту. Основним рівняння теорії заміщення, яке широко застосовується в економіці є рівняння Слуцького.

Література:

1. *Веріан Г. Р.* Мікроекономіка: проміжний рівень. Сучасний підхід: Підручник / Пер. з англ. С. Слухая. – К.: Лібра, 2006. – 632 с.
2. *Блудова Т.В., Джалладова І.А., Макаренко О.І., Шуклін Г.В.* Математична економіка: навч. – К.: КНЕУ, 2009. – 464 с.

Нотевський Є. В. (ф-т економіки та управління, І курс)

ЩО ЧИТАЮТЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ РИНОК УКРАЇНСЬКОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Одним із головних чинників національної ідеї та духовної єдності народу завжди повинна бути книга. Саме вона формує світогляд, втілює інтелект нації і творить політичний і культурний імідж країни серед світової спільноти. Оцінка стану вітчизняного книговидання та питання популярності сучасного українського письменника є вкрай важливими.

Метою роботи є ґрунтовний аналіз стану вітчизняного книговидання, становлення літературного процесу; дослідження творчості сучасного українського письменника.

Сьогодні українці все менш і менш віддають перевагу читанню творам, написаних рідною мовою [1–4]. Як би нам не хотілося, але реалії життя змушують нас повірити в це. Наше дослідження було проведено саме для того, щоб зрозуміти, чому «не читають» українці сучасних творів. Під час роботи ми:

- визначили тенденції розвитку сучасного українського книжкового ринку;
- ознайомилися із творчістю представників сучасного літературного процесу;
- визначили 5 найуспішніших письменників України;
- дослідили рівень знань студентів ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана» щодо української літератури XXI ст.

Для того, щоб визначити уподобання сучасних читачів (зокрема студентів КНЕУ), ми створили анкету та провели опитування. Анкета містила 13 ключових питань, відповіді на які дало 42 респонденти. За результатами анкетування видно, що сьогодні українці читають здебільшого за допомогою смартфона чи електронної книги. Майже 53 % респондентів надають перевагу зазначеній формі читання. Щодо уподобань читачів, то лише половина респондентів отримує задоволення від читання сучасних літературних творів.

Досить актуальним, на наш погляд, на сьогодні є вислів французької письменниці Феліції Жанлис: «Ті, хто читають книги, завжди будуть керувати тими, хто дивиться телевізор», який вона сказала ще до появи телевізора. У нашій анкеті на питання «Чи погоджуєтеся ви з думкою Ф. Жанлис?» позитивну відповідь надало 69 % респондентів.

Для яскравого наочного відображення популярності сучасних українських письменників нами було сформовано рейтинг 5 найуспішніших [5] українських письменників (за попитом на книги):

І місце – Симона Вілар (близько 1 000 000 проданих примірників);

ІІ місце – Андрій Курков (близько 500 000 проданих примірників);

ІІІ місце – Всеволод Нестайко (близько 350 000 проданих примірників);

IV місце – Марина і Сергій Дяченки (близько 250 000 проданих примірників);

IV місце – Марія Матіос (близько 150 000 проданих примірників) [6].

На сьогодні важливим орієнтиром в українській літературі та книговиданні є читач нового покоління, який повинен розуміти, що слово «читач» стоїть поруч

із такими словами, як «мислити» та «жити». На жаль, існує проблема, пов'язана з тим, що сьогодні українці все менш цікавляться сучасною українською літературою. Це негативно впливає на розвиток сучасної молодої людини, знижується рівень освіти, культури, духовності. Кожен має розуміти: майбутнє нації, яка читає, залежить значною мірою від виховання та потягу до художнього слова.

Література:

1. *Денисова Т. Н.* Феномен постмодернізму: контури і орієнтири / Т. Н. Денисова // Слово і час: Літературознавчий часопис / Інститут літератури ім. Т. Г. Шевченка НАН України. – К., 1995. – С. 18–27.
2. *Старовойт І. М.* Український постмодернізм у критичному та художньому дискурсах кінця XX століття: дис. ... канд. філол. наук / І. М. Старовойт. – Львів, 2001. – 184 с.
3. Вишукана поезія сучасності. Постмодернізм? [електронний ресурс] / режим доступу: Http://maysterni. com/ukrart/poetskr414.html
4. *Гундорова Т.* Карнавальний постмодерн / Т. Гундорова // Зб. наукових праць: Післячорнобильська бібліотека: Український літературний постмодерн. – К.: Критика, 2005. – С. 32–37.
5. Що читати: 10 сучасних українських письменників: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bit.ua/2013/08/scho-chytaty-10-suchasnyh-ukrayinskyh-pysmennykiv/
6. ТОП-12 найвідоміших сучасних письменників України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lovelylife.in.ua/tvorchist/literatura/top-12-najvidomishyh-suchasnyh-pysmennykiv-ukrayiny.html#

Нужна М. Є. (2 курс, ІКН-201)

ГЛОБАЛЬНЕ ПОТЕПЛІННЯ – ГЛОБАЛЬНА ЗАГРОЗА ЛЮДСТВУ

Чи загрожує людству глобальне потепління? Чи на стільки це все критично? Головними механізмами, як ми знаємо, що забезпечують стабільність температури на поверхні Землі, є випромінювання Сонця та парниковий ефект. Парникові гази, що входять до складу атмосфери, утримують значну частку теплового випромінювання після відбиття від поверхні Землі сонячної енергії і це створює на Землі умови для життя. Завдяки цьому температура підвищується на 33 °С, а без парникового ефекту температура біля поверхні Землі не перевищувала б 18 °С.

Та за роки індустріалізації вміст парникових газів в атмосфері помітно зріс. І найбільшої проблеми завдає вуглекислий газ. Підраховано, що цей газ становить близько 70 % сукупних антропогенних викидів парникових газів.

Наслідком глобального потепління стане танення льодовиків. Науковці прогнозують, що до 2100 року це зумовить підвищення рівня океану на 50 см і затоплення окремих низинних територій, як, наприклад, прибережних районів деяких європейських, північно-африканських країн та Австралійського континенту. Інші прогнозовані наслідки – це природні катаклізми: посухи, повені, урагани, які спричиняють вимирання лісів і зникнення окремих видів тварин, зменшення врожаїв й ерозію ґрунтів.

Песимістичні прогнози ґрунтуються на тому, що людство не надає цій проблемі великої уваги. Подальше збільшення антропогенних газів у атмосфері аж ніяк не сприятиме примиренню з природою. Подолати проблему намагаються

учасники Кіотського протоколу. Зокрема, вони зобов'язались протягом 2008–2012 років на 5,2 % зменшити кількість викидів парникових газів в атмосферу порівняно з 1990 роком.

Побутує також думка, що деякі екологи зумисне змальовують страхітливі наслідки глобального потепління, щоб отримувати дедалі більше коштів з різних фондів на свої програми. Крім того, значна частина світової наукової спільноти висловлює сумніви щодо антропогенного чинника як головного в глобальному потеплінні.

Як антитезу до проблеми глобального потепління деякі науковці подають факт зменшення швидкості течії Гольфстрім. Викликане це збільшенням прісної води в Океані за рахунок танення полярних льодовиків. Як відомо, течія несе теплі води до берегів Європи, та зменшення її швидкості призведе до похолодання в Європі.

Отже, проблема глобального потепління не є такою однозначною, як може видатись на перший погляд. Це можна пояснити, зокрема, часовими рамками. Зміни в кліматі – це довготривалий процес, тому за короткий період (навіть одного покоління) неможливо визначити всі тенденції цих змін. Та головне, щоб у суперечках між собою науковці не проґавили тих моментів, через які сюжет фільму «Післязавтра» міг би стати реальністю.

Природні умови можуть прискорювати або уповільнювати розвиток суспільства, впливаючи на його продуктивні сили, їх розміщення, розселення людей, на форми трудової діяльності, зумовлюючи певні цикли в житті людини (зміна дня й ночі, пори року). Але вони можуть впливати на людей і негативно, інколи знищувати плоди цивілізації (землетруси, повені, засухи та ін.).

Проте в системі «природа-суспільство» вирішальним фактором є суспільство. Основними напрямами активного впливу його на природу на сучасному етапі є:

- розширення меж освоєння космосу – використання нових регіонів земної поверхні, світового океану, польоти в космос;
- проникнення людини в мікросвіт, відкриття невідомих раніше властивостей і законів природи;
- інтенсифікація використання природних ресурсів;
- посилення впливу суспільства на структуру навколишнього середовища – зміна біосфери, енергетичного і теплового балансу, втручання в біологічні й фізичні процеси тощо.

Результати впливу людини на природу на сучасному етапі розвитку проявляються в наслідках науково-технічної революції (НТР), сутністю якої є революційний стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства. НТР – це революція в науці та її техніко-технологічних застосуваннях: в енергетиці (перехід від традиційних джерел енергії до використання атомної), у матеріалах (створення штучних, синтетичних матеріалів), у технології (автоматизація, комп'ютеризація, роботизація і таке ін.).

Усе це ускладнює екологічну ситуацію на земній кулі. У результаті взаємодії суспільства і природи на сучасному етапі виникли гострі суперечності, які становлять суть екологічних проблем.

Дедалі гострішими на нашій планеті стають проблеми «водного голоду» і забезпечення людства мінеральною сировиною та енергією, а також демографічна проблема. Всі вони набули глобального характеру.

Основними ознаками глобальності екологічних проблем є те, що:

- вони мають планетарний характер, зачіпають інтереси не окремого регіону, а людства в цілому;
- несвоєчасність їх вирішення загрожує існуванню людства;
- вони вимагають спільних зусиль усіх держав і народів;
- їм властивий надзвичайно високий динамізм.

Таким чином, загроза небезпеки в екологічному плані настільки велика, що для її відвернення людству в його взаємовідносинах з природою треба виступати єдиним цілим, оскільки ряд серйозних негативних ефектів інтенсивної природно-перетворюючої діяльності людини не обмежується регіональними рамками, а має планетарний характер.

Єдність дій, глобальне міжнародне співробітництво у боротьбі за виживання людства вимагають розробки узгодженої наукової платформи, яка могла б бути сприйнятливою для різних соціальних верств, усіх країн і регіонів планети. Безперечно, основою такої доктрини повинна стати концепція ноосфери, а її реалізація має здійснюватися під егідою ООН.

Паризька угода – угода в рамках Рамкової конвенції ООН про зміну клімату (UNFCCC) щодо регулювання заходів зі зменшення викидів діоксиду вуглецю з 2020 р. Паризька хартія має прийти на зміну Кіотському протоколу. Текст угоди було погоджено на 21-й Конференції учасників UNFCCC 2 Парижі та прийнято консенсусом 12 грудня 2015 р. Угода вступила в силу 4 листопада 2016 року. На відміну від Кіотського протоколу, Паризька кліматична угода передбачає, що зобов'язання зі скорочення шкідливих викидів в атмосферу беруть на себе всі держави, незалежно від ступеня їхнього економічного розвитку.

Україна підписала Угоду 22 квітня 2016 року у м. Нью-Йорк. Верховна Рада України її ратифікувала 14 липня 2016 року. Президент України Петро Порошенко підписав закон «Про ратифікацію Паризької угоди» 1 серпня 2016 року.

Угода вступила у силу 4 листопада 2016 року після того, як 5 жовтня до неї приєдналися Канада, Болівія, Непал, Європейський Союз і низка країн ЄС. На той момент угоду ратифікували 72 країни, на які припадає понад 56 % викидів парникових газів у світі. Умовою для вступу угоди в силу була ратифікація 55 країнами, на які припадає принаймні 55 % загальносвітового обсягу викидів парникових газів.

Знизити до 18 % величину CO2 американським чи західноєвропейським підприємствам із найсучаснішими екологічно відрегульованими виробництвами, де викиди вже й так зменшили до мінімуму, досить проблематично і дорого. А на теренах України гіганти ще димлять і чекають на інвесторів. Тож тепер, здається, кожен зможе відповісти собі, на скільки великою загрозою для нас є глобальне потепління.

Література:

1. *Астапенко П.Д.* Вопросы о погоде. – Л.: Гидрометеоиздат, 2009. – 240 с.

2. *Борисенков Е.П.* Климат и деятельность человека. – М.: Наука, 2006. – 132 с.
3. https://uk.wikipedia.org/wiki _(2015)
4. *Будыко М.И.* Климат в прошлом и будущем. – Л.: Гидрометеоиздат, 2010. – 350 с.
5. *Григорьев А.А.* Экологические уроки прошлого и современности. – Л.: Наука, 1991. – 47с.
6. Динамика климата / Под ред. С. Манабе. – Л.: Гидрометеоиздат, 2006. – 574 с.
7.https://www.ukrinform.ua
8. https://uk.wikipedia.org/wiki _(2015)

Овчар Ю. (ф-т економіки та управління, IV к.)

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ЯК ПРИЧИНА ТРУДОВОЇ ЕМІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ

Глобальна економічна криза обумовила суттєву трансформацію існуючої економічної структури України та спричинила зміни у сфері праці й зайнятості населення. Ліквідація неефективних робочих місць, спад виробництва, зниження інвестиційної активності призвели до скорочення попиту на робочу силу. Ситуація, що склалася останнім часом на українському ринку праці, є напруженою та характеризується тенденцією до погіршення. За цих умов збільшується трудова еміграція з України.

Сучасна статистика трудової міграції показує негативний демографічний і фактичний стан ситуації. За різними оцінками експертів, за межами України на сьогодні знаходиться від 2,5 до 7 млн осіб працездатного віку. Що стосується офіційних статистичних даних по Україні, то з 1 січня 2012-го по грудня 2016 р. працювали або шукали роботу за кордоном 1,2 млн осіб, або 3,4 % населення. Серед населення працездатного віку частка трудових мігрантів за цей період становила 4,1 %

Найбільше мігрують у пошуках роботи за кордон жителі західних регіонів України (10,8 % населення). У південних регіонах цей показник становить 1,9 %, у північних – 1,3 %, у центральних і східних – 1 %. Загалом імміграція населення України в основному має циклічний сезонний характер, що обумовлено вибором кращих умов праці [3].

Загалом з 2000 року по 2015 рік включно з України виїхало — 5,8 млн українців, а повернулось 4,8 млн осіб [3].

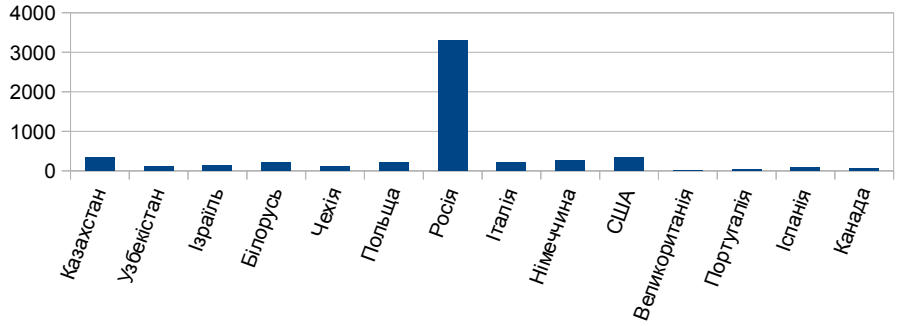


Рис. 1. Країни, куди емігрують українці, 2000-2016рр., чол. [4]

Серед трудових мігрантів з України переважають чоловіки та жителі сільської місцевості. Освітній рівень їх у віці 15–70 років нижчий ніж серед зайнятого населення відповідного віку. Водночас 64,9 % з них мають повну загальну середню освіту, 15,4 – повну вищу, 15,1 – неповну вищу, і лише 4,6 % – початкову загальну освіту [4].

Найпоширенішими сферами економічної діяльності трудових мігрантів є будівництво (45,7 %), домашнє господарство (18,3 %), сільське господарство (11,3 %) та торгівля (9,1 %). Українські мігранти не конкурують на ринку праці – здебільшого займають непрестижні робочі місця, які є менш привабливими для місцевого населення. Більше третини українських мігрантів зайняті у найпростіших професіях, чверть становлять кваліфіковані робітники з інструментом, кожен шостий працює у сфері торгівлі та послуг, а кожен десятий – як професіонал, фахівець або технічний службовець. Решта влаштовуються як кваліфіковані робітники сільського господарства [4].

Серед основних причин трудової міграції населення України, можна виділити [3]: 1) високий рівень безробіття; 2) низький рівень заробітної плати; 3) непотрібність фаху на батьківщині; 4) зникнення деяких галузей виробництва або значне їх скорочення; 5) економічна нерозвиненість окремих регіонів або неповна їх переорієнтація на ринкову економіку.

Таблиця 2

ПОЗИТИВНІ І НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Послаблення проблеми безробіття	Поширення проблем, пов’язаних із «соціальним сирітством» у сфері виховання, додаткового соціального нагляду
Збільшення рівня доходів сімей та домогосподарств трудових мігрантів	Беззахисність і дискримінація трудових мігрантів за кордоном внаслідок незнання ними правових норм, прав, мови
Зменшення дефіциту платіжного балансу країни внаслідок отримання сім’ями валютних переказів від трудових мігрантів	Збільшення попиту на імпортні товари, що поглиблює дефіцит платіжного балансу і послаблює національну валюту
Збільшення платоспроможного попиту	У майбутньому можливо проблеми із соціальним захистом (пенсійне забезпечення) трудових мігрантів

Примітка. Розроблено автором.

Явище трудової міграції, як бачимо, призводить здебільшого до негативних наслідків, а тому потребує активного втручання з боку держави, а саме: забезпечення умов для поширення легального працевлаштування, насамперед у тих країнах, куди виїжджає найбільша кількість громадян України. Забезпечення прав і соціального захисту працівників-мігрантів; здійснення постійного аналізу масштабів нелегальної трудової міграції за межами України та проведення всіх можливих, в рамках законодавства заходів для попередження цього явища;

Література:

1. *Ведерніков М. Д.* Ринок праці України: особливості формування, тенденції розвитку та напрямки регулювання / М. Д. Ведерніков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 195-197.

2. Єдина інформаційно-аналітична система державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua/pages.asp?id=76

3. *Надточій А. О.* Причини зовнішньої трудової міграції та оцінка її наслідків для економіки України / А. О. Надточій // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 1. – С. 106–113. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2015_1_19.

4. *Фенік К.Ю.* Причини та наслідки трудової міграції населення України / К.Ю. Фенік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/18_NiIN_2007/Economics/22487.doc.htm

Олейко М.О. (навчально-науковий інститут «Юридичний інститут, 2 курс)

ДЕКРИМІНАЛІЗАЦІЯ МАРИХУАНИ В УКРАЇНІ

У 1864 році Єгипет став першою країною, у якій було заборонено використання конопель. У 1900-х роках у західній медичній літературі було опубліковано більше ста робіт про цілющі якості конопель. На початку XX століття коноплю приписували як основний лікувальний засіб більше як від ста хвороб в американській фармакології, наприклад як засіб від мігрені, астми, артриту, ревматичного болю [3].

В Україні станом на сьогодні Розділом XIII Кримінального кодексу України передбачена кримінальна відповідальність за злочини у сфері використання наркотичних засобів. Відповідно до переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, що затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 6 травня 2000 р. № 770, до них відноситься і канабіс, смола канабісу, екстракти і настойки канабісу, тобто марихуана [1].

Часто виникають суперечки щодо необхідності відміни кримінальної відповідальності за ч.1 ст. 309 КК України, що передбачає відповідальність за незаконне виробництво, виготовлення, придбання, зберігання, перевезення чи пересилання наркотичних засобів, психотропних речовин або їх аналогів без мети збуту у невеликих розмірах. Міра такої відповідальності, залежно від обставин, встановлюється від штрафу в розмірі від 850 до 1700 грн чи арешту на 6 місяців до позбавлення волі на строк до 3-х років [5].

Слід посилатися на практику декриміналізації вживання марихуани в невеликих дозах, в інших країнах, як наприклад в окремих штатах США, Голландії, Португалії, Іспанії, Австрії та Бельгії. Дослідження показують, що ні жорстка, ні м’яка політика не мають великого впливу на популярність марихуани [4].

Відповідно до ч. 4 ст. 309 КК України, особа, яка добровільно звернулася до лікувального закладу і розпочала лікування від наркоманії, звільняється від кримінальної відповідальності за дії, передбачені частиною першою цієї статті. Тобто, сучасний кримінальний кодекс усе ж таки дає шанс уникнути кримінальної відповідальності за умови добровільного лікування [1].

Для прикладу, у Вашингтоні на законодавчому рівні було скасовано кримінальну відповідальність за зберігання невеликих обсягів марихуани на території приватної власності.

У Грузії скасували тюремне ув'язнення за вживання марихуани в малих дозах.

Уряд Ізраїлю схвалив ініціативу по декриміналізації марихуани Уряд Ізраїлю схвалив ініціативу замінити кримінальний злочин за вживання марихуани грошовим штрафом [4].

За оцінками фахівців Всесвітньої організації охорони здоров'я, нині у світі нараховується близько 200 мільйонів наркоманів. В Україні щорічно кількість наркоманів збільшується в середньому на 5–10 %.

Ситуація, що склалася сьогодні у сфері обігу наркотиків, спричинена загальним високим рівнем вживання їх особами не за медичним призначенням, що становить 33 особи на 10 тис. населення (у 2003 році – 21 особа); активізацією діяльності міжнародних наркосиндикатів і здійсненням транзитного переміщення наркотиків територією України. За даними соціологічних досліджень, 35 % першокурсників професійно-технічних училищ і 25 % студентів вищих навчальних закладів мають досвід вживання наркотиків [2].

Як свідчить офіційна статистика МВС за два минулі роки, 53 % злочинів у сфері наркотиків припадають на ст. 309 ККУ, яка карає тих, хто купує, виготовляє чи зберігає наркотики без мети збуту [1].

Марихуану в деяких країнах легально виписують хворим для купірування нейропатичного болю і нудоти, зокрема викликані ВІЛ-інфекцією та інших хвороб, таких як хвороба Альцгеймера, епілепсія, розсіяний склероз, рак, шизофренія, діабет другого типу, астма, імпотенція, еректильна дисфункція, артрити, гепатит С та інші. Найбільші експортери цієї рослини в лікувальних цілях — Нідерланди та Ізраїль.

Слід пам'ятати, що наркоманія – це хвороба не однієї людини, а хвороба суспільства, тому необхідно врахувати готовність українського суспільства до вирішення цієї проблеми. Досягнення соціальних умов, які сприятимуть уповільненню розвитку наркоманії стане набагато результативнішим заходом, ніж застосування каральних методів.

Література:

1. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 р. № 2341–III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25–26. – Ст. 131.- Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14
2. Марихуана в Украине: геополитический вопрос. Елена Власенко [Електронний ресурс каналу Телевізійної служби новин Україна ТСН]. – Режим доступу: https://ru.tsn.ua/blogi/themes/politics/marihuana-v-ukraine-geopoliticheskiy-vopros-629141.html
3. Конопляный марш в Киеве: активисты требуют декриминализации статьи за хранение марихуаны [Електронний ресурс Новое время]. – Режим доступу: http://nv.ua/ukraine/events/konopljanyj-marsh-v-kieve-aktivisty-trebujut-dekriminalizatsii-stati-za-hranenie-marihuany-1178057.html
4. Легализация марихуаны в Украине: за и против [Електронний ресурс Politeka.net]. – Режим доступу:https://politeka.net/63975-legalizatsiya-marihuany-v-ukraine-za-i-protiv/
5. В Украине когут легализовать марихуану: узнай, зачем нам это нужно [Електронний ресурс Vgorode.ua – Главный сайт города]. – Режим доступу: http://dp.vgorode.ua/news/sobytyia/308230-v-ukrayne-mohut-lehalyzovat-marykhuanu-uznai-zachem-nam-eto-nuzhno

Олексенко В.В. (обліково-економічний факультет, IV курс)

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ, ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

На сучасному етапі розвитку виробничих відносин відбувається переорієнтація зі споживацького підходу використання природних ресурсів до пропагування концепції постійного розвитку та їх заощадження.

Одним із ефективних інструментів державного управління у цій сфері є екологічна податкова політика, яка дозволяє здійснювати наповнення державного бюджету, реструктуризацію економіки щодо підвищення значення ресурсозберігаючих галузей і стимулювання інноваційного технологічного розвитку підприємств.

Екологічні податки частіше використовуються для впливу на поведінку господарюючих суб'єктів, будь то виробники або споживачі. Ці податки і надходження, які потенційно можуть бути використані для сприяння подальшого захисту навколишнього середовища.

Екологічні податки є економічним інструментом для вирішення екологічних проблем. Вони призначені для оптимізації екологічних витрат і економічних стимулів для людей і бізнесу з метою сприяння екологічно стійкої діяльності. Податкові доходи до бюджету від справляння екологічних податків можуть бути використані для збереження навколишнього середовища або іншого неекологічного добробуту. Позитивними моментами впровадження останнього екологічного податку, порівняно з попередньо функціонуючим збором за забруднення навколишнього природного середовища, стали:

- зростання ставок екологічного податку, тобто, значно підвищилися ставки за викиди надзвичайно шкідливих речовин;
- спрямування частини податкових надходжень на фінансування цільових проектів модернізації підприємств у межах сум сплаченого ними податку;
- запровадження оподаткування викидів вуглекислого газу;
- полегшена процедура обчислення податку завдяки уніфікації системи підвищувальних коефіцієнтів;
- запровадження в дію податку з власників пересувних джерел забруднення.

Однак, до негативних аспектів впровадження екологічного податку можна віднести відсутність його обчислення у десятикратному розмірі при відсутності у платника затверджених лімітів або їх перевищення, що не дозволяє виконувати регулятивну функцію держави повною мірою. Не сприяє стимулюванню сталого розвитку і відсутність системи пільгового оподаткування. До того ж, у порівнянні з іншими розвиненими країнами, пов'язаних з навколишнім середовищем податки України складають лише відносно невелику частку від загального обсягу податкових ставок.

Досвід функціонування систем екологічного оподаткування у розвинених країнах світу доводить їх здатність до забезпечення виконання як фіскальної,

так і регулятивної функцій держави у цій сфері. Впровадження систем пільгового оподаткування для виробництва, що реалізують екологічні технології, дозволяє реалізовувати концепцію постійного розвитку економіки та поширювати екологічну безпечну діяльність підприємств.

Проаналізувавши існуючу на сьогодні українську систему екологічного оподаткування, можна прийти до висновку про необхідність її подальшого розвитку для підвищення впливу держави на виробничі процеси в економіці з метою отримання відповідного еколого-економічного ефекту. Необхідно удосконалити напрямки екологічного оподаткування, а саме:

- створення цілої системи податкових пільг для суб'єктів господарювання, що вдосконалюють виробничу базу та застосовують новітні технології щодо зниження рівня шкідливого впливу на навколишнє середовище;
- встановлення штрафів за перевищення встановлених лімітів викидів небезпечних речовин і стягнення з доходу підприємства;
- запровадження прогресивних ставок екологічного податку залежно від обсягу викидів;
- перерозподіл грошових коштів з податків з метою повернення частки сплачених коштів для модернізації підприємства;
- переорієнтація принципів оподаткування з плати за фактично спричинену шкоду довкіллю на запобігання шкідливому впливу.

Отже, для провадження ефективності екологічної податкової політики для виконання фіскальної та регулятивної функцій держави в Україні передусім необхідно створити науково обґрунтовану законодавчу базу екологічного оподаткування, що дасть право здійснити поступове формування інноваційної економіки, здатної до раціонального використання наявної ресурсної бази, її збереження та відновлення.

Література:

1. *Новицька Н. В*. Причини і наслідки реформування екологічного податку в Україні [Текст] / Н. В. Новицька // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – №1(52). – 2011. – С. 187–194.

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

Олійник Ю.М. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

ОЦІНКА РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ

Враховуючи нестабільність економіки та складну політичну ситуацію в Україні, сьогодні як ніколи банки зорієнтовані на залучення ще більшої кількості клієнтів. Для досягнення цієї мети необхідно активно впроваджувати інноваційні банківські продукти і послуги. Це, в свою чергу. дозволить не лише залу-

чити клієнтів, а й розширити і вдосконалити технології надання клієнтам диверсифікованого спектру послуг, що сприятиме створенню і впровадженню конкурентоздатних нових продуктів чи послуг.

Під банківською інновацією розуміють кінцевий результат інноваційної діяльності в банківській сфері, який отримав втілення у вигляді якісного нового або удосконаленого продукту чи послуги, реалізованих на ринку, що використовується в банківській діяльності, у результаті чого покращується задоволення потреб клієнтів, зростає конкурентоспроможність та ефективність діяльності банку на інноваційних засадах [2, ст. 21].

Спираючись на світовий досвід, виокремлюють такі види банківських інновацій:

— банківський продукт і послуга на нових сегментах ринку;

— інновації як освоєння напрямів діяльності у нових сферах фінансового ринку;

— нові методи управління готівкою та використання нових інформаційних технологій;

— модифіковані послуги фінансового посередництва, спрямовані на

зниження операційних витрат та більш ефективне управління активами та зобов'язаннями;

— нові продукти та послуги в традиційних сегментах позичкових капіталів [1, ст. 113].

Зазначимо, що в Україні найпоширенішим видом банківських інновацій є банківські продукти та послуги, які бувають одиничними або масовими.

Серед поширених на сьогоднішній день інноваційних банківських продуктів в Україні виділяють:

1) мобільний банкінг;

2) Інтернет-банкінг;

3) «зона 24»(можливість цілодобового консультування клієнтів фахівцями call-центру, та одержання доступу в будь-яке відділення банку);

4) POS-термінали в торговельних мережах;

5) електронний залишок (коли залишок менше однієї гривні зараховується на рахунок мобільного телефону клієнта або у вигляді електронного ваучера [3].

До числа вітчизняних банків, які сьогодні є найінноваційнішими належать: «ПриватБанк», «Райффайзен банк Аваль», «Альфа-Банк», «ОТП Банк» та ін.

Лідируючі позиції на разі займає ПАТ «ПриватБанк», який уперше за історію українського банківництва став фіналістом одного із найпрестижніших світових банківських рейтингів Retail Banker International Awards у номінації «Краща інновація в платежах». «ПриватБанк» сьогодні входить до топ-10 провідних банків Центральної та Східної Європи. Сьогодні банк привертає увагу клієнтів такими інноваціями, як QR-банкінг, онлайн-інкасація, безконтактний Android-банкомат, а також десятками різноманітних мобільних додатків, серед яких: додаток «фото каса» та «розумна заправка»; безконтактні розрахунки в метро за технологією NFC.

В Україні обсяги банківських інвестицій у інновації порівняно з розвиненими країнами світу, в яких частка інноваційних послуг банків є досить високою, становлять усього лише 8–10 % від загальних активів банків, що у кілька разів менше від європейських стандартів [3].

Для здійснення оцінювання рівня інноваційності банківських продуктів і послуг доцільно використовувати такі основні показники: частка витрат на інноваційну діяльність, економічна ефективність інновацій, кваліфікація персоналу.

1) Частка витрат на інноваційну діяльність ( ), яка обчислюється за формулою:

(1),

де $В_{ін}$ — витрати банку на впровадження інновацій, грн;

$В_{заг}$ — загальні витрати банку, грн [3].

2) Показник економічної ефективності інновацій (Е). Даний показник визначається як відношення чистого доходу до витрат на здійснення інноваційної діяльності:

(2),

де $Ч_п$ – чистий прибуток банку у випадку вкладення капіталу в інновації (доходи мінус витрати), грн;

$B_{ін.}$ – витрати банку на розроблення, впровадження та комерціалізацію продуктових банківських інновацій, які включають капітальні, операційні та інші витрати, грн [4, ст. 70]. Оптимальним вважається значення, коли прибуток перевищує витрати і тоді відповідно зростання значення показника економічної ефективності інновацій буде свідчити про збільшення рівня інноваційної діяльності банку.

3) До чинників, що впливають на інноваційність банку, а отже і на рівень інноваційності банківських продуктів і послуг належить також кваліфікація працівників, які здатні активно продукувати нові ідеї та ефективно використовувати сучасні банківські технології. Для того, щоб розрахувати показник кваліфікації (інтелектуального рівня) працівників банку($К_{ІНТ}$) необхідно скористатися формулою:

(3),

де $Ч_{ВКП}$ – чисельність висококваліфікованих працівників банку, чол.;

$Сч_п$ – середньоспискова чисельність працівників банку [3].

Висновки:

Отже, впровадження інноваційних банківських продуктів і послуг відіграють важливу роль у діяльності комерційних банків не тільки для залучення нових клієнтів і збереження існуючої клієнтської бази, а й для підтримки рівня конкурентоспроможності банку на ринку.

В Україні на сьогоднішній день найбільш інноваційним банком можемо вважати ПАТ «ПриватБанк», який займає лідируючі позиції серед інших бан-

ків. Тому рекомендовано іншим банкам приділити більше уваги вивченню як вітчизняного, так і світового досвіду у сфері впровадження інноваційних продуктів, зосереджуючи увагу на потребах своїх клієнтів.

При цьому використання системи збалансованих показників ефективності передбачає наявність у банку стратегії інноваційного розвитку. Тому при розробці стратегії банк має визначитися, які інновації для банку є пріоритетними.

Література:

1. *Золотарьова О.В., Чекал А.А.* Інноваційні банківські продукти та специфіка їх упровадження в Україні // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Вип. №16. – 2016. – С. 112–115.

2. *Карчева І.Я.* Економічна ефективність інноваційної діяльності банків. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.04/2016/dis_karcheva.pdf

3. *Кульоба Л.Г.* Оцінювання рівня інноваційності банківських продуктів і послуг [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.economy.nayka. com.ua/?op=1&z=5024

4. *Чавага І.І.* Стратегічні орієнтири розвитку вітчизняного ринку банківських послуг // Наука молода. – Вип. 24. – 2016. – С. 121–129.

Ольховікова Т. О. (фінансово-економічний ф-т, 5 курс)

АКЦИЗНИЙ ПОДАТОК І ЙОГО РОЛЬ У СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ

Податки є необхідною умовою для налагодженого функціонування держави, а також саме податки виступають інструментом реалізації фінансової політики. Тому великого значення надають податкам, які забезпечують більше 50 % обсягу податкових надходжень – податкам на споживання. На сьогоднішній день дана тема є актуальною, тому що існує безліч невирішених проблем, таких як відшкодування ПДВ, існування схем ухилення від оподаткування тощо.

Однією з основних втрат бюджету від ненадходження акцизного податку є значний обсяг нелегального виробництва та обігу спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів, внаслідок чого відбувається відтік грошових коштів до тіньового сектора економіки. Іншими причинами ненадходження акцизного податку до бюджету є: декларування товарів на фіктивні фірми; ввезення підакцизних товарів поза митним контролем; здійснення фіктивного експорту підакцизних товарів; переміщення товарів з фіктивними документами; заниження митної вартості імпортованих товарів; використання підроблених марок акцизного податку та ін. Особливу увагу слід звернути на вдосконалення режиму виробництва та обігу спеціальних марок акцизного податку, оскільки ця проблема і досі залишається невирішеною попри намагання посилити ефективність використання акцизних марок в Україні. Особливо гостро це проявляється при ввезенні на митну територію України імпортних алкогольних напоїв і тютюнових виробів. Одним з недоліків акцизного податку, особливо протягом

останніх років в Україні, є підвищення ставок завдяки чому держава прагне вирішити проблему наповнення дохідної частини бюджету [1].

Стратегічним завданням акцизної політики на сьогоднішньому етапі розвитку національної податкової системи в Україні має бути формування фіскально-регулюючої моделі акцизного оподаткування, основною метою якої є компромісна реалізація фіскальної, регулюючої, соціальної (розподільчої) та екологічної функції акцизного податку. Реалізація акцизної політики даного типу дозволяє: забезпечити високий рівень податкових надходжень; збалансувати виконання акцизним податком фіскальної та регулюючої функції; сформувати прийнятні параметри розвитку ринку підакцизних товарів виходячи з обраних стратегічних пріоритетів державного регулювання даного ринку [2].

Отже, дослідивши недоліки функціонування оподаткування споживання, можливі такі шляхи розв'язання проблем:

– розробка та впровадження акцизних марок на тютюнові та алкогольні вироби, які є захищеніші від підробок;

– налагоджена перевірка за виробництвом та обігом підакцизних товарів з метою попередження шахрайства;

– розробка дієвої системи контролю за експортно-імпортними операціями з підакцизною продукцією на основі обміну інформацією між податковими та митними органами України.

Підбиваючи підсумки, вважливо зазначити, що впровадження перелічених заходів дозволить підвищити фіскальну складову податків на споживання та створить умови для становлення конкурентного середовища.

Література:

1. *Тюріна Н. М.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 408 с.

2. *Боровик П. М., Ладиженська В. О*. Проблеми акцизного оподаткування в Україні / П. М. Боровик, В. О. Ладиженська // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С. 103–107.

Омельчук А. А. (ф-т маркетингу, IV курс)

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ЗБУТУ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність роботи полягає у дослідженні діяльності конкретного функціонуючого підприємства та можливості подальшого впровадження рекомендацій у діяльність досліджуваного підприємства. А також те, що для ефективної діяльності підприємства необхідно часто вимірювати сукупну результативність, порівнюючи її із запланованими рівнями цього показника, вказаними в програмі продажу, що дає можливість швидко виявити будь-які відхилення від запланованих даних.

Були проаналізовані показники продажу та економічної діяльності ПП «АТОМ» – підприємство оптової торгівлі на ринку промислової продукції

(суб'єкт малого підприємництва), що функціонує у місті Києві, – та знайдені найоптимальніші значення майбутніх обсягів збуту підприємства.

На основі дослідження напрямків діяльності підприємства та клієнтської бази було виявлено, що: в середньому 15–20 клієнтів формують 80 % вартісного обсягу замовлень; основні сфери, в які здійснюється продаж: будівництво, комунальне господарство (тепло та водопостачання), промислове виробництво.

Високий відсоток оборотних активів (в основному, складські запаси), що забезпечуються за рахунок власного капіталу. Наявний певний відсоток поточних зобов'язань – підприємство працює в розстрочку до 90 днів. Відсоток дебіторської заборгованості за останні роки має динаміку до зменшення.

Аналіз показників рентабельності підприємства показав, що: у 2015 р. відбувся спад по всім досліджуваним показникам і підприємство характеризувалось практично повною відсутністю прибутковості; на початку 2016 р. різке збільшення рентабельності активів, власного капіталу та прибутковості бізнесу; існує стабільне збільшення націнки на товари (у першу чергу пов'язане з підвищення витрат на транспортування товару).

Динаміка продажів ПП «АТОМ» у має коливання непостійні показники продажу. У гривневому еквіваленті спостерігається позитивний тренд (зростає), але у доларовому еквіваленті спостерігається спад продажів підприємства. Та спостерігається позитивне зростання прибутковості у другому півріччі 2016 року як у гривневому, так і в доларовому еквіваленті. Причиною є відкриття підприємством сервісного напрямку діяльності.

На основі проведеного ABC-аналізу товарних категорій підприємства було виявлено наступні тенденції: 5–10 % номенклатурних груп підприємства реалізують 50 % продажів; 20 % номенклатурних груп реалізують 40 % продажів; 65–70 % товарних груп реалізують 10 % продажів.

Для прогнозування збуту підприємства було побудовано корелограму щоквартальних доходів підприємства. Виявлено, що у показниках може бути присутня сезонність або стохастична складова. Можна говорити про можливість впливу випадкових факторів на показник доходності. Лінійний тренд – залежність від фундаментальних характеристик – може не простежуватись.

При аналізі прибутковості галузей збуту підприємства було виявлені часовий лаг між дохідністю самого підприємства та дохідністю галузей – коливання обсягів збуту підприємства на квартал випереджає показники прибутковості галузей.

На основі аналізу коефіцієнтів еластичності у системі структурних рівнянь було досліджено взаємний вплив попиту на продукцію підприємства (дохід) та попиту на будівельні роботи. Враховувались, також, витрати підприємства та курс валют (що має вплив на вартість житла). Виявлено, що при збільшенні попиту на будівельні роботи на 1 % попит на продукція підприємства збільшується на 0,63 %. При збільшенні попиту на продукцію підприємства на 1 % попит на будівельні роботи скорочується на 0,09 %. Тобто, попит на продукцію підприємства є вторинним.

Прості методи прогнозування (лінія тренду та ковзне середнє) визначають майбутні значення лише на найближчий квартал. При чому, похибка прогнозу є досить великою. Для довгостроковішого прогнозування використовують методи побудови тенденцій з урахуванням сезонних впливів та інші методи прогнозування. Тому у прогнозуванні обсягів збуту підприємства були використано наступні методи: метод Брауна, модель фіктивних змінних, адитивний тренд, лінійно-мультиплікативний тренд.

Достовірність прогнозування виявилась кращою при наведенні показників продажу у дол. США. Це може бути пов'язано з тим, що при використанні показників у доларах нівелюється вплив зміни курсу гривні відносно світових валют.

Найкращим методом прогнозування виявилось прогнозування на основі мультиплікативної моделі. Достовірність моделі за таким умов – 43,52 %.

Прогнозовані значення виявились 46, 89 і 54,6 тис. дол. США у першому та другому кварталах 2017 року відповідно. Для порівняння – у третьому та четвертому кварталах обсяг прибутку складав 115 і 85 тис. дол. США. Тобто, на підприємстві прогнозується спад прибутковості у першому півріччі 2017 року.

Розроблені такі рекомендації щодо підвищення ефективності продажів і діяльності підприємства:

- товари, що потрапили в групи С і В і не є ексклюзивними прибрати зі складського асортименту (не зберігати на складах);
- підняти вартість на ексклюзивні (доставлені під замовлення) товари групи С;
- оптимізувати кількість клієнтів – скоротити кількість контрактів на суму менше певного показника, за рахунок чого скоротиться трансакційні та адміністративні витрати;
- розробити систему знижок для клієнтів, задля заохочення постійної співпраці і залученням нових контрактів;
- оптимізувати витрати на транспортування продукції (які призводять до збільшення націнки на товари і можуть негативно вплину на конкурентоспроможність ціни);
- на основі прогнозування продажу та дослідження сезонного впливу на показники збуту – розробити стратегію роботи підприємства, що буде враховувати майбутні скорочення та збільшення попиту.
- у розробці подальших стратегій діяльності орієнтуватись на тенденції будівельного ринку, як ринку вторинного попиту.

Література:

1. Офіційний сайт державної служби статистики: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. *Пилипчук В. П., Данніков О. В*. Управління продажем : навчальний посібник – К.: КНЕУ, 2011. –626 с.

3. *Присенко Г. В*. Прогнозування соціально-економічних процесів: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К: КНЕУ, 2008. –224 с.

4. Фінансові звіти приватного підприємства ПП «АТОМ».

Онищенко Ю.С. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ НІМЕЧЧИНИ ТА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В ПРОЦЕСІ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

За рівнем економічного розвитку та фінансового потенціалу, Німеччина є найпотужнішою країною Європейського Союзу, в тому числі за рахунок досконалої системи оподаткування і контролю за справлянням податків. Побудова досконалої й ефективної податкової системи в Україні неможлива без урахування світового досвіду й зокрема функціонуючої системи оподаткування Німеччини.

Важливим прогресивним кроком у побудові ефективної системи оподаткування в України, є єдиний кодифікований нормативно-правовий акт – Податковий кодекс, який регулює практично всі сторони функціонуючої системи оподаткування. На відміну від України, у Німеччині, Податковий кодекс відсутній, однак основою системи оподаткування є «Положення про стягнення податків, зборів і мита», в якому викладено конституційні основи державного та місцевого оподаткування.

Згідно з даними Євростату, найбільшу питому вагу серед податків у Німеччині мають податок на заробітну плату, ПДВ і податок на прибуток корпорацій.

Податки поділяються на спільні (федеральні і земельні), федеральні, земельні, муніципальні громадські податки і церковні податки.

Податок з зарплати, ПДВ і податок з прибутку корпорацій належать до категорії спільних податків. Це означає, що ці податки розподіляються поміж всіма рівнями урядування. Місцеві громади отримують 15 % з податку на прибуток. Решту 85 % з цього ж податку ділиться порівну між федеральними землями та центром, тобто кожний з них має по 42,5 %.

Федеральні податки не підлягають перерозподілу. До податків федерального уряду належать: податок на авто, податок на успадкування, податок на пиво та податок на азартні ігри, податок на рух капіталу та податок на страховку. Федеральний уряд також отримує мито та акцизні збори з тютюну та мінерального масла.

До земельного бюджету надходять податкові збори від продажу низки споживчих товарів (пиво, каву, цукор тощо), але важливішим компонентом є податки на майно та транспортні засоби. До податків місцевих рад належать податок з торгівлі та податок з землі. Крім того, існує ще церковний податок, який фінансової статистикою не вказується разом з державними податками.

У той час ставки деяких податків є порівняно високими. Тож, якщо ставка на податок на прибуток в Україні залишається фіксованою на рівні 18 %, то максимальна ставка аналогічного податку в Німеччині складає 47,5 % (Максимальна ставка податку на прибуток становить 45 % плюс так званий «солідарний податок» – 5,5 %).

Запровадження місцевих податків у Німеччині має на меті не тільки збільшення дохідної частини бюджетів, але й переслідує регулюючі та соціальні ці-

лі. Наприклад, податок на право відкриття шинкових закладів, передбачає у першу чергу протидію масовому вживанню алкогольних напоїв, обмеження кількості таких закладів з метою запобігання алкогольної залежності громадян, збереження їх здоров'я. А податок на право мисливства і рибальства, у свою чергу, розглядається як податок на предмети розкоші, і його запровадження повинно сприяти збереженню фауни у Німеччині. Отже, основна особливість перелічених місцевих податків полягає в тому, що ці податки пов'язані з фактом або процесом місцевого значення і дія їх має виключно регіональний характер.

Привертає увагу також система горизонтального й вертикального вирівнювання бюджетної забезпеченості всіх видів бюджетів Німеччини, яка діє за складною поетапною схемою міжбюджетних відносин, що забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів між високодохідними «багатими» землями (Баварія, Вюртемберг, Північний Рейн-Вестфалія) і менш розвиненим «бідним» землями (Саксонія, Шлезвіг-Гольштейн та ін).

Спеціального податкового відомства по типу Державна фіскальна служба України в Німеччині не існує. Такі функції виконують федеральне і земельні відомства по фінансах, відповідно підпорядковані федеральному й земельному міністерствам фінансів. Подібна дещо незвичайна структура фінансових органів передбачає необхідність обміну інформації між різними фіскальними органами, а також іншими державними інстанціями. При цьому підпорядкованість податкової поліції, податкових і митних органів міністерству фінансів забезпечує координацію їх діяльності, сприяє їх співробітництву та тісній взаємодії.

На нашу думку, запозичення досвіду податкової системи Німеччини для України є необхідним, а саме: пропонуємо перш за все звернути увагу на успішне функціонування в Німеччині класової шкали оподаткування, підвищення не тільки фіскальної, а й соціальної функції податків, ефективний розподіл зобов'язань між органами державної влади, систему фінансового вирівнювання, тощо. Особливої актуальності набуває необхідність у швидкому завершенні вже розпочатої податкової реформи, гармонізації податкової системи України з європейськими податковими системами, що сприятиме забезпеченню принципу демократичності, розвитку діяльності державних органів і загальному добробуту громадян.

Література:

1. Marius Möller. Taxes on corporate income in Germany // Режим доступу: http://taxsummaries.pwc.com/ID/Germany-Corporate-Taxes-on-corporate-income
2. Paying Taxes in Germany // How to Germany magazine. — January 2016, –Режим доступу: http://www.howtogermany.com/pages/germantaxes.html
3. Germany Income Taxes and Tax Laws / Monday April 3rd 2017 // Режим доступу: http://www.worldwide-tax.com/germany/germany_tax.asp
4. Germany Personal Income Tax Rate // Trading economics magazine. — January 2016. Режим доступу: http://www.tradingeconomics.com/germany/personal-income-tax-rate
5. Податкова система Німеччини [Електронний ресурс] Дата публікації 19.07.2016 // Режим доступу: http://moyaosvita.com.ua/osvita-2/podatkova-sistema-nimechchini/
6. *Музика-Стефанчук О.А*. Фінансово-правова основа місцевого самоврядування в зарубіжних країнах: навчальний посібник. – К. : Правова єдність, 2009.

Онищенко Ю.С. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ У НІМЕЧЧИНІ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

За рівнем економічного розвитку та фінансового потенціалу Німеччина є найпотужнішою країною Європейського Союзу, в тому числі за рахунок досконалої системи оподаткування і контролю за справлянням податків. Побудова досконалої й ефективної податкової системи в Україні неможлива без урахування світового досвіду й зокрема функціонуючої системи оподаткування Німеччини.

Важливим прогресивним кроком у побудові ефективної системи оподаткування в України, є єдиний кодифікований нормативно-правовий акт – Податковий кодекс, який регулює практично всі сторони функціонуючої системи оподаткування. На відміну від України, в Німеччині Податковий кодекс відсутній, однак основою системи оподаткування є «Положення про стягнення податків, зборів і мита», в якому викладено конституційні основи державного та місцевого оподаткування.

Згідно з даними євростату, найбільшу питому вагу серед податків у Німеччині мають податок на заробітну плату, ПДВ і податок на прибуток корпоорацій.

Податки поділяються на спільні (федеральні і земельні), федеральні, земельні, муніципальні громадські податки і церковні податки.

Податок з зарплати, ПДВ і податок з прибутку корпорацій належать до категорії спільних податків. Це означає, що ці податки розподіляються поміж усіма рівнями урядування. Місцеві громади отримують 15 % з податку на прибуток. Решту 85 % з цього ж податку ділиться порівну між федеральними землями та центром, тобто кожний з них має по 42,5 %.

Федеральні податки не підлягають перерозподілу. До податків федерального уряду належать: податок на авто, податок на успадкування, податок на пиво та податок на азартні ігри, податок на рух капіталу та податок на страховку. Федеральний уряд також отримує мито та акцизні збори з тютюну та мінерального масла.

До земельного бюджету надходять податкові збори від продажу низки споживчих товарів (пиво, каву, цукор тощо), але важливішим компонентом є податки на майно та транспортні засоби. До податків місцевих рад належать податок з торгівлі та податок з землі. Крім того, існує ще церковний податок, який фінансової статистикою не вказується разом з державними податками.

У той час ставки деяких податків є порівняно високими. Тож, якщо ставка на податок на прибуток в Україні залишається фіксованою на рівні 18 %, то максимальна ставка аналогічного податку в Німеччині складає 47,5 % (Максимальна ставка податку на прибуток становить 45 % плюс так званий «солідарний податок» – 5,5 %).

Запровадження місцевих податків у Німеччині має на меті не тільки збільшення дохідної частини бюджетів, але й переслідує регулюючі та соціальні ці-

лі. Наприклад, податок на право відкриття шинкових закладів, передбачає у першу чергу протидію масовому вживанню алкогольних напоїв, обмеження кількості таких закладів з метою запобігання алкогольної залежності громадян, збереження їх здоров'я. А податок на право мисливства і рибальства, у свою чергу, розглядається як податок на предмети розкоші, і його запровадження повинно сприяти збереженню фауни у Німеччині. Отже, основна особливість перелічених місцевих податків полягає в тому, що ці податки пов'язані з фактом або процесом місцевого значення і дія їх має виключно регіональний характер.

Привертає увагу також система горизонтального й вертикального вирівнювання бюджетної забезпеченості всіх видів бюджетів Німеччини, яка діє за складною поетапною схемою міжбюджетних відносин, що забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів між високодохідними «багатими» землями (Баварія, Вюртемберг, Північний Рейн-Вестфалія) і менш розвиненим «бідним» землями (Саксонія, Шлезвіг-Гольштейн та ін).

Спеціального податкового відомства по типу Державна фіскальна служба України в Німеччині немає. Такі функції виконують федеральне і земельні відомства по фінансах, відповідно підпорядковані федеральному й земельному міністерствам фінансів. Подібна дещо незвичайна структура фінансових органів передбачає необхідність обміну інформації між різними фіскальними органами, а також іншими державними інстанціями. При цьому підпорядкованість податкової поліції, податкових і митних органів міністерству фінансів забезпечує координацію їх діяльності, сприяє їх співробітництву та тісній взаємодії.

На нашу думку, запозичення досвіду податкової системи Німеччини для України є необхідним, а саме, пропонуємо перш за все звернути увагу на успішне функціонування в Німеччині класової шкали оподаткування, підвищення не тільки фіскальної, а й соціальної функції податків, ефективний розподіл зобов'язань між органами державної влади, систему фінансового вирівнювання, тощо. Особливої актуальності набуває необхідність у швидкому завершенні вже розпочатої податкової реформи, гармонізації податкової системи України з європейськими податковими системами, що сприятиме забезпеченню принципу демократичності, розвитку діяльності державних органів і загальному добробуту громадян.

Література:

1. Marius Möller «Taxes on corporate income in Germany», стаття (http://taxsummaries.pwc.com/ID/Germany-Corporate-Taxes-on-corporate-income)
2. «Paying Taxes in Germany» January 2016, стаття – How to Germany magazine (http://www.howtogermany.com/pages/germantaxes.html)
3. «Germany Income Taxes and Tax Laws», стаття – Monday April 3rd 2017 – (http://www.worldwide-tax.com/germany/germany_tax.asp)
4. Germany Personal Income Tax Rate» January 2016, стаття – Trading economics magazine (http://www.tradingeconomics.com/germany/personal-income-tax-rate)
5. «Податкова система Німеччини», стаття — 19.07.2016 (http://moyaosvita.com.ua/osvita-2/podatkova-sistema-nimechchini/)
6. Музика-Стефанчук О.А. Фінансово-правова основа місцевого самоврядування в зарубіжних країнах: навчальний посібник. – К. Правова єдність, 2009.

Онопрієнко О.І. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

ВПЛИВ ПРУДЕНЦІЙНОГО БЕЗВИЇЗНОГО НАГЛЯДУ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ

Підвищення впливу пруденційного банківського нагляду в Україні на фінансову стабільність вітчизняних банків є стратегічним питанням, яке можна включити до загальноекономічного розвитку країни. Зокрема слід зосередити увагу на підвищенні ролі мегарегулятора, як головного суб'єкта виконання пруденційного безвиїзного нагляду, та, відповідно, вдосконалити напрямки його здійснення.

Актуальність теми полягає у тому, що від методології організації банківського нагляду з боку Національного банку України залежить дотримання комерційними банками пруденційних нормативів, оцінка роботи банків через аналіз інформації, що надається, та перевірки, що проводяться, особливо ті, які націлені на конкретні проблемні питання, і ті, що були пов'язані зі злочинністю в окремих банках. Від ефективної системи банківського нагляду в Україні залежить забезпечення стабільності банківської системи, яка потребує з боку держави регулювання і нагляду, оскільки саме банки, на відміну від інших економічних суб'єктів ринку, містять у собі підвищену загрозу дестабілізації власної діяльності і провокування загальноекономічної кризи.

Сучасна структура системи банківського нагляду Національного банку України передбачає вирішення таких завдань, як визначення стратегії і пріоритетних напрямів розвитку нагляду, розроблення методологічної і нормативної бази банківського регулювання та нагляду, забезпечення безперервного процесу нагляду. [1, с. 279]. Рисунок 1 містить інформацію про сучасну структуру системи банківського нагляду НБУ.

Рис. 1. Сучасна структура системи банківського нагляду НБУ

На фінансову стабільність банків впливає дотримання ними певних критеріїв, індикаторів і нормативів, що визначені Національним банком України, які в свою чергу відповідають Базельським рекомендаціям та методиці МВФ, що представлена системою індикаторів фінансової стійкості, яка на сьогодні використовується більшою кількістю розвинутих країн. Відповідно центральні банки країн розраховують 40 індикаторів, 25 з яких мають відображати стабільність установ сектору депозитних операцій і 15 – клієнтів сектору депозитних корпорацій [2, с. 27].

НБУ також проводить розрахунки за 12 основними та 10 рекомендованими критеріями. До обов'язкових індикаторів входять:

– співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів;

– співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів;

– співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу;

– співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів;

– норма прибутку на активи;

– норма прибутку на капітал;

– співвідношення процентної маржі до валового доходу;

– співвідношення непроцентних витрат до валового доходу;

– співвідношення ліквідних активів до сукупних активів;

– співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань;

– співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу.

Вказані індикатори фінансової стабільності часто використовуються для проведення стрес-тестування вразливості фінансової системи до несприятливих непередбачуваних шоків унаслідок реалізації окремих фінансових ризиків.[3, с. 214] Аналіз таких стрес-тестів є важливим інструментом пруденційного нагляду для НБУ.

Так, НБУ у 2015–2016 рр. було проведено стрес-тестування перших 60 банків за розміром активів. Результати діагностики вказали на те, що21 банк з самого початку не потребував докапіталізації, 9 банків станом на початок лютого 2017 року виконали затверджені НБУ програми докапіталізації в повному обсязі, 4 банки – «Хрещатик», «Фідобанк», «Платинум Банк» і «Фортуна-банк» – за невиконання программ докапіталізації, визнан і неплатоспроможними. 26 банків виконують взяті на себе зобов'язання щодо докапіталізації згідно із затвердженим графіком.

Здійснюючи пруденційний безвиїзний моніторинг, НБУ повинен досягнути такого стану банківської системи на даному етапі нагляду, за якого повністю реалізується її сутність, будуть виконуватися банківські функції, задовольнятиметься здатність підтримувати рівновагу та відновлювати нормальний стан унаслідок стресових ситуацій і кризових явищ.

Для підвищення впливу пруденційного безвиїзного нагляду на фінансову стабільність банків України, НБУ необхідно активно впроваджувати систему раннього реагування та здійснювати упереджувальні заходи, які у своїй сукупності підвищують ефективність системи безвиїзного банківського нагляду.

Таким чином, можна зазначити, що макропруденційний нагляд НБУ, його методологія та інструменти повинні мати превентивний характер, адже метою такого нагляду є попередження виникнення криз і додаткових ризиків, оскільки це може спричинити ураження фінансової системи в цілому та здійснити негативний вплив на фінансову стабільність вітчизняних банків.

Література:

1. *Лещенко В. В*. Організаційно-правовий механізм функціонування банківського нагляду в Україні / В. В. Лещенко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. – 2013. – Вип. 3. – С. 274–282.
2. *Бєлова І.* Визначення фінансової стабільності України / І. Бєлова, С. Башлай // Вісник Національного банку України. – 2013. – №7. – С. 25–31.
3. *Фарина О. І.* Сучасні підходи до оцінки стабільності фінансової системи країни / О.І. Фарина, П. А. Дадашова // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 20. – С. 210–217.

Онопрієнко О. І. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

ПРУДЕНЦІЙНИЙ БЕЗВИЇЗНИЙ НАГЛЯД НБУ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ ЯК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Забезпечення безпеки фінансової діяльності банків зі сторони НБУ є досить важливим завданням. Її можна забезпечити шляхом дотримання банками загальної системи банківського нагляду, при отриманні позитивної оцінки банківської діяльності через розрахунок відповідних нормативів та індикаторів, при аналізі наданої комерційними банками інформації про власну діяльність, від зовнішніх джерел. Відповідні перевірки та їх ефективність залежать від організації та методології проведення нагляду зі сторони Національного банку України.

Ефективне здійснення пруденційного безвиїзного нагляду НБУ неабияк впливає на безпеку фінансової діяльності банків. Безвиїзний нагляд – це дистанційний моніторинг діяльності окремих банків і банківської системи в цілому, а також вживання наглядовими органами певних заходів з метою реагування на проблеми та недоліки, виявлені у діяльності банків [1, с. 120]. Для того щоб забезпечити високий рівень безпеки фінансової діяльності НБУ повинен виконувати такі завдання:

- систематизовувати та аналізувати інформацію, що містить дані про фінансовий стан банку, його ризики, якість управління банком у цілому;
- здійснювати контроль за дотриманням пруденційних норм;
- ідентифікувати потенційні загрози банку для його стабільного функціонування;
- оцінювати перспективи розвитку банківської установи.

Гарантування фінансової безпеки банківської діяльності є важливою функцією НБУ, яку доцільно виокремити як мету діяльності мегарегулятора.

Необхідною умовою результативності безвиїзного нагляду є економічно обґрунтоване поєднання цільової, організаційної та функціональної його складових, що неможливе без відповідних підсистем забезпечення – кадрової, технічної та інформаційної. Центральне місце в системі дистанційного моніторингу діяльності банків і забезпечення стійкості банківської системи належить інформації та раціональному її збору та обробці, що лежить в основі комунікаційного процесу між наглядовим органом та об'єктами нагляду [2, с. 93].

Фінансова безпека комерційного банку – це сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини, попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкодити досягненням банком статутних цілей; стан захищеності фінансових інтересів банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує [3, с. 332].

Оскільки поняття «безпека» часто поєднують із загрозами (у процесі кредитування, у процесі операцій з цінними паперами, злочинні дії, ліквідність, рентабельність, менеджмент, валютні ризики), то НБУ рекомендовано на етапі пруденційного безвиїзного нагляду зробити акцент на аналізі загроз, настання яких можливе при веденні депозитарної діяльності. Мегарегулятор повинен ідентифікувати ці загрози, якщо вони існують, і, як наслідок, провести відповідні дії, що забезпечать подальшу нормальну діяльність банку, або ж попередити їх виникнення, шляхом встановлення необхідних лімітів чи заборон для конкретного банку.

Забезпечення фінансової безпеки комерційних банків і їх установ є дуже важливим ще й тому, що підрив довіри до кредитних інститутів завдає збитків не лише окремому банку, банківській системі, а й фінансовій безпеці всієї країни [3, с. 332].

Підсумовуючи, можна зазначити, що фінансова безпека вітчизняних банків є складовою фінансової безпеки держави, тому органам нагляду необхідно розуміти усю важливість своєї місії, якій необхідно приділяти значну увагу.

Література:

1. *Адамик Б. П.* Центральний банк і грошово-кредитна політика [Текст] : підручник / Б.П. Адамик. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : Кондор, 2011. – 416 с.

2. *Самсонов М.* Концептуальні засади реалізації безвиїзного банківського нагляду / М. Самсонов // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 10(3). – С. 90–93.

3. *Горалько О. В.* Фінансова безпека банків у системі забезпечення фінансової безпеки держави / О. В. Горалько // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. – 2011. – Вип. 2. – С. 328–337.

Онопрієнко Ю. Ю. (факультет міжнародної економіки і менеджменту, 2 курс)

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах погіршення економічних умов діяльності гостро стоїть питання розвитку міжнародного бізнесу в Україні.

Ключовими інструментами регулювання розвитку міжнародного бізнесу в Україні є нормативні акти: Конституція, Господарський, Податковий і Митний кодекси, Закони України, підзаконні акти.

Відносини, пов'язані з розвитком малого і середнього підприємництва в Україні, базуються на Конституції України і регулюються Господарським, Цивільним і Податковим кодексами України, Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» та іншими законодавчими актами, а також міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Політичне середовище діяльності фірм в Україні враховує наявні інституційні викривлення (представлення бізнесу у владі, конфлікт інтересів, лобіювання проектів) та проблеми стосовно бюрократії, конфлікту інтересів у вищій владі, корупції у всіх гілках влади, тривалої традиції неформального вирішення бізнес-питань, рейдерства тощо.

При виході на український ринок іноземне підприємство в першу чергу оцінює зовнішнє середовище країни, зокрема, на основі рейтингових систем.

«Дуінг-бізнес» – один з найвизнаніших у світі інвестиційних рейтингів. Рейтинг розроблений Світовим банком у 2004 році. У ньому бере участь 183 країни. Кожна країна оцінюється за 10 критеріями: показнику реєстрації підприємств і власності, ліцензуванню у сфері будівництва, найму робочої сили, кредитування, захист інвесторів, оподаткування, міжнародної торгівлі, забезпечення виконання контрактів і ліквідації підприємств. За минулий рік Україна змогла лише на 3 позиції поліпшити свої показники в загальному рейтингу легкості ведення бізнесу. Втім, у сфері оподаткування зростання позицій виявився більш значним – з 107 до 84-го місця.

Проблеми розвитку міжнародного бізнесу в Україні

– висока регульованість бізнесу, яка не є виправданою для іноземних інвесторів, проте політики не поспішають змінити нормативне поле;

– погані умови адміністрування бізнесу;

– відсутність гарного інвестиційного клімату, що вказує на неефективність економічного блоку політики уряду Гройсмана.

Перспективи розвитку міжнародного бізнесу в Україні

– систематизація нормативного середовища, яка залежить від законодавців, урядовців, Президента;

– створення сприятливого клімату;

– передбачення умов створення офшорів і полегшення підприємницького клімату.

Змінити умови бізнесу для інвесторів нам заважає

1) відсутність політичної волі;

2) корумпованість політичної системи;

3) страх ведення бізнесу в умовах відкритої конкуренції та ринку.

Перешкоди реалізації бізнесу в Україні

- корупція;
- бюрократія;
- розширена дозвільна система і наше нерозуміння її критеріїв;
- неоднозначне, а інколи і злочинне трактування законів;
- наявність негативних прикладів реалізації економічних інтересів через політичну систему (М. Мартиненко, арешт Р. Насірова, втеча О. Онищенка).

Отже, для розвитку міжнародного бізнесу в Україні актуальним буде впорядкування нормативної бази та економічних чинників діяльності фірм, покращення системи ведення бізнесу, викорінення корупції, зменшення бюрократичних процесів, налагодження роботи банківського сектору, висококваліфікована, незалежна судова влада.

Література:

1.Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://bank.gov.ua/

2. Міністерство економічного розвитку та торгівлі [Електронний ресурс] // Режим доступу http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA

3. Закон України» «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 3. – С. 23.

4. Рейтинг ведення бізнесу [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine

5. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», зі змінами та доповненнями від 16.11.2006 // Голос України. – 2007. – №3.

Орел В.С., Лебедко Н.Р. (ф-т фінансово-економічний, ІІ курс)

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ КП «КИЇВПАСТРАНС»

КП «Київпастранс» – одне з найбільших транспортних комунальних підприємств на теренах України, соціальний перевізник № 1 у столиці. Підприємство є власністю територіальної громади міста Києва, на якому працює майже 10 тисяч працівників. Засновано 2 жовтня 2001 року Київською міською державною адміністрацією [1].

Діяльність КП «Київпастранс» є непрозорою і тінізованою на багатьох ланках господарювання та управлінського контролю, сповнена недоліків і відхилень, що призвело до фактів і ризиків виникнення марнотратства, неефективного та неправомірного використання комунального майна, грошових та інших ресурсів, зловживань і значних недоотримань доходів як підприємством, так і бюджетом міста Києва. Як наслідок, має місце щорічне погіршення фінансового результату, накопичення боргів, значне фінансове навантаження на бюджет м. Києва, незадовільний стан більшості рухомого складу громадського транс-

порту, несвоєчасні виплати заробітної плати, значні заборгованості по сплаті обов'язкових платежів до бюджету м. Києва тощо.

У результаті пошукових досліджень нами виявлено, що з 2002 року не вжито заходів щодо списання будинків і споруд, які фактично знесені під час проведення реконструкції трамвайного депо, в результаті чого завищено в обліку вартість активів; відображення за даними бухгалтерського обліку господарських операцій, здійснених у попередніх періодах, призвело до завищення облікових витрат і завищення розміру збитку на вказану суму.

Аналізуючи фінансову звітність за 2016 рік, можна побачити, що ліквідність комунального підприємства значно зросла по всім показникам на кінець звітного періоду і відповідає нормативним значенням, крім останнього, а отже, підприємство здатне практично самостійно забезпечити виплату по короткостроковим зобов'язанням [2].

Показник	На початок року	На кінець року
Коеф. загальної ліквідності	0,29	1,12
Коеф. поточної ліквідності	0,12	0,82
Коеф. абсолютної ліквідності	0,02	0,03

Показники фінансової стійкості:

Показник	На початок року	На кінець року
К фінанс. незалежності (автономії)	0,39	0,48
К фінансового левериджу	0,65	0,92
К маневрування	- 0,34	0,026

Проаналізувавши показники фінансової стійкості підприємства, можна побачити покращення фінансової стійкості на кінець періоду, але відносно вільне маневрування власними коштами дещо обмежено. Перед підприємством постає завдання підвищення технічного рівня послуг за рахунок оновлення рухомого складу, а також підвищення ефективності використання оборотних коштів.

Показники рентабельності:

Показник	Минулий рік, %	Звітний рік, %
Рентабельність активів	0,17	3,4
Рентабельність власного капіталу	0,44	7,69
Рентабельність реаліз. послуг	0,78	18,2

Негативним показником постає показник рентабельності реалізованих послуг, який має від'ємне значення, оскільки у формі № 2 підприємства показані валові збитки. Але за рахунок інших операційних доходів у сумі 1080722 тис. грн та інших доходів у сумі 436185 тис. грн підприємство в кінцевому результаті отримує чистий прибуток у сумі 117557 тис. грн, що порівняно з минулим роком (4973 тис. грн) свідчить про позитивну тенденцію зростання чистого прибутку. Останній показник рентабельності продажів розрахований у таблиці через чистий прибуток.

Аналіз отриманої інформації свідчить про значний потенціал у підприємства з оптимізації витрат, збільшення дохідної частини та перегляду чисельних неефективних управлінських рішень попереднього керівництва.

Загальна фінансова ситуація є досить негативною, що демонструє табл. 1.

Таблиця 1

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ КП «КИЇВПАСТРАНС» ЗА 2016 РІК

Показник	Поч. зв пер.	Кін. зв пер	Зміна
1. Джерела власних засобів	1 187 803	1 867 573	679 770
2.Основні засоби та ін	2 413 649	2 925 630	511 981
3. Наявність власних оборотних засобів (1-2)	-1 225 846	-1 058 057	167 789
4. Довгострокові кредити та залучені засоби	816 866	847 358	30 492
5. Наявність власних засобів і довгострокових джерел формування запасів і витрат	-408 980	-210 699	198 281
6. Короткострокові кредити та зобов.	565 967	426 975	-138 992
7. Загальна величина джерел формув запасів	156 987	216 276	59 289
8. Загальна величина запасів	3 017 728	3 890 105	872 377
9. Надлишок/нестача власних об активів	-4 243 574	-4 948 162	-704 588
10. Надлишок/нестача власних засобів і довгострокових джерел формування запасів і витрат	-3 426 708	-4 100 804	-674 096
11. Надлшок/нестачазагальної величини формув запасів і витрат	-2 860 741	-3 673 829	-813 088
12. Тривимірний показник фін ситуації	(0,0,0)	(0,0,0)	-

Отже, ми маємо ситуацію, коли підприємство не забезпечено оборотними коштами. Це пояснюється тим, що держава не повністю компенсує підприємству витрати за пільговиків, а також проблема самого підприємства полягає у нераціональному використанні основних засобів. Використання неякісного палива, наприклад, призводить до великої кількості поломок транспорту, а отже, врешті, до його списання. Тому воно закуповує новий транспорт, який знову піде на списання через невдалу експлуатацію. У результаті підприємство має збитки від основної діяльності в сумі 812263 тис. грн, але компенсує їх іншими перевезеннями (приватними), а також ремонтними послугами в сумі 1516907 тис. грн, що врешті призводить до отримання підприємством чистого прибутку.

Література:

1. Електронний ресурс: http://kpt.kiev.ua/
2. Економічний аналіз у схемах і таблицях : Навчальний посібник за редакцією проф. Л.М. Кіндрацької. – К., 2010. – 312 с.
3. Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В.М. Івахненко, М.І. Горбаток. – К.: КНЕУ, 2005. – 263 с.

Орел В.С. (фінансово-економічний ф-т, ІІ курс)

СЕЗОННІСТЬ ПОПИТУ НА ВАЛЮТУ ТА ПРОБЛЕМА ДОЛАРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Кризові явища, в умовах глобалізації фінансових ринків можуть супроводжуватися доларизацією національної економіки. Таке явище, як доларизація міцно укорінилося в структурі українського грошового обігу і породжує нові економічні проблеми: ускладнення проведення кредитно-грошової політики, заміщення іноземною валютою національної, що врешті-решт призводить до втрати економічного суверенітету. Важливим фактором для дослідження проблеми доларизації економіки є показник попиту на іноземну валюту та від чого він залежить.

Нестабільність макроекономічної ситуації, високий рівень тінізації економіки, недовіра населення до національної валюти спричинили зростання рівня доларизації економіки України. Одним із головних чинників прояву даного явища є попит населення на іноземну валюту, тому варто звернути увагу на обсяги купівлі-продажу валюти. Ми можемо оцінити лише офіційні дані НБУ, але для точнішої оцінки знадобилися б дані так званого «чорного» ринку, прослідкувати за яким неможливо.

Отже, динаміку зміни обсягу купівлі банками валюти у населення можна оцінити за рис. 1.

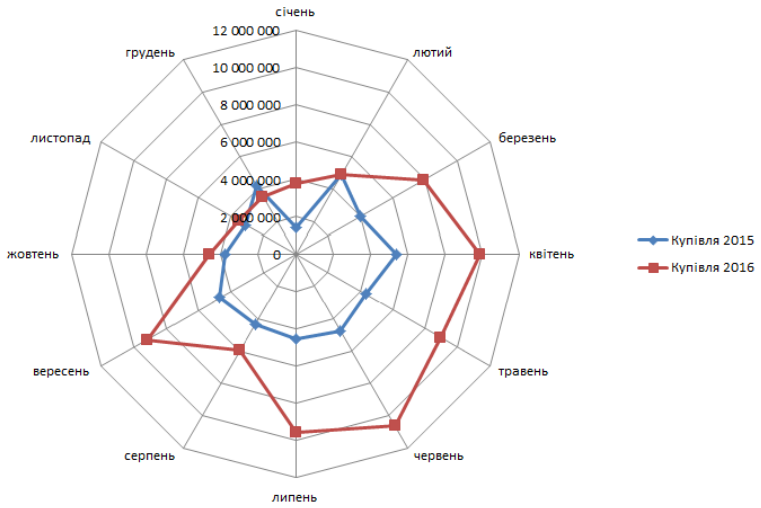


Рис. 1. Динаміка обсягу купівлі банками іноземної валюти у населення за 2015–2016р, млн грн

Джерело: за даними НБУ (https://www.bank.gov.ua)

У 2016 році обсяг купівлі банкам валюти у населення значно перевищують обсяги 2015 року. Це можна пояснити тим, що населенню не вистачає грошей, які вони заробляють, тому виникає потреба у коштах із власних заощаджень, які переважно зберігаються в іноземній валюті. Також, можна прослідкувати, що обсяги зростають у літні місяці, на які припадає сезон відпусток, а враховуючи те, що у середньостатистичного громадянина України недостатній дохід для поїздок закордон, то знову виникає потреба у заощаджених грошах.

Далі розглянемо динаміку продажу банками валюти населенню (рис. 2).

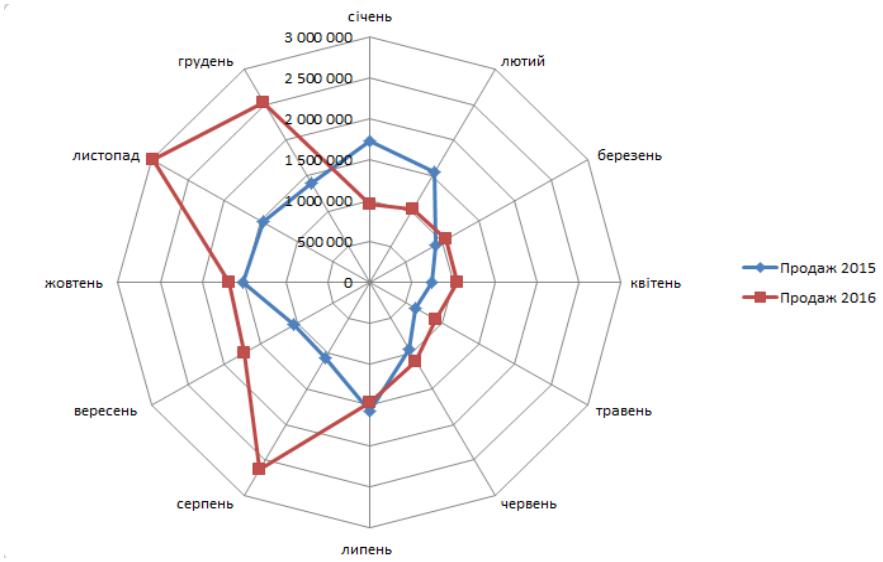


Рис. 2. Динаміка обсягу продажу банками іноземної валюти населенню за 2015–2016р, млн грн

Джерело: за даними НБУ (https://www.bank.gov.ua)

За даною динамікою можна прослідкувати, що обсяги продажу банками іноземної валюти населенню зростають в осінні місяці. Попит на валюту в цей період традиційно зростає, оскільки збільшуються показники ділової активності, а також посилюється девальваційний тиск.

Але купівля-продаж валюти можна вважати лише одним із показників рівня доларизації економіки.

В Україні має місце неофіційна доларизація. Національна грошова одиниця виконує роль офіційного платіжного засобу, проте при проведенні масштабних операцій, а також при заощадженні коштів на депозитних рахунках використовується здебільшого іноземна грошова одиниця.

За оцінками вітчизняних економістів доларизація в Україні набула таких форм [2]: 1) фінансова доларизація – форма доларизації, яка проявляється у наявності іноземної валюти у кредитній та депозитній діяльності банківських установ; 2) позабанківська доларизація – форма доларизації, яка проявляється у тому, що іноземна валюта, яка наявна на руках у населення починає виконувати функції засобу нагромадження та засобу платежу; 3) неофіційна фінансова доларизація – форма доларизації, яка проявляється у наявності розрахункових рахунків за кордоном і придбанні іноземних активів.

Ми можемо розрахувати рівень доларизації лише за першим показником, тоді як останні два є тіньовими і можуть оцінюватися лише суб’єктивно. Відповідно до розрахунків НБУ в обороті наявні 92 млрд доларів готівкою та на депозитах, тобто на кожного українця приблизно по 2140$. Ці гроші, переважно, функціонують у секторі тіньової економіки. Дані цифри засвідчують факт того, що фінансова доларизація повністю не відображає реальної ситуації з доларизацією в економіці, тому що вона не враховує кошти, які наявні на руках у населення.

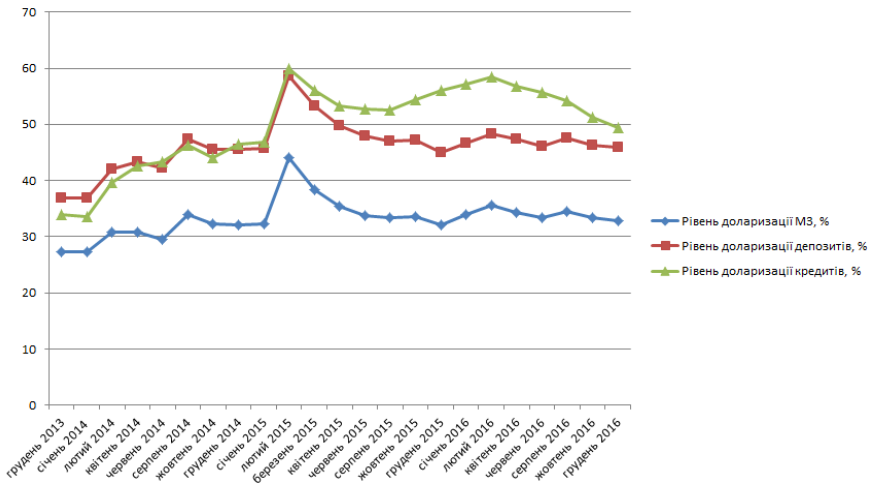


Рис. 3. Динаміка доларизації в Україні у період кризи 2013–2016 років

Джерело: за даними НБУ (https://www.bank.gov.ua)

Щоб ширше оцінити масштаби даного явища, необхідно проаналізувати показники позабанківської доларизації, тобто визначити наближене значення готівкової валюти на руках у населення. Для цього розглянемо рис. 4, де показано динаміку зростання готівкової іноземної валюти:

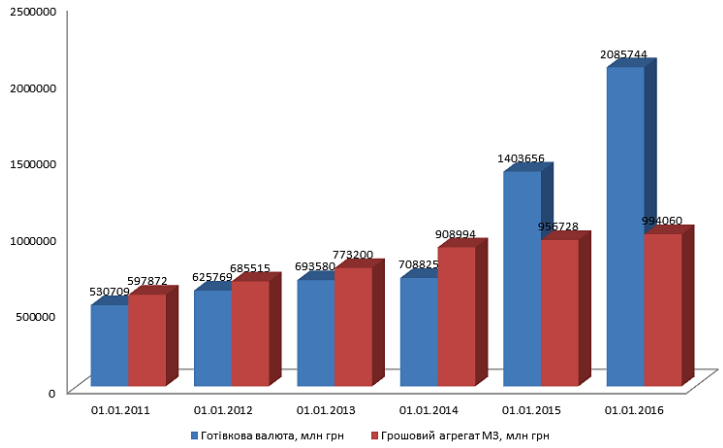


Рис. 4. Динаміка частки готівкової валюти та агрегату М3

Джерело: за даними НБУ (https://www.bank.gov.ua)

Готівкова валюта за останні кілька років набагато перевищила значення агрегату М3. Отже, населення настільки перестало довіряти національній грошовій одиниці, що на руках тримає переважно лише іноземну валюту. Тому виникає нагальна потреба у заходах, які сприятимуть зниженню рівня доларизації в Україні.

Такими заходами політики дедоларизації мають бути: зниження процентних ставок за депозитами у іноземній валюті та за кредитами у національній валюті; проведення прозорої кредитно-грошової політики, що має носити публічний характер; заборона здійснення розрахунків між економічними суб’єктами в іноземній валюті; зменшення державних запозичень і залежності від іноземних кредитів. Для покращення ситуації грошово-кредитна політика має бути спря-

мована на поступову ревальвацію гривні та формування довіри до національної валюти шляхом стабілізації економічної та політичної ситуації в країні.

Література:

1. *Міщенко В*. Доларизація: причини та наслідки для економіки України / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник Національного банку України. – 2007. – №5.

2. *Поплюйко Я.В*. Доларизація економіки України: статистичні оцінки // Статистика України. – 2008. – №2.

Орел В.С. (ФЕФ, II курс)

ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ДОКАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ В УКРАЇНІ

За останні три роки кількість банків в Україні різко скоротилася, що спричинило зростання недовіри населення до банківської та фінансової системи в цілому. Але постає питання, чи були такі дії НБУ обґрунтованими щодо скорочення кількості банків? Через недостачу досліджень на дану тематику не вистачає й аргументів для погодження з політикою Національного банку України в цьому питанні. У роботі була зроблена спроба довести, що деякі комерційні банки мали б можливість продовжувати діяльність на грошовому ринку України.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» у кожного банку повинен бути капітал — спеціально створені резерви і фонди, які забезпечили б установі фінансову стійкість і виконання зобов'язань перед акціонерами і кредиторами у разі виникнення будь-яких проблем, і мали б змогу відшкодувати можливі збитки. Мінімальний капітал для створення банку в нашій країні — 120 мільйонів гривень.

Широко відомо, що на практиці капітал банків — ресурс банку, який призначений для захисту інтересів кредиторів і акціонерів банку від фінансових втрат. Наявність достатнього капіталу — хеджування банківських ризиків для клієнтів установи, свідоцтво того, що банк зацікавлений у нормальній діяльності на ринку. Адже чим більше частина самого банку у фінансуванні його діяльності, тим більше гарантій, що інвестування відбудуться з належною обережністю nf надійністю.

Щоб докапіталізувати банк, потрібно внести кошти в його статутний фонд або залучити субординований борг. Останній варіант не призведе до зростання балансового капіталу банку, але збільшить регулятивний капітал, який НБУ використовує в розрахунках багатьох нормативів.

Докапіталізація дозволяє у зазначених випадках виконувати нормативи НБУ, наприклад, нормативи адекватності капіталу. За допомогою цих нормативів НБУ захищає вкладників банку, вимагаючи від акціонерів акумулювання коштів на випадок непередбачених ситуацій. У разі проблем, які призводять до банкрутства банку, акціонери не можуть повернути назад свій капітал, поки не будуть виконані зобов'язання перед вкладниками.

За словами експертів, на практиці докапіталізація потрібна, як правило, в двох випадках:

- для збільшення активів — наприклад, видачі нових кредитів;
- для покриття збитків.

На основі аналізу побудованих економетричних моделей було встановлено, що не всі банки потребували докапіталізації, а отже, деякі з них були ліквідовані неправомірно. Результати були отримані за допомогою бінарної економетричної probit-моделі, яка за статистичними критеріями виявилася найудалішою для дослідження у порівнянні з побудованими лінійною ймовірнісною моделлю і logit-моделлю бінарного вибору.

Сутність даних моделей полягає у тому, що залежна змінна приймає тільки булеві значення 0 або 1, і такі моделі мають назву моделей біномінального або дихотомічного вибору. Моделі бінарного вибору характеризують дві певні взаємовиключені події або стани, властиві залежній змінній [1].

Нехай результативна змінна, поведінка якої лінійно залежить від кількісних пояснюючих факторів, являє собою якісний показник, що визначає одне з двох можливих станів об'єкта – необхідність докапіталізації (1) і достатність капіталу (0), які були сформовані за вимогами НБУ щодо 34 банкіських установ. Для побудови моделей було використано статистичні дані цих банківських установ по таких факторах, як відношення кредитів до власного капіталу та відношення залученого капіталу до власного капіталу за 2013–2014 рр., що були попередніми періодами діяльності перед ліквідацією половини включених у вибірку комерційних банків. Оцінювання моделі виконувалося за допомогою економетричного пакету EViews5 [2].

Побудовані logit- і probit-моделі мають вигляд:

$$Y^* = 2.85 - 0.268x_1 - 0.706x_2 - 0.083x_3 + 0.6x_4 + \varepsilon \quad \text{(logit);}$$

$$Y^* = 1.674 - 0.149x_1 - 0.431x_2 - 0.069x_3 + 0.381x_4 + \varepsilon \quad \text{(probit).}$$

За цими моделями було проаналізовано ймовірність необхідності докапіталізації та співставлено реальні дані банків за 2013–2014рр., адже саме ці дані стали передумовою ліквідації банків.

Результати моделювання показали, що 5 банків, які були ліквідовані, мали б працювати: «Київ», «Фінансова ініціатива», «Імексбанк», «Енергобанк» і «Надрабанк». Щодо банку «Фінансова ініціатива», то дійсно нещодавно рішенням суду він був визнаний платоспроможним.

Натомість результати моделювання показали, що 4 банки, які працюють і далі, мали б бути докапіталізовані, або ж ліквідовані: «Ідеябанк», «Кліринговий дім», «Таскомбанк», «Банк Кредит Дніпро», то можна зробити висновок, що подальша діяльність даних банків не є позитивною для стабільності банківської та фінансової системи в цілому.

Література:

1. *Жлуктенко В.І., Водзянова Н.К., Савіна С.С., Колодінська О.В*. Економетрія: Навч. посібник. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 552 с.

2. Brook Chris. Introductory Econometrics for Finance / Brook Chris. – Cambridge: Cambridge University Press, 2008. – 674 c.

Орловський В. (ІКН 202)

ПРОБЛЕМА ЕЛЕКТРОННИХ ВІДХОДІВ, ЇХ ПЕРЕРОБКА

Швидкі зміни в технологіях, падіння цін, і заплановане старіння техніки призвели до швидкого зростання кількості електронних відходів у всьому світі Кожного року збирається близько 50 мільйонів тонн електронних відходів. Агентство охорони навколишнього середовища зазначає, що лише 15–20 % електронних відходів йде на переробку, решта з цієї електроніки надходить безпосередньо на звалища і сміттєспалювальні заводи. Наявність різноманітних високотоксичних матеріалів і важких металів робить поховання на звалищі або просте спалювання неприйнятними методами управління подібними відходами. Тому найоптимальніший спосіб утилізації електронних відходів – це їх переробка. Треба також пам'ятати, що на виробництво мобільних телефонів і персональних комп'ютерів йдуть значні частки дорогоцінних металів, що добуваються щорічно в усьому світі.

За підсумками 2014 року такого сміття по всій Землі накопичилося близько 41,8 млн тонн, а до 2018 року його кількість може наблизитися до позначки 50 млн тонн. А між тим, вартість матеріалів, використаних для виробництва цих приладів, які нині лежать в купах металобрухту, становить понад 50 млрд доларів США. Серед них золото, срібло, залізо і мідь. Більше всіх Землю забруднюють США і Китай, які поповнили «запаси» електронного сміття на відповідно 7,1 млн і 6 млн тонн у 2014 році. За ними в цьому списку розташувалася Японія, Німеччина та Індія. Однак за обсягом викинутого сміття на душу населення перші рядки в рейтингу посідають зовсім інші країни – лідирує Норвегія (28 кг електронних відходів на людину), а слідом за нею в списку значаться Швейцарія, Ісландія і Данія.

Найпоширеніші способи впливу небезпечних компонентів електронних відходів при переробці – це потрапляння всередину небезпечних речовин при контакті зі шкірою і при вдиханні, через забруднений грунт, воду, їжу і повітря. Небезпечні хімічні речовини в електронних відходах можуть бути або в їх компонентах, або виділятися при їх переробці. Основними забруднюючими речовинами в електронних відходах є стійкими органічними забруднювачами (СОЗ), які володіють великим періодом напіврозпаду. Важкі метали, такі як свинець, кадмій, хром, ртуть, мідь, марганець, нікель, миш'як, цинк, також несуть небезпеку.

Розглянемо переробку електронних відходів на прикладі найскладніших їх компонентів – друкованих плат. Переробка плат включає три типи обробки: попередня обробка, фізична переробка та хімічна переробка. Попередня обробка включає демонтаж багаторазових і токсичних елементів, подрібнення або розподіл. Потім слідує фізична переробка. Наостанок матеріали витягують шляхом хімічного процесу переробки.

До фізичних методів переробки включають:

- механічну переробку;
- метод повітряної сепарації;
- електростатичний метод розподілу;

● магнітну сепарацію.

До хімічних методів переробки належать:

● піроліз;

● гідрометалургійний метод;

● біометаллургічний метод сепарації;

● газифікація.

Фізичні методи переробки є економічно вигіднішими для переробки металевих фракцій, ніж неметалічних. Основна мета хімічних методів переробки полягає у перетворенні полімерів, що містяться в неметалічних фракціях, у хімічну сировину або паливо. Хімічні методи переробки мають переваги в перетворенні бром-антипіренів і витяганні важких металів, які залишилися після фізичних методів переробки.

Розроблено методику використання неметалевих фракцій друкованих плат у виробництві неметалевих пластин, які можуть використовуватися для отримання композитних плит. Композитні плити знаходять застосування в багатьох областях, включаючи автомобільну промисловість, меблі, різне обладнання та оздоблювальні матеріали. У зв'язку зі зменшенням лісових ресурсів і підвищення їх вартості виробники шукають альтернативи дерев'яній підлозі. Неметалеві фракції друкованих плат на паперовій основі здаються хорошим варіантом заміни дерев'яної підлоги.

Література:

1. International Refereed Journal of Engineering and Science (IRJES) ISSN (Online) 2319-183X, (Print) 2319-1821 Volume 3, Issue 5 (May 2014). – P. 05-17.

2. Как осуществляется переработка электроники – Nature Time [Електронний ресурс] Режим доступу: http://nature-time.ru/2015/03/kak-osushhestvlyaetsya-pererabotka-elektroniki/

3. Електронні відходи стрімко забруднюють планету – ООН – Українська правда Життя [Електронний ресурс] Режим доступу: http://life.pravda.com.ua/society/2015/04/20/192826/

Орлюк І. В. (Науково-навчальний інститут інформаційних технологій в економіці, магістрант)

Orliuk Iryna

(Institute of Information Systems and Technology, master degree)

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЕЛЕТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ
ANALYSIS OF UKRAINIAN E-COMMERCE DEVELOPMENT

Over the last 5 years the Ukrainian market of e-commerce showed annual growth of 50-60 %. This market has a great potential. For example, in Germany the capacity of e-commerce market is about $36 billion. In Ukraine, a similar figure is no more than $400-$500 million.

Online trading is one of the most dynamic markets and part of the small number of segments of the economy that continues to grow and develop, despite the crisis, currency jumps and other challenges that are facing the country in recent years.

Turnover compared to the first half of 2015 increased approximately in 100 %. The average check increased by 6 %. Order dynamics increased by 70 %.

67 % of Ukrainian Internet users visit sites that work in the field of ecommerce.

Top 10 most popular product categories, according to the first six months of 2016 are clothes, shoes and accessories; household; health and beauty; appliances and electronics; gifts, books, hobby; sports and recreation; car and moto goods; children goods; products for services; foods and drinks.

The 5 most visited e-commerce sites in Ukraine includes: OLX, Rozetka, Prom, AliExpress, Ria.

More than a half of online shoppers in Ukraine are people aged from 14 to 34 years. Just over 36 % of them are residents of cities with populations of over 500 000 people, 20.5 % — live in rural areas.

An important factor that positively affects the growth of audience of online shoppers is spreading access to 3G.

In 2016 44 % of users were using mobile devices to access the Internet. 9 % of these named their smartphones and tablets as a primary device for this purpose.

Last year, Ukraine got ahead of all other European countries on such indicators as the rate of sales growth in the Internet — for our country, this figure was 35 %.

According to the EVO group (Prom.ua, Bigl.ua and Crafta.ua), in recent months, there has been steady growth in demand for Ukrainian goods. Most often people bought clothes, especially for women and children.

More than a half of users are still using the Internet from a home computer. The proportion of those using mobile devices continues to grow and now is close to 44 %.

The most popular activity among Ukrainians on the web are viewing online videos. Video reviews are really popular among Ukrainians:

We should also mention the Mobile itself. According to Google, 39 % of Ukrainian Internet users search information about a product before buying, using their smart phone. Also, for every 30 online purchases, there are about 8 that were done with a mobile device.

Anyway, lots of people are hesitant to buy cross-border because they may think that it's no use as sites in our country meet our needs or delivery takes longer. Also, some think that returning is difficult or that they will have language problem.

And people who prefer buying cross-border have these motivations:

appealing offer, better conditions, broader range of products, better availability, better quality, recommendation from others.

This report includes the analysis of Ukrainian commerce development comparing the information of the year 2015 and 2016. The main questions were deeply explored and visually presented using graphs and charts.

Література:

1. Ukrainian Direct Marketing Association — E-commerce in ukraine 2013-2015: From troubled times to future growth, Summary – Sept. 2015 (http://uadn.net/files/ua_ecommerce.pdf)
2. https://www.ecommerce-europe.eu/research-figure/ukraine/
3. https://www.ecommercewiki.org/Global_Ecommerce_Figures/Europe/Ecommerce_Facts_and_Figures_of_Ukraine

Осіпова Т.О. (ф-т економіки та управління, 4 курс)

ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Організаційний потенціал підприємства – це сукупність якостей системи унікальних ресурсів економіки знань, представлених науково-технічними розробками, інноваціями, освітою з метою формування інтелектуального, людського, соціального капіталу в процесі корпоративного управління та їх мобілізації в стратегії розвитку потенціалу з урахуванням впливу зовнішнього середовища [2, с 156–159].

Поняття «розвиток підприємства» визначають як процес сукупних змін у соціально-економічній системі підприємства, спрямований на його перехід у новий якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, причому за напрямом, він може бути як позитивним, так і негативним. Розглядаючи управління розвитком організації як процес, я можу виділити такі його етапи: оцінювання конкурентного статусу організації, вибір напрямів розвитку організації, планування і регулювання розвитку організації [1, с. 7–10].

Мобільний зв’язок в Україні розвивається стрімкими темпами. У країні з населенням 46 мільйонів людей більше мільйона є абонентами мобільних операторів. Ринок мобільної телефонії вже досяг свого піку [8].

Сучасний ринок телекомунікацій характеризується насиченням попиту, тому для забезпечення максимальної доходності бізнесу основна увага операторів зв’язку спрямована на розширення переліку послуг та підвищення їх якості. Таким чином, у 2015 році доходи від надання послуг зв’язку склали 55895,8 млн грн, що на 6,6 % більше, ніж у 2014 році та на 6,48 % більше, ніж у 2013 році.

Ринок мобільного зв’язку України є одним з наймолодших і прогресивних ринків послуг у країні, до того ж, що динамічно розвиваються. На сьогодні в Україні реально діють три оператора-лідера мобільного зв’язку: "Київстар", МТС і "Астеліт" (Life) **[7].**

Щоб оцінити стан конкуренції та розвитку конкурентного середовища на ринку використовується розрахунковий індекс Н (Харфіндела-Хіршмана), який характеризує рівень монополізації ринку, за формулою [3, с. 256–258]:

$$H = \sum_{i}^{n} d_j^2, \qquad (1)$$

Використовуються такі чисельні значення даного індексу для оцінки відповідності конкурентного середовища тієї чи іншої моделі ринку:

– якщо Н = 10000, то стан конкуренції відповідає ринку чистої монополії;

– якщо 1800 ≤ Н ≤10000, то ринок можна вважати потенційно конкурентним;

– якщо Н <1800, на ринку існує вільна конкуренція.

Проаналізувавши дані (табл. 1), можна зробити такі висновки:

– ринок залишається висококонцентрованим, індекс Харфіндала-Хіршмана (HHI), який є одним із основних показників стану економічної конкуренції на

ринку знаходиться у межах від 3346 до 3689, коефіцієнт ринкової концентрації (CR_3) коливався від 90,9 % до 97,0 %.

Для оцінки конкурентоспроможності провідних операторів підприємства проаналізуємо узагальнені оцінки якісних показників конкурентоспроможності підприємства і основних конкурентів, отримані за результатами проведених досліджень (табл. 2) [9].

Саме за цими показниками, слід визначати ступінь виконання функціонального призначення оператора мобільного зв'язку. Найвища інтегральна оцінка (56 балів) отримана оператором Київстар, на другому місті (52 бали) знаходиться МТС, від них суттєво відстає Life.

Отримані експертні оцінки дозволяють побудувати матрицю конкурентоспроможності МТС, Київстар і Life за шістьма критеріями, які для оператора мобільного зв'язку доцільно розглядати як провідні фактори конкурентоспроможності (рис. 1). До них відносимо такі: якість мобільного зв'язку; цінова політика; широта асортименту основних послуг; нові технології; імідж підприємства; якість обслуговування абонентів.

Аналіз матриці показал більш високу конкурентоспроможність оператора Київстар за показниками якості мобільного зв'язку, міжнародного роумінгу, покриття, а також асортименту основних послуг. Оператор Life займає найнижчий рівень, майже по всім показникам, крім ціни.

Існуюча ситуація склалася не випадково. Справа в тому, що «Київстар», МТС крім того що пропонують високу якість послуг і прийнятні ціни, велику увагу приділяють створенню позитивного іміджу. Для підтримки своєї репутації компанії беруть участь в рейтингах, які складаються ЗМІ, фінансовими аналітиками, консультантами та просто споживачами [5, с. 356–358].

За підсумками вересня лідером за приростом абонентів в абсолютному вираженні стала компанія «Київстар» з показником майже 160 тисяч. Трохи менше лідера ринку збільшила кількість своїх користувачів компанія «МТС Україна» – майже на 158 тисяч.

В Україні в галузі зв'язку, починаючи з 1995 р, ефективно реалізовано ряд заходів щодо підвищення рівня конкуренції на ринку послуг зв'язку. Дослідження, проведені авторами, показують, що даний ринок почав відповідати моделі ринку з вільною конкуренцією останні 5–7 років. На ринку діють кілька конкуруючих підприємств, рівень конкуренції стійкий. Підприємствам, що діють на ринку, необхідно безупинно адаптуватися до нових умов конкурентного ринку.

На сьогоднішній день ринок мобільного зв'язку є одним з найперспективніших сегментів індустрії телекомунікацій. Проведене дослідження показало, що за останні роки структура ринку і позиції мобільних операторів залишаються незмінними — лідерами залишаються компанії «Київстар» і «МТС»

Оцінивши стан конкуренції на ринку за допомогою індексу Харфіндела–Хіршмана було виявлено, що ринок є ближчим до ринку монополістичної конкуренції (у 2014році – 3346, а у 2015 він склав 3516). Такий результат, у першу чергу, зумовлений певними особливостями, що є притаманними для даного ри-

нку, це призводить до того, що ринок розвивається без участі користувачів і влади.

Подальший розвиток у найближчій перспективі спостерігається в технологіях 4G/LTE, а в далекій – практично відмирання галузі у зв'язку з швидким розвитком технологій передачі даних. В Україні на ринку представлені 3 найбільші оператори, що практично повністю контролюють ринок та утворюють жорстку олігополію.

Література:

1. *Акмаєв А. І.* Удосконалення оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації / А. І. Акмаєв, Н. В. Коваленко // Проблемы материальной культуры — ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. — 2009.— № 7.— С. 7–10.

2. *Голубєв А.К.* Економіка і управління підпри- ємствами зв'язку: основні тенденції і проблеми розвитку: навчальний посібник для аспірантів / А.К. Голубєв; під ред. В. Н. Орлова. – Одеса: ОНАЗ, 2012. – 320 с.

3. *Гранатуров В.М.* Конкурентоспроможність телекомунікаційних компаній: проблеми теорії та практики управління: [монографія] / В.М. Гранатуров, І.А. Кораблінова. – К.: КАФЕДРА, 2012. – 320 с.

4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

5. *Довгий С.О., Савченко О.Я., Воробієнко П.П. та ін.* Сучасні телекомунікації: мережі, технології, економіка, управління, регулювання. – К.: Український Видавничий Центр, 2002. – 520 с.

6. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/5369/r165_dod_2015-03-24.pdf

7. Приватне акціонерне товариство «Київстар Дж. Ес. Ем.» [Електронний ресурс]. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: http: http://www.kyivstar.ua

8. Розвиток інноваційної сфери України у 2008 році // Інвестиції та інноваційний розвиток. – 2009. – № 2. – С. 2–3.

9. Форма №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2014 рік» [Електронний ресурс] / Фінансова звітність ПрАТ «МТС Україна» // Режим доступу: http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/51398/165/templ

Остапенко А. І. (факультет економіки та управління, 4 курс)

СВІТОВИЙ ДОСВІД НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

За останні роки формування міжнародних торговельно-економічних відносин між країнами спричинило формування нових регуляторних правил обміну товарами. І кожна країна намагається проводити протекціоністську політику для захисту інтересів свого виробника та стимулювання експорту. Досвід кожної країни буде корисним для створення більш продуктивної зовнішньоекономічної політики. Завдяки зовнішньоторговельним інструментам держава реалізує свою політичну, фіскальну, економічну політику.

Нетарифні бар´єри, на думку В.В. Рокоча, звичайно не призводять до негайного підвищення ціни товару і тому споживач не відчуває їх впливу як додаткового податку [1]. Відповідно до Митного кодексу Європейського Союзу (ч. 1, розд. 1, ст. 4) заходи нетарифного регулювання – це заходи торгової політики, встановлені, як частина загальної торговельної політики, у формі правил ЄС, що регулюють міжнародну торгівлю товарами [2]. Це дуже розширене визначення, однак для застосування нетарифного регулювання ЕС використовує «тарифну класифікацію товарів», за якою характеристики товару потрібно детально вказувати за типом і видом.

Усі держави – члени ЄС використовують Митний кодекс Європейського Союзу. Країни встановлюють між собою свої правила нетарифного регулювання відносно промислового профілю країни, щоб захистити внутрішнього виробника та отримувати більше прибутку від експорту відповідно до міжнародних домовленостей і митних правил кожного члена ЕС.

У практиці застосування нетарифних заходів країнами ЄС простежується загальносвітова тенденція домінування технічних бар'єрів серед широкого кола заходів регулювання (рис. 1). Так, кількість ініційованих заходів становила 77 одиниць у 2014 р. Жорсткі вимоги щодо безпечності продукції зумовлюють активне використання санітарних і фітосанітарних заходів, кількість яких у 2014 р. становила 31 одиницю. Україна застосовує нетарифні заходи в невеликому обсязі порівняно з країнами ЄС.

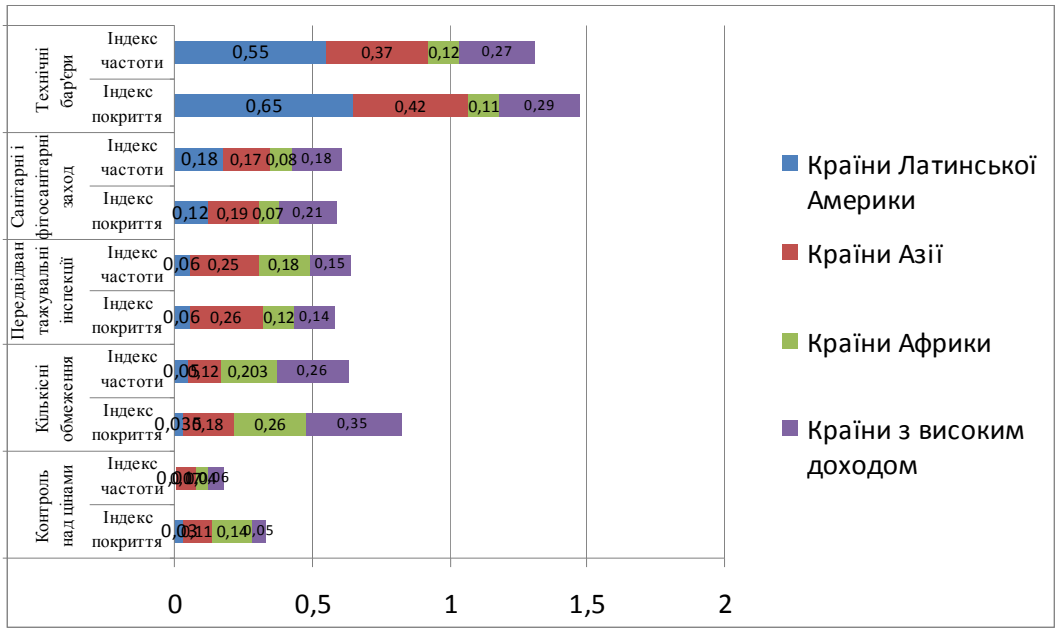


Рис. 1. Індекс покриття та індекс частоти використання нетарифних обмежень у 2014 р. [7]

Термін «нетарифні засоби регулювання» згідно з Митним кодексом Вірменії включає в себе ті засоби, встановлені законом та іншими правовими актами, які обмежують імпорт/експорт товарів і транспортних засобів. Обмеження на ввезення і вивезення товарів і транспортних засобів повинні застосовуватися відповідно до потреб економічної політики Республіки [3].

Якщо проаналізувати досвід країн СНГ, а саме Білорусії, Казахстану та Росії, то спостерігається подібна ситуація як в Україні. Митні стандарти та правила схожі, але більше включають заходи нетарифного регулювання, заходи, що впливають на зовнішню торгівлю та обумовлюються відштовхуючись від курсу політики країни та дипломатичних стосунків з країною-експортером.

Проаналізувавши митні кодекси інших країн, є перелік країн, у яких немає поняття нетарифного регулювання – це Туреччина, Франція, Словаччина [4; 5]. Для України є важливі моменти, які би вона могла використати та доповнити свій митний кодекс. Це зменшити перелік товарів, які підлягають сертифікації, та підняти стандарти декларування якості товарів відповідно до стандартів ЕС. Спираючись на іноземний досвід, більшість країн застосовують нетарифне регулювання відповідно до політики країни та її макроекономічної ситуації, та стратегії розвитку.

Україна інтегрується в ЕС, а тому регуляторні нетарифні інструменти слід розглядати через призму вільної конкуренції на ринку. Вводити квотування, це — нетарифний захід обмеження експорту чи імпорту товару певною кількістю або сумою на певний проміжок часу. Воно вводиться для регулювання попиту та пропозиції або для досягнення балансу між експортом та імпортом і платіжних балансів. Досвід європейських країн, їх стандарти якості та політика «відкритих кордонів» повинна стати для України рушійною силою виходу з кризової ситуації, яка склалась на теренах нашої країни.

Україна вимагає вжиття заходів, спрямованих на захист внутрішнього ринку і формування підходящої зовнішньої політики. Таким чином, існує необхідність в узгодженні технічних регламентів з міжнародними стандартами, керівними принципами та рекомендаціями з метою диверсифікації зовнішніх ринків, а також сприяти розвитку добровільної сертифікації установи шляхом підвищення відповідальності бізнесу з метою модернізації економічних моделей, які будуть мати позитивний вплив на конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Література:

1. *Рокоча В. В.* Міжнародна економіка [Текст] / В.В. Рокоча. — К.: Таксон, 2000. — Кн. І. Міжнародна торгівля: теорія та політика. — 320 с.
2. Митні кодекси зарубіжних країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/control/uk/publish/category;jsessionid=6980E7A394C083E9041F1F 0A3ABB3827?cat_id=46421
3. Митний кодекс Вірменії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.armeniaemb.org/BusinessEconomy/TaxCustoms/Customs/CustomsCode.htm.
4. GÜMRÜK KANUNU. [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.mevzuat.adalet. gov.tr/html/1103.html
5. Code des douanes. Version 03.02.2011. [Електронний ресурс]. − Режим доступу : perlpot.net/cod/douanes.pdf
6. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.
7. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.wto.org.

Остратова К. Ю. (ФЕтаУ, бакалавр)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Сьогодні світ безупинно розвивається, проте динаміка цього розвитку є нестабільною, вона викликана імпульсивністю інноваційного розвитку та докорінно змінила традиційні уявлення щодо поширених тенденції глобалізації на різних рівнях виробництва. Технологічні зміни тепер стали не тільки предметом економічного аналізу, а й об'єктом, який може забезпечити країнам стабільний розвиток. Побічним ефектом активізації інноваційної діяльності загалом на глобальному рівні є зміна товарної структури світової торгівлі. Інновації перетворилися на «промислову релігію кінця XX століття» і сприймаються: компаніями – як засіб збільшення прибутку та захоплення ширшого сегмента ринку; урядами – як панацея з точки зору прискорення економічного зростання шляхом підвищення конкурентоспроможності [1].

В таких умовах рівень конкуренції є надзвичайно високим, а отже, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність підприємств напряму залежить від активності суб'єктів господарювання, використання єдиних стандартів, високого рівня гнучкості виробничих систем, зв'язків між фірмами. Тому лідерами у конкурентній боротьбі можуть бути саме ті підприємства, які генерують та рішуче впроваджують у свою діяльність нові стратегії та ідеї.

Саме інноваційний розвиток підприємства відповідає темпу розвитку світової «нової економіки», надає підприємствам довгостроковий орієнтир на концепцію сталого розвитку. Як відомо, сталий розвиток – керований розвиток, основою якого є системний підхід і сучасні інформаційні технології, що дозволяють швидко моделювати різні варіанти напрямків розвитку та з високою точністю прогнозувати їх результати, вибравши оптимальний [2]. Вибір стратегії розвитку через інновації є запорукою успішного функціонування підприємства. Для формування дієвої стратегії інноваційного розвитку підприємства необхідне осмислення теоретичної сутності таких понять: «інновація», «інноваційний процес», «інноваційна діяльність» та «інноваційний розвиток»; встановлення причинно-наслідкових зв'язків між ними.

Характер інноваційного розвитку економіки України перебуває у фазі, коли зникає стандартизоване виробництво і утворюється дещо нове — наукове, в якому переважають не масштаби виробництва, а можливість удосконалення старої та утворення нової продукції, за рахунок впровадження у виробництво інновацій. Саме цей аспект дає можливість посилювати конкурентоспроможність країни на світовому ринку. В Україні підприємства впроваджують лише інновації, які прийшли з закордону, бо частіше за все просто не мають змоги розробити власні. Сьогодні необхідно створити перш за все початкову платформу для створення інновацій та залучення інвестицій.

Дослідивши інформацію з офіційного сайту Державної служби статистики України [3], можна зробити висновки, що вага кількість підприємств, що

займалися інноваціями зростає, як і кількість підприємств, що впроваджували інновації. У 2015 році їх частка складала 17,3 % і 15,2 % відповідно. При цьому, якщо провести лінію тренду, на графіку буде продемонстрований можливий майбутній розвиток подій на 2016–2017 роки в Україні щодо впровадження інновацій на промислових підприємствах.

Графік 1

*- дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.[3]

Але у 2014 році витрати на інновації найбільше здійснювались за рахунок власних коштів підприємців (більше 90 % фінансування), бюджетних коштів (2,6 %), кредитів (3,6 %). Ці дані свідчать про те, що у нашій країні існує певна обмеженість і часткову недоступність фінансових ресурсів для створення та застосування інновацій у виробництві. Також з 2012 р. по 2014 р. лише 18,1 % підприємств із технологічними інноваціями співпрацювали з іншими підприємствами та організаціями, університетами, науково-дослідними інститутами і т.д.

Основні проблеми, які перешкоджали веденню інноваційної діяльності, це:

- низький попит на інновації на ринку;
- відсутність вдалих ідей або неможливість їх підтримки;
- нестача коштів у підприємства;
- відсутність прямих зовнішніх інвестицій;
- відсутність потрібної кількості працівників з високим рівнем компетентності;
- недостатня державна допомога для інноваційного розвитку;
- відсутність партнерів по співпраці.

Інноваційний розвиток підприємства – це сукупність спонукальних мотивів. Ними можуть бути максимізація прибутку або мінімізація витрат у поєднанні з формуванням нового попиту, захоплення долі ринку, розвиток номенклатури продукції.

Отже, Україна дійсно має значний потенціал для розвитку інновацій, а саме найважливіший ресурс – потужні інтелектуальні ресурси. Країна поступово стає на шлях до інноваційного розвитку, але поки відсоткова динаміка на до-

сить тривалому проміжку часу замала. Аби можливо було втілити у реальних умовах, необхідно рішучі зміни, державна підтримка та ефективне управління.

Література:

1. *Хемілтон А*. Інноваційна та корпоративна реструктуризація в світовій економіці // Проблеми теорії і практики управління. – 2000. – № 6. – С. 34–39.
2. *Гринів Л. С*. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: Монографія / Л. С. Гринів — Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2001. — 240 с.
3. Сайт Державної служби статистики України [електронний ресурс]. – режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/
4. *Драчук Ю. З*. Пропозиції щодо підвищення ефективності розвитку інноваційного підприємництва в Україні / Ю. З. Драчук, Н. В. Трушкіна // Економіка. Управління. Інновації. — Випуск № 3 (15). — 2015.

Остратова К. Ю. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)
Ostratova Kateryna

CURRENT TRENDS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN UKRAINE
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Nowadays in the world there is a tendency to expand the boundaries, it's constantly evolving. However, the dynamics of this development is fluctuating all the time. It is caused by the strength and impulsivity of innovation development. This dynamics was caused by the shift in understanding of traditional ideas of common globalization trends at different levels of production. Technological changes are currently not only the subject of economic analysis, but also a factor that can facilitate stable development of countries. A side effect of innovation enhancement in global scale is changes in commodity structure of the world trade. Innovations have become "industrial religion of the late twentieth century and it is perceived by companies as an instrument to increase profits and seize bigger market share. Government considers it as a panacea in terms of accelerating economic growth by improving competitiveness of enterprises." [4] The level of competition is extremely high in such circumstances. Therefore, we can make a conclusion that the competitiveness of enterprises depends on the activity of business entities, using main standards, high level of flexibility of production systems and relationships between them. That is why those very companies which generate and decisively implement new business strategies and ideas are able to be leaders in competition.

Innovative development of a company corresponds to the pace of the global "new economy" development. This strategy gives a long-term benchmark for the concept of sustainable development. Sustainability is known to be managed. And it's based on a "step by step" approach and modern information technologies to quickly stimulate different versions of development directions and, of course, to accurately predict their results by selecting the most optimal one. [1]

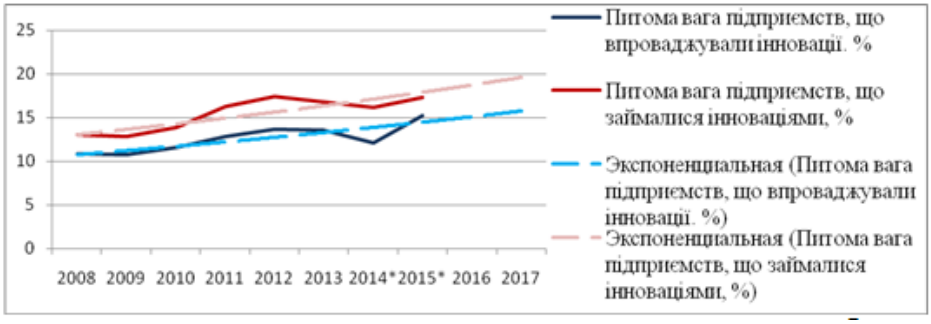
The choice of business development strategy through innovations is a key to successful management of an enterprise. To form such an effective strategy it is necessary to form some theoretical background, understanding of the nature of the notions “innovation”, “innovation process” and “innovation development”; it is also important to set causal links between them.

The pattern of Ukraine`s innovative development is staging a new phase when standardized production is passing out of use and something is going to be done in a new way – it is scientific production, where the main concern is not the scale of production, but the ability of transferring an old production into a modernized one with the help of implementation of innovations into the production process. This feature of innovative development gives the opportunity to a country to be more competitive in the world market. In Ukraine enterprises are only introducing and providing innovations coming from abroad, because they are simply not able to develop their own ones. Nowadays it is necessary to create a primary platform for attraction of investments and creating innovations.

Examining the information from the official website of the State Statistics Service of Ukraine [3], we can make a conclusion that the proportion of enterprises involved in innovations (-) is increasing as well as the number of enterprises actually implementing innovations (-). In 2015, their share was 17.3 % and 15.2 % respectively. Moreover, the multiple line graph shows current development trends in implementation of innovations in Ukraine’s industry in 2016 and 2017. There is stable growth in both positions.

Chart 1

Implementation of innovations at production enterprises*



* — the data presented exclude the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, Sevastopol and the zone of the counterterrorist operation. [3]

But in 2014 the costs of most innovations were covered by personal funds of entrepreneurs (90 % of financing), public money (2.6 %), loans (3.6 %). The data indicate that in our country there is a limited and partial underfunding for the development and application of innovations to production.What`s more, from 2012 till 2014 only 18.1 % of enterprises with technological innovations cooperated with other companies and organizations, universities, research institutes etc.

The main problems that hinder innovation implementation are: low demand for innovations in the market; the lack of effective solutions or inability to support them; the lack of funds in companies; the absence of foreign direct investment; the lack of

the required number of employees with a high level of competence; the lack of state support for innovation development.

Innovative development of enterprises is a set of incentives. It may be profit maximization or minimization of costs in conjunction with the formation of new demand, gaining market share, product range development.

Thus, Ukraine has a great potential for innovation development, the most important component being powerful intellectual resources. The country is gradually finding its way to the development of innovations, but changes are too small for such a long period of time. To unlock the potential we need drastic changes, government support and effective management.

References:

1. *Гринів Л. С.* Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: Монографія. / Л. С. Гринів.— Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2001. — 240 с.
2. *Драчук Ю. З.* Пропозиції щодо підвищення ефективності розвитку інноваційного підприємництва в Україні / Ю. З. Драчук, Н. В. Трушкіна // Економіка. Управління. Інновації. — Випуск № 3 (15). — 2015.
3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний Ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/
4. *Хемілтон А.* Інноваційна та корпоративна реструктуризація в світовій економіці // Проблеми теорії і практики управління / А. Хемілтон. — 2000. — № 6. — С. 34–39.

Осьмачко О. В., (Інститут інформаційних технологій в економіці, *IV* курс)

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДОХОДІВ І ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Важливим суб’єктом ринкових відносин є домогосподарства, діяльність яких суттєво впливає на макроекономічні процеси. Так, доходи домогосподарств формують життєвий рівень населення, забезпечують задоволення потреб відтворення та розвитку людського потенціалу, а також визначають купівельну спроможність внутрішнього ринки, а заощадження є впливовим інвестиційним чинником розвитку економіки, що зумовлює необхідність статистичного відстеження зазначених процесів.

Доходи населення розглядаються у широкому розумінні як грошові та натуральні надходження до суб’єктів господарського життя, а у вузькому – це потік грошових надходжень в одиницю часу (годину, тиждень, місяць, рік). В економічних відносинах доходів населення характеризуються виконанням відтворювальної, регулюючої, соціальної та стимулюючої функцій.

Проведений аналіз динаміки формування доходів в Україні протягом 2010–2015 рр. дозволив зробити такі висновки. По-перше, динаміка обсягів номінального та наявного доходу населення свідчить про їх зростання протягом усього досліджуваного періоду, хоча в середньому щорічно обсяг номінальних доходів збільшується на 5,5 % швидше чим обсяг наявних доходів (найбільший

розрив між значеннями цих показників спостерігається у 2014 р.), що зумовлено погіршенням економічної ситуації в країні.

По-друге, у структурі доходу найбільшу частку має заробітна плата (близько 40 %), соціальні трансферти складають близько 38 %; прибуток і змішаний дохід з роками збільшив свою частку з 14,5 до 18,4 %, а доходи від власності зменшуються – з 6 до 4 %. Лінійний і квадратичний коефіцієнти структурних зрушень свідчать, що про відсутність суттєвих зрушень у структурі розподілу доходів у 2015 році порівняно з 2010 роком.

По-третє, аналіз у регіональному розрізі свідчить про значну диференціацію у загальних доходах: найбільше ресурсів населення зосереджено у м. Київ, Дніпропетровській, Харківській і Одеській областях, а найменше – у Рівненській, Чернігівській, Херсонській, Закарпатській, Кіровоградській і Волинській областях. у той же час, при аналізі обсягу загальних доходів у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство суттєво виділяється Закарпатська область, де на одне домогосподарство у середньому припадає більше 7 тис. грн за місяць (це зумовлено процесами трудової міграції, що хоча й послаблює прояви негативних наслідків безробіття та сприяє зростанню доходів мігрантів, у той же час негативно впливає на соціально-економічний розвиток області, оскільки вони знаходяться поза сферою суспільного виробництва регіону) [1].

По-четверте, спостерігається поглиблення майнового розшарування населення, що зумовлює зростання соціальної напруженості в країні. Так, децильний коефіцієнт диференціації доходів у 2015 р. становив 2,7, а в 2014 р. – 2,6; коефіцієнт фондової диференціації зріс у 2015 р. порівняно з 2014 р. і становив 4,5 разу; коефіцієнт Джині у 2014–2015 рр. збільшився за середньодушовими грошовими доходами з 0,226 до 0,227 (при рівномірному розподілі доходів цей показник наближається до 0).

По-п’яте, результати вибіркового дослідження домогосподарств показали, що частка тих, які вважали свої доходи достатніми та мали можливість робити заощадження, скоротилась на 4 %, на 5 % – домогосподарств, які вважали, що їхні доходи достатні для життя, але не дозволяють робити заощадження протягом даних трьох років. У 1,2 разу зросла частина домогосподарств, які постійно відмовляли собі в найнеобхіднішому, крім харчування, – з 35,8 % до 43,2 % і в 1,5 разу – тих, які не мали можливості забезпечити навіть достатнє харчування (з 3,3 % до 4,9 %). Лише 4,4 % домогосподарств зазначили, що їх матеріальний добробут покращився або скоріше покращився, 30 % – що він залишився без змін і майже дві третини (65,7 %) – що він погіршився або скоріше погіршився [2].

Отже, аналіз свідчить про погіршення майнового стану домогосподарств, збільшення рівня диференціації доходів населення України, що є негативним соціально-економічним явищем.

Це, у свою чергу, негативно впливає на заощадження населення, ідеальний розмір яких повинен складати 20 % доходу, тоді як 50 % – на обов’язкові витрати, а решта 30 % – на особисте споживання. Зокрема, по-перше, обсяг заощаджень має низхідну тенденцію (особливо у 2014 та 2015 рр.); по-друге, у 2012–2015 рр. коефіцієнт росту заощаджень був меншим за 1; по-третє, у стру-

ктурі заощаджень у 2011, 2012 та 2015 роках частка нагромадження фінансових активів була більшою за 100 %, що пояснюється від´ємною часткою нагромадження нефінансових активів (тобто в нестабільній ситуації в країні заощадження населення втрачають свій зміст) [3, 4].

Таким чином, у сфері доходів домогосподарств і їх заощаджень домінують негативні тенденції, що зумовлює необхідність здійснення комплексу заходів щодо суттєвого покращення соціально-економічного стану в країні, зокрема: забезпечення економічної та політичної стабільності; модернізація та підвищення конкурентоспроможності економіки, зменшення корупції та тіньового сектору; реформування соціальної політики (насамперед у сфері оплати праці та дієвості соціального захисту населення), кінцевою метою яких є підвищення рівня і якості життя населення.

Література:

1. *Воронич К. М.* Реалізація міграційного потенціалу Закарпатської області та його вплив на соціально-економічний розвиток регіону / К. М. Воронич // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2013. – Вип. 3(101). – [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ird.gov.ua/sep/sep20133(101)/sep20133(101)_343_VoronychKM.pdf

2. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// ukrstat.org /uk/druk/ publicat/kat_u /publdomogosp_u.htm

3. Експрес-випуск Держстату «Доходи та витрати населення України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

4. Витрати і ресурси домогосподарств України (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Стат. Зб. Ч. І. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 380 с.

Падалка М. А. (юридичний інститут, І курс)

КУЛЬТУРА СПІЛКУВАННЯ І ЕТИКЕТ

Культу́ра спілкування — частина культури поведінки людини — сукупність форм щоденної поведінки людини (у побуті, у спілкуванні з іншими людьми), у яких знаходять зовнішнє вираження моральні та естетичні норми такої поведінки. Культура поведінки не буває поза культурою спілкування, і навпаки.

Як відомо, спілкування є важливою складовою життя кожного з нас. Адже з самого народження ми починаємо спілкуватися з навколишнім світом. Спочатку поглядом і рухами, потім словесно. Уміння спілкуватися дуже багато говорить про людину. Трохи поговоривши з людиною, можна дізнатися, який він, чим цікавиться, ввічливий він чи ні і багато іншого. У нашому світі, на жаль, люди все менше і менше часу приділяють культурі спілкування. Сучасну людину більше хвилює, як вони одягнені, на чому їздять, який мають телефон, де відпочивають тощо. І зовсім неважливо, як вони розмовляють з іншими, за них все вирішують гроші.

Нині проблема культури спілкування набуває великого значення. Відбувається становлення України як самостійної держави, інтенсивно розвиваються

міжнародні та міжособистісні зв'язки з різними країнами світу. З огляду на це, визначальною стає для нашого суспільства проблема вміння спілкуватися як на офіційному, діловому, так і на побутовому рівнях. Тому, актуальність обраної мною теми «Культура спілкування та етикет», є очевидною. Отже, про культуру людини свідчить не тільки її поведінка в середовищі чи вдома, але і її мова. Усе життя ми прищеплюємо собі одні властивості й намагаємося придушити інші, усе життя свідомо чи несвідомо наслідуємо, усе життя граємо своїх батьків, друзів, знайомих, героїв кіно, акторів, телеведучих... Навіть якщо ми не намагаємось бути схожим на когось, то все одно, «крізь нашу тілесну оболонку, як постояльці готелю, проходять багато різних "Я"», — це доведено.

У спілкуванні людина дізнається, хто є та особа, з якою вона спілкується, встановлює стосунки, визначає погляди, почуття, цінності як свої, так і тієї людини, з якою вона веде розмову. Практичне оволодіння культурою спілкування передбачає формування певних якостей особистості, зокрема комунікативних здібностей. Метою спілкування є планування спільної діяльності людини й того суспільства, в якому вона живе. Можливі цілі спілкування досить широкі: отримати щось, надати матеріальні блага, забезпечити взаємодію, дістати чи передати якісь дані, допомогти комусь у скрутні хвилини, виробити власне ставлення до чогось, звернення до власної душі, спогадів, совісті, мрій. Усе це складає зміст спілкування. Для культурного розвитку людини спілкування стає потребою. Його відсутність сприймається як тяжка, непоправна втрата.

Культура спілкування поміж людьми ґрунтується на дотриманні загальних правил поведінки, відомих під словом «етикет». Етикет належить до загальнолюдських — норм моралі. Це слово у перекладі з французької означає «ярлик», «церемоніал». За словами французького філософа Вольтера, етикет — це «розум для тих, хто його не має». Призначення етикету — захист честі й гідності людей у спілкуванні.

Спроби з'ясувати, що криється за поняттям «культурна, вихована людина», робилися давно. Англійський письменник Джонатан Свіфт стверджував, що «вихований — той, хто найменшу кількість людей поставив у незручне становище».

Відомий філософ Джон Локк вважав проявом вихованості наявність відчуття міри. Він писав: «У кепсько вихованій людині сміливість набуває вигляду грубощів, ученість стає у ній педантизмом, дотепність — блазенством, простота — неотесаністю, добродушність — улесливістю; гарні риси становлять істотне багатство душі, але тільки вихованість служить для них оправою».

Література:

1. *Аболіна Т. Г., Єфименко В.В, Лінчук О. М.* Етика: Навч. посіб. для студ. гуманітарних вузів. — К.: Либідь, 1992. — 189 с.
2. *Венедиктова В. И.* О деловой этике и этикете. — М.: Республика, 1974–1977. — Т. 3. — 210 с.
3. *Лихачова С.* Школа этикета: поучения на всякий случай. – Е. П.: Просвещение, 1999. — 309 с.
4. *Малахов В. А.* Етика: Курс лекцій. — К.: Либідь, 1996,1999. — 189 с.
5. *Степаненко В. Ф.* Етика в проблемних і аналітичних задачах. — К.: Либідь, 1998. — 187 с.

Падалка М.Л. (ф-т економіки та управління, II курс)
Padalka Maksym

FEATURES OF GLOBALIZATION: HISTORY AND CURRENT STATE
РИСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНИЙ СТАН

The second half of the XX century was the period when scientific and technological progress began to develop, which has become an important factor of social development and globalization. Globalization has covered almost all areas of social activities. It is expressed in strengthening the ties between the most remote corners of the planet.

The beginning of globalization was marked by the events beyond 1945, when the United Nations was created, as well as supra-mighty financial institutions — the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank.

The second period of globalization came against the backdrop of the collapse of the Soviet bloc, and later of the Soviet Union, the end of the "Cold War" in 1970-1990. At that time people realized the existence of common problems and attempted to solve them.

The XXI century can be considered the beginning of the third period because after the terrorist attacks in the US in 2001, the fight against world terrorism gained its global nature. One more factor of the third period is the events of 2007 which led to the global nature of economy, joint actions of leading countries` central banks and the beginning of the global financial crisis. "Talking about financial globalization, we should pay attention to various regional integration projects, the most advanced of which is the Euro zone, so its experience is essential to understanding the trends of financial globalization in terms of regional integration." [4]

At the beginning of the XX century there were 37 intergovernmental organizations, at the end of the XX century the number was already about 300. This is real infrastructure of the new world order. There have been important changes in international legislation. More than any other invention in history The Internet hasn`t only changed the lives of people around the world, but has also made them closer and more connected with each other. Preserving closed, authoritarian societies, limiting the transfer of knowledge, information and freedom of movement have become impossible. "In today's Information Age communication development has created the necessary conditions for general globalization, i.e. for its habitat." [1]

Globalization creates governance at different levels. A "single market" from a business association over the past decades has become a powerful economic, monetary and political community — the European Union, which now consists of 27 states with the population of half a billion people. Increased integration takes place in America. An important measure in this direction was signing of the agreement in 1994 between the US, Canada and Mexico about the creation of the North American Free Trade Association (NAFTA). "According to the definition given by the IMF representatives globalization is a historical process, the result of human innovations and technological progress. It is an outcome of the increasing integration of

economies around the world, especially as a result of cross-border movement of goods, services and capital." [1]"The phenomenon of globalization should be viewed from two perspectives: a positive one is connected with the process of global economic, political and cultural integration and unification, the main consequence of which is international labor division; a negative one which implies the victory of capital and freedom of information over national interests, primarily of developing countries."[5] Recently, there has been a growing negative attitude towards globalization of different groups of people from different countries and regions of the world."Globalization has not only destroyed the independent countries, but it also contributes to their unification. The state is gradually losing its monopoly on exercising power due to the emergence and active development of other influential institutions." [6]

Nowadays, it is not a surprise that the central place in the world economy is occupied by transnational corporations (TNCs). They affect ehe organization of production, placement and distribution of economic resources. "Leading financial firms work closely with their governments, especially the US, aggressively promoting international rules and ideas that help these firms to expand their activities all over the world." [4] "The world today is not suffering from the Cold War, but a constant war for products, markets and national interests in these markets is taking place." [3] We live in the world of fast changes. Space exploration and computerization, developments in medicine and genetics change the modern world every 10 years more than centuries and millenniums of past eras. However, the criterion for measuring the progress should be the interests of people, their rights and freedom, living standards. Only combined forces of the international community is a key to solve the urgent problems of the modern world.

References:

1. *Ананьєв М.Ю.* Глобалізація і економічний розвиток [Текст] / М.Ю. Бондарчук // Формування ринкової економіки: наук. зб. / [відпов. ред. О.О. Бєляєв]. – К. : КНЕУ, 2010. – Вип. 26. – С. 3–13.
2. *Колот А. М.* Соціально-трудова сфера : стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : [Монографія] / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 с.
3. *Косодій Р.П.* Глобальне середовище та фінансово-економічна нестабільність [Текст] / Р.П. Косодій, Є.В. Мішенін, А.О. Бондаренко // Глобальне середовище та фінансово-економічна нестабільність. – Суми : МакДен, 2010 . – 252 с.
4. *Майорова Т. В.* Економічна глобалізація, її сучасні прояви та детермінанти [Текст] / Т.В. Майорова // Формування ринкової економіки : наук. зб. / [відпов. ред. О.О. Бєляєв]. – К. : КНЕУ, 2010. – Вип. 26. – С. 164-170.
5. *Радлінська О.* Сучасна дипломатія в умовах глобалізаційних процесів [Текст] / О. Радлінська // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. праць. – Ч. 1. [у двох частинах]. – К. : Київський національний університет ім. Т. Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2010. – Вип. 89. – 158 с.

Падалка М.Л. (ФЕтаУ, ІІ курс)

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Важливість середовища господарювання для підприємства є одним із основних положень теорії систем, згідно з якою діяльність організації буде успішною, якщо вона діятиме як відкрита система, у безперервній взаємодії із зовнішнім середовищем і матиме з ним зворотній зв'язок [3].

Зовнішнє середовище включає певний набір факторів, які знаходяться за межами підприємства і не підпадають під сферу безпосереднього впливу менеджменту. Ними, в першу чергу, є організації та люди, які зв'язуються з даним підприємством виконуваними завданнями: споживачі, акціонери, професійні спілки, конкуренти, постачальники, об'єднання споживачів, урядові органи, торговельні організації та ін. Крім того, існує низка інших змінних зовнішнього середовища – соціальні фактори й умови, що, не впливають прямо на операційну діяльність підприємства, а визначають стратегічно важливі рішення, які прийняті її менеджментом [4]. Найважливіша роль тут виконують економічні, політичні, правові, соціально-культурні, технологічні, екологічні, фізико-географічні фактори.

Зовнішнє середовище підприємства в сучасних умовах характеризується суттєвим рівнем динамізму, складності і невизначеності. Основною умовою виживання і розвитку підприємництва та багатьох інших сфер є здатність пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі. Підприємства мають завжди усвідомлювати зміни, які відбуваються навколо і ефективно на них реагувати. Якісну оцінку економічного стану підприємства та аналіз впливу зовнішнього середовища господарювання на нього можна отримати завдяки системному підходу. А використовуючи різні методи, можна проаналізувати вплив ***зовнішнього середовища господарювання*** на підприємство (рис. 1).

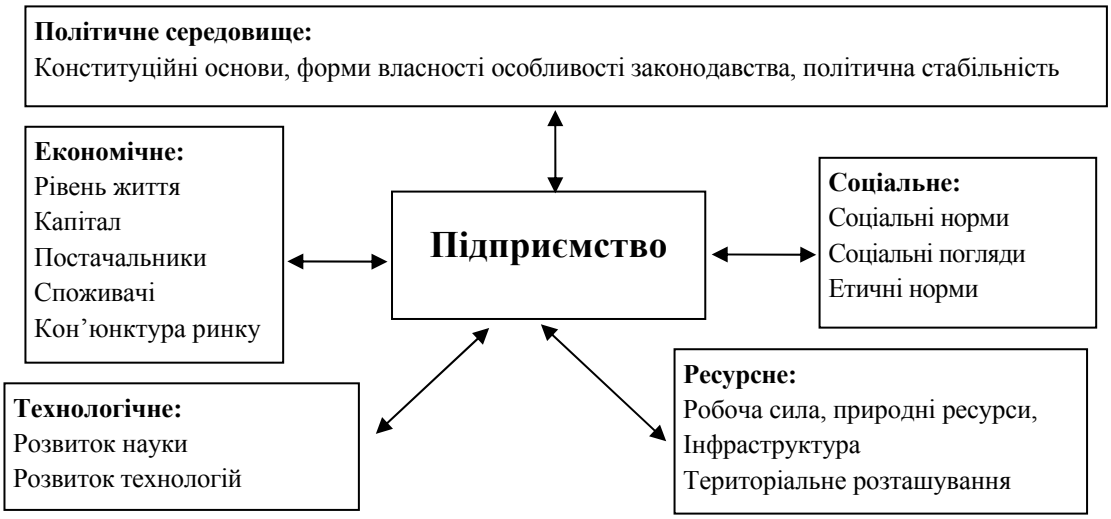


Рис. 1. Зовнішнє середовище підприємства

Залежно від характеру впливу, зовнішнє середовище поділяють на середовище прямої (мікросередовище) та опосередкованої (макросередовище) дії на підприємство.

Зовнішнє середовище є досить мінливим, складним, невизначеним і взаємозалежним. То ж у чому полягає особливість зовнішнього середовища і які його основні структурні елементи?

Зовнішнє мікросередовище – це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість організації, на які вона може впливати через встановлення ефективних комунікацій [4]. Характер, призначення, конструктивно-технологічні особливості продукції або послуг підприємства і різноманітність виробничо-господарських зв'язків, що враховуються, коли проектується його організаційна структура і обгрунтовуються напрями її адаптації до можливих змін у зовнішньому оточенні, визначають рівень складності та рухливості мікросередовища. Суб'єктами мікросередовища є посередники, постачальники, конкуренти, споживачі, «контактні аудиторії» (ЗМІ, населення, державні органи управління) тощо.

Зовнішнє макросередовище – це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість організації, на які вона не може впливати взагалі або має незначний вплив [4]. Вони мають високий рівень невизначеності, варіативності та непередбачуваності. Це зумовлено їх непрямою дією на суб'єкти господарювання. Основними факторами є економічні, політичні, соціокультурні, науково-технологічні, природно-кліматичні, демографічні тощо. Макросередовище визначає загальні умови підприємницької діяльності, атмосферу бізнесу, впливає на чинники мікросередовища та через них – на розвиток підприємства [2].

Як висновок, слід наголосити, що дослідження зовнішнього середовища є дуже важливим при розробці будь-якої стратегії діяльності підприємства, у тому числі й антикризової. Оскільки погіршення зовнішнього середовища може прискорити розвиток кризи, що може призвести аж до банкрутства та ліквідації підприємства.

Отже, для того щоб вижити та розвиватися в сучасних умовах, підприємство повинно не тільки відслідковувати та пристосовуватися до умов зовнішнього середовища, але й активно формувати передумови своєї успішної діяльності, здійснювати продуману систему стратегічного менеджменту [1] та концентрувати зусилля на стратегіях, які підсилять сильні сторони підприємства, зменшать вплив слабких сторін та дозволять реалізувати можливості зовнішнього середовища та зменшити його ризики.

Література:

1. *Андрющенко К.А.* Особливості процесного управління при розробці конкурентної стратегії підприємства // Економіка підприємства: теорія і практика [Електронний ресурс]: зб. матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції – К.: КНЕУ, 2016. – 185 с. – Зі змісту: Потенціал і розвиток підприємств. – С. 124–125.
2. *Наливайко А.П.* Стратегія підприємництва[Електронний ресурс]: навч. посіб. / А.П. Наливайко, Н.М. Гаращенко, Є.В. Прохорова; за заг. та наук. ред. д.е.н., проф. А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2016. – 485 с.
3. *Полянська А. С.* Дослідження чинників зовнішнього середовища як необхідна умова розвитку підприємств в сучасних умовах / А. С. Полянська, Т. М. Орищин // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С. 39–47.
4. *Хмурова В.В.* Менеджмент підприєвницької діяльності[Текст]: навч. посіб. / В.В. Хмурова. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 286 с. – Зі змісту: Зовнішнє середовище господарювання підприємств. – С. 31–48.

Панфілова Г. В. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

СИСТЕМА ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

Сучасні інформаційні технології у діяльності банківських установ потребують організації високого рівня захисту даних. Колективне користування інформаційними ресурсами вимагає чіткої постановки задачі захисту окремих папок, файлів і мережених ресурсів від несанкціонованого втручання інформаційних зловмисників, вірусів і небезпечних програм. Суть інформаційної безпеки у банківських установах полягає в забезпеченні безперебійної роботи організації та звести до мінімуму збиток від подій, що несуть загрозу безпеки.

Управління інформаційною безпекою дозволяє колективно використовувати інформацію, забезпечуючи при цьому її захист і захист обчислювальних ресурсів.

У банківських установах існує два підходи до захисту інформації:

- автономний – направлений на захист конкретної дільниці або частини інформаційної системи, яка як правило є найуразливішою або може бути джерелом зловживань;
- комплексний – захищає інформаційну систему в цілому, всі її складові частини, приміщення, персонал тощо.

Організація захисту інформації у діяльності банківської установ складається з трьох основних компонентів:

1) конфіденційність: захист конфіденційної інформації від несанкціонованого розкриття чи перехоплення;

2) цілісність: забезпечення точності і повноти інформації і комп’ютерних програм;

3) доступність: забезпечення доступності інформації і життєво важливих сервісів для користувачів, коли це потрібно [1, с. 143].

Ресурси, пов’язані з інформаційними системами:

- інформаційні ресурси: бази даних і файли даних, системна документація, посібники користувача, навчальні матеріали, операційні процедури і процедури підтримки, плани забезпечення безперебійної роботи організації, процедури переходу на аварійний режим;
- программні ресурси: прикладне програмне забезпечення, системне програмне забезпечення, інструментальні засоби й утиліти;
- фізичні ресурси: комп’ютери і комунікаційне устаткування, магнітні носії даних (стрічки і диски), інше технічне устаткування (блоки живлення, кондиціонери), меблі, приміщення;
- сервіси: обчислювальні і комунікаційнісервіси, іншітехнічнісервіси (опалення, освітлення, енергопостачання, кондиціонуванняповітря) [2, с. 138].

До основних засобів захисту інформації можна віднести: фізичні засоби; апаратні засоби; програмні засоби; апаратно-програмні засоби; криптографічні.

Фізичні засоби захисту – це засоби, необхідні для зовнішнього захисту засобів обчислювальної техніки, території та об’єктів на базі ПК, які спеціально

призначені для створення фізичних перешкод на можливих шляхах проникнення і доступу потенційних порушників до компонентів інформаційних систем та інформації, що захищаються.

Апаратні засоби захисту – це різні електронні, електронно-механічні та інші пристрої, які вмонтовуються в серійні блоки електронних систем обробки і передачі даних для внутрішнього захисту засобів обчислювальної техніки: терміналів, пристроїв введення та виведення даних, процесорів, ліній зв ‘язку тощо [3, с. 83].

Програмні засоби захисту необхідні для виконання логічних і інтелектуальних функцій захисту, які вмонтовані до складу програмного забезпечення системи.

Апаратно-програмні засоби захисту – це засоби, які основані на синтезі програмних та апаратних засобів [3, с. 87].

Криптографічні методи захисту використовують з метою захисту інформації використовуючи шифрування повідомлень у поєднанні з правильною установкою комунікаційних засобів, належними процедурами ідентифікації користувача, що дає можливість дійти високого рівня захисту інформаційного обміну. Основними з них є: хеш-функція, алгоритм шифрування RSA. Криптографія є одним з найкращих засобів забезпечення конфіденційності і контролю цілісності інформації. Вона займає центральне місце серед програмно-технічних регулювальників безпеки [4, с. 221].

Підводячи підсумки, можна зробити висновок, що інформаційні системи в банківській сфері потребують захисту інформації, яка опрацьовується і передається, від навмисного і ненавмисного втручання в нормальний процес функціонування системи, а також від спроб крадіжок, модифікації або руйнування компонентів системи. Безпека банківської інформації досягається обмеженням доступу користувачів до різних функціональних підсистем, використанням спеціального забезпечення, визначеного складу устаткування та конфігурації системи. Але, тільки за допомогою поєднання усіх різноманітних методів і засобів, а також розробки принципово нових підходів може бути створена надійна система захисту інформації, яка би будувалась згідно із технологією банківського документообігу та особливостями форм розрахунково-кредитних операцій для захисту банківської діяльності від комп’ютерних та інших злочинів.

Література:

1. Методи захисту банківської інформації / Задірака В.К., Олексюк О.С., Недашковський М.О. – 1999. – 261 с.
2. *Рогач І.Ф., Сензюк М.А., Антонюк В.А.* Інформаційні системи у фінансово-кредитних установках. – 1999. – 216 с.
3. Захист інформації: Підручник для вищих навчальних закладів / І. Маракова, А. Рибак, Ю. Ямпольский. – 2001. – 164 с.
4. *Щербина В. М.* Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10. – С. 220–225.

Паньків А.І. (ф-т фінансово-економічний, магістрант)

ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИКА

Фінансова стабільність є надзвичайно важливим елементом економічного життя суспільства. Страхування ж, це галузь, яка забезпечує стабільність економічної системи в цілому, так як в її основі лежить довіра і впевненість у майбутньому. Водночас, і для страхової компанії, як будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності, забезпечення фінансової стійкості є важливим аспектом у господарський діяльності.

Загалом, поняття «фінансова стійкість страховика» характеризується здатністю виконувати взяті на себе зобов'язання згідно із договорами страхування за умови можливого настання несприятливих подій, експериментальних ситуацій і змін в економічній кон'юнктурі [3, с.150]. Тому, завжди актуальним залишається питання підвищення фінансової стійкості кожного страховика і галузі страхування в цілому.

При здійсненні операційної діяльності більшість страхових компаній не мають можливості створити збалансований портфель ризиків. З метою вирівнювання обсягу відповідальності за прийнятими у страхування ризиками та приведення у відповідність фінансових можливостей страхової компанії з масштабами прогнозованих страхових виплат і забезпечення фінансової стійкості страховика, використовують операції перестрахування. Це дозволяє приймати ризики, котрі у протилежному випадку через свій розмір, або велику ймовірність настання ризиків, привели б до ситуації фінансової невпевненості. Таким чином, перестрахування додатковий і важливий інструмент в управлінні ризиками страховика [2, с. 20]

Перестрахування надає підтримку різноманітним аспектам діяльності страховика, що безпосередньо впливає на забезпечення фінансової стійкості страховика.

Надзвичайно важливим є вплив перестрахування на врівноваження тарифної політики компанії через зменшення обсягів збитків страховика та позитивного ефекту на показник середньої ймовірності настання страхового випадку. Це забезпечується через розподіл величини відповідальності між страховиком і перестраховиком.

Також перестрахувальні операції забезпечують такі параметри фінансової стійкості компанії, як оптимізація її інвестиційної політики та підвищення рівня платоспроможності. Вплив перестрахування на інвестиційну політику прослідковується за допомогою використання страхових резервів при здійсненні активного перестрахування та дохідності інвестиційної діяльності за допомогою пасивного. Якщо ж говорити про підвищення платоспроможності за допомогою перестрахувальних операцій, то вони дають можливість страховику зменшуючи суми страхових премій, належних перестраховикам, вплинути на нормативний запас платоспроможності.

У той же час перестрахування забезпечує не тільки фінансову стійкість страхової компанії, а й сприяє захисту працівників компанії від звільнення, акціонерів від неотримання винагороди у вигляді дивідендів, а держави від втрати податкових надходжень [2, с. 19].

Перестрахування, забезпечуючи стабільне функціонування страхового ринку, здійснює суттєвий вплив і на інші взаємопов'язані ринки фінансових послуг. На жаль, рівень розвитку перестрахування в Україні, як і рівень розвитку економіки в цілому є доволі низьким. Це зумовлено такими проблемами, як низька капіталізація вітчизняних страховиків, не дуже активний рівень взаємодії із іноземними ринками перестрахування, відсутність чіткого регулювання сфери перестрахування в нашій державі, нерозвиненість страхової та перестрахової інфраструктури ринку, а також слабкість галузі страхування загалом. Незважаючи на вказані недоліки, ринок страхування та перестрахування нашої держави є надзвичайно перспективним.

Для того, щоб реалізувати потенціал нашої держави у даній сфері, перш за все, необхідно:

- чітке регламентування сфери перестрахування та ініціювання створення спеціалізованих перестрахувальних компаній;
- збільшення власного капіталу страховиків і зокрема статутного, що позитивно вплине на можливість приймати значні ризики на страхування та передачі частини їх перестраховикам;
- налагодження взаємодії національного страхового та перестрахувального ринку із ринками країн східної Європи;
- розвиток національної перестрахувальної інфраструктури шляхом розширення партнерської бази серед страхових і брокерських компаній різної спеціалізації [1, с. 515].

Розвиток перестрахування в нашій країні позитивно впливатиме на фінансову стабільність страхових компаній, що надасть можливість страховикам збільшити обсяги своєї діяльності і, водночас, зменшити вартість надання власних послуг і зумовить стабільне фінансове зростання для кожного учасника страхового ринку України.

Література:

1. *Галущак В.В*. Перестрахування як необхідна умова забезпечення фінансової стійкості та нормальної діяльності страховика / Галущак В.В. // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. № 2 – С. 513–517.

2. *Гаманкова О.О*. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації / О.О. Гаманкова // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2007. – Вип. 94–95. – С. 18–23.

3. *Олійник В.М., Бондаренко Є.К*. Поняття фінансової стійкості та елементів впливу на неї / Олійник В.М., Бондаренко Є.К. // Збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 39. – С. 149–157.

Папенко О. М. (Факультет маркетингу, III курс)

HR-МАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДОВА ПОБУДОВИ БРЕНДУ КОМПАНІЇ

Споживчий бренд створює емоційний зв'язок між продуктом і маркою, яка формує у свідомості споживачів асоціативний образ. Бренд роботодавця працює за цим же принципом, окрім створення репутації він створює когнітивний зв'язок між роботодавцем і працівником. І тому, HR-бренд стає невід'ємною частиною загального бренда, котрий дозволяє залучати та утримувати персонал і клієнтів.

HR-маркетинг слід трактувати як систему заходів щодо формування, просування і розвитку бренду підприємства як інноваційного, системоутворюючого роботодавця, а також бренду його персоналу з метою одержання довгострокових конкурентних переваг підприємства і персоналу на ринку праці [4].

Для успішного HR-маркетингу необхідно, щоб HR-спеціалісти дотримувались певних принципів:

1) постійність HR-маркетингу. Основна інформація, що транслюється HR-службою як всередині компанії, так і за її межами, повинна бути постійною, стабільною;

2) простота і доступність HR-маркетингу. Інформація повинна бути простою і зрозумілою для зовнішніх і внутрішніх «споживачів»;

3) привабливість HR-маркетингу. Маркетологи повинні створити кадровий імідж компанії;

4) сегментація персоналу та майбутніх працівників. Найчастіше HR-маркетинг орієнтований на такі цільові групи: топ-менеджмент, менеджмент, співробітники, кандидати. Кожна з цих цільових груп має свої особливі потреби, і саме на задоволення цих потреб повинен бути спрямований HR-маркетинг [5].

Основою будь-якого маркетингового дослідження є використання комплексу 4P. Відповідно в сфері HR-маркетингу можна використати цей комплекс з урахуванням певних особливостей (рис. 1).

Рис. 1. Комплекс 4P у сфері HR-маркетингу

Для того, щоб детальніше розглянути структуру HR-маркетингу, пропоную проаналізувати компанію SoftServe, яка у 2006 році створила відділ HR-маркетингу і публічно про це заговорила. З 2010 року SoftServe утримує звання найкращого роботодавця України (2010, 2011, 2013–2014 роки) у рейтингу Aon Hewitt і 2012, 2013, 2015 у рейтингу DOU.

До структури HR-маркетингу в SoftServe входять:

1) зовнішня і внутрішня комунікація. В компанії дотримуються завжди основного правила розповсюдження інформації – спочатку внутрішня комунікація зі своїми працівниками і тільки потім зовнішня. Softserve має власний пресцентр, у якому висвітлюються всі події, новини, є фото- та відео галерея. Також, на сайті компанії є презентація компанії, яка розповідає про історію створення фірми, можливості кар'єрного росту з повним планом досягнення найвищої позиції в обраному напрямі, переваги компанії для працівників тощо;

2) корпоративна соціальна відповідальність (CSR). Компанія підтримує 3 напрями:

- благодійність (освітній та реабілітаційний центр «Джерело» та локальні дитячі будинки, допомога армії та працівникам компанії);
- освіта (підтримують шкільні олімпіади та студентські організації);
- екологія (компанія має програму «Go Green», яка передбачає переробку пластику, паперу та енергозбереження);

3) переваги компанії (Benefits). Компанія Softserve має велику кількість додаткових заохочень для працівників і майбутніх кандидатів, що підвищує конкурентні переваги компанії на ринку роботодавців. Зокрема, для персоналу пропонується медичне страхування, а також у кожному офісі є лікар і масажист; абонемент у спортивний клуб, кімнати відпочинку та ігр; оформлення згідно з діючим законодавством, а також додаткові оплачувані 3 дні на випадок весілля, народження дитини та смерті родичів; школа іноземних мов (можливість вивчення англійської, німецької, іспанської та польської мов у направленнях IT-індустрії або бізнес-сфери); корпоративні тренінги та розвиток працівників, що постійно допомагає покращувати їх знання та навички і використовувати на практиці в обраному напрямку; з 2014 року в рамках SS International University була створена DL-команда для створення дистанційного навчання. Також існує власний сертифікаційний центр, який проводить екзамени як для внутрішніх працівників, так і співпрацює з іншими компаніями; діє дисконтна програма, працівники можуть отримувати знижки у різних сферах (ресторани, нічні клуби, магазини, страхові компанії, більш ніж 600 партнерів); подарунки на день народження; дитяча кімната. Для кращого розуміння потреб клієнтів, співробітники працюють 3 місяці закордоном на місцях, переважно в Європі або Америці (при цьому компанія покриває повністю всі витрати на візу, проживання, власне авто, пк, телефон, а при виконанні поставлених завдань сплачує додаткові бонуси);

4) внутрішні заходи / тімбілдинги. Зазвичай компанія святкує Новий рік, День компанії, День програміста, День культури, День здоров'я, День сім'ї тощо;

5) брендинг роботодавця (employer branding). Важливу роль грає айдентика (візуальна складова бренду, brand book) та проведення зовнішнх заходів і підтримка контакту з партнерами [6].

Отже, створення для співробітника широкого спектру кар'єрних можливостей, різноманітних заохочень і сприятливого робочого середовища забезпечує продуктивнішу роботу, тим самим покращує результати діяльності компанії та дозволяє наймати на роботу лише найперспективніших кандидатів.

Література:

1. *Сардак О. В*. Управління розвитком HR-бренду в умовах маркетингової орієнтації підприємств / О. В. Сардак // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 2. – С. 589–596.

2. *Семенишин В*. Новая профессия: HR-маркетолог [Електронний ресурс] / Володимир Семенишин // Журнал «Менеджер по персоналу». – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://www.kadrovik.ua/content/novaya-professiya-hr-marketolog.

3. *Сорока О. В*. HR-бренд: сутність та стан в Україні / О. В. Сорока, К. В. Красовська // Економіка і організація управління. – 2016. – №3 (23). – С. 293-301.

4. *М.С. Татаревська, О.В. Сорока, О.О. Лосікова*. HR-брендінг в системі управління персоналом сучасної організації // Економіка і регіон. – № 2 (45). – 2014.

5.Основные принципы HR-Маркетинга [Електронний ресурс] // HR-Journal. – 2011. – Режим доступу: http://www.hr-journal.ru/articles/ov/ov_718.html.

6. Веб-сайт компанії SoftServe [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://softserve.ua/ru/.

Парасина В. В. (ф-т економіки та управління, 4 курс)

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Для ефективного функціонування економіки одним із вирішальних завдань вітчизняних підприємств, особливо в період фінансової нестабільності, є підвищення рівня конкурентоспроможності, адже вона є основою отримання високого та гарантованого прибутку, а також забезпечення життєдіяльності підприємства.

Дослідженнями проблем конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів займалися зарубіжні та вітчизняні вчені Г. Гамель, П. Друкер, І. Ансофф, М. Портер, Д. Рікардо, А. Сміт, Й. Шумпетер, С. М. Клименко, М. Ткаченко, В. Н. Осипов, А. Н. Литвиненко, І. О. Тарасенко, С. Мочерний, Ф. Павленко та ін.

Виокремлення сутності та особливостей поняття «конкурентоспроможність підприємства», визначення особливостей конкурентоспроможності, методів її оцінки, пошук основних напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств в ринкових умовах.

У сучасному світі майже кожна компанія стикається з питанням оцінки рівня конкурентоспроможності з метою пошуку ефективних методів підвищення рів-

ня її конкурентоспроможності. На даний час оцінка конкурентоспроможності – відправна точка для розробки стратегічних альтернатив щодо зміцнення та покращення становища компанії. Для ефективної і успішної роботи підприємства на ринку, оцінка його конкурентоспроможності – це об'єктивна необхідність. Процес визначення сильних і слабких сторін підприємства дає змогу покращити його діяльність та визначає його прихований потенціал [4].

Конкурентоспроможність підприємства – це можливість виробляти і продавати свою продукцію швидко, дешево, ефективно, в необхідній кількості, на високому рівні сервісу [1].

При оцінці рівня конкурентоспроможності підприємств базовими показниками є: якість продукції, широта асортименту, вартість одиниці продукції, ціна продукції, чистий прибуток, рентабельність власного капіталу, ліквідність активів. Кредитоспроможність та платоспроможність, рівень використання виробничих потужностей, трудових ресурсів та ін. [3].

Ключовими факторами, які визначають конкурентоспроможність підприємства виступають: стратегія фірми, наявність матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, інноваційний потенціал, частка ринку, ефективність менеджменту, випуск конкурентоспроможної продукції, а також науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технологій виробництва, залучення сучасних технологій і розробок.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається завдяки орієнтації підприємства на клієнта, покращення якості продукції, впровадження інноваційної політики, якіснішого використання ресурсів, у тому числі людських, поліпшення умов роботи та ряду інших показників.

Одним із найефективніших чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства являється впровадження інноваційних технологій, які визначають його можливість лідирувати на як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Досягнення тривалого ефекту в підвищенні конкурентоспроможності підприємства вимагає застосування стратегічного підходу, тобто розробки і систематичного коректування відповідної конкурентної стратегії.

Щодо основних рекомендацій для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств, то ключовими є: зниження залежності від залучених коштів, покращення фінансової ситуації та рентабельності підприємства, проведення різноманітних акцій для споживачів, здійснювати ряд дій для зменшення впливу зовнішніх факторів, таких як розвиток мережі постачальників сировини та укладання з ними довгострокових контрактів з фіксованими цінами, збільшення асортименту та використання гнучких цін. Крім того, варто постійно вдосконалювати продукцію, слідкувати за дотриманням стандартів якості.

Відносно низький рівень конкурентоспроможності сучасних підприємств обумовлений їх слабкими фінансовими можливостями, високою залежністю від позикових коштів, використанням недешевої сировини для виробництва продукції та залежністю від валютних ризиків.

Комплексний підхід до вирішення цих проблем вимагає забезпечення взаємодії між урядом і підприємствами на всіх рівнях конкурентоспроможності.

Для розв'язання цих питань можна виділити такі шляхи підвищення конкурентоспроможності:

- створення іміджу компанії «справедливої» ціни шляхом співставлення ціни і якості;
- розширення і поліпшення асортименту продукції;
- збільшення кадрового потенціалу та покращення структури управління;
- ретельне вивчення потреб ринку і прагнення їм відповідати;
- наявність конкуренції між вітчизняними постачальниками;
- стимулювання продажів через проведення різних акцій та інших заходів;
- укладання попередніх договорів з постачальниками, в яких чітко визначена ціна та умови поставки сировини задля уникнення ризику нестабільності на ринку сировини і як наслідок збою поставок [2].

Забезпечення рівня високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси, які використовує підприємство, більш продуктивніші і приносять вищий прибуток, ніж його ринкові конкуренти, отже підприємство займає впевнену позицію на ринку товарів і послуг і його продукція користується постійним попитом споживачів. Керівництво підприємства повинно вміти відслідковувати зміни, що відбуваються в ринкових умовах, і проводити різноманітні корегування в веденні господарювання та реалізації товарів. Такими перетвореннями можуть бути: диверсифікація виробництва, вихід на нові ринки, зміна товарної політики, зміна організаційно-правового статусу підприємства, впровадження нових технологій та інші.

Література:

1. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
2. *Красовська О.Ю., Юдіна О.І.* Конкурентоспроможність підприємства: сучасні методи оцінки. Дніпропетровський університет економіка та права імені Альфреда Нобеля. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=33005
3. *Яцковий Д. В.* Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д.В. Яцковий. // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – №4. – С. 183–188.
4. Internal control and internal audit: definition, similarities and differences [Електронний ресурс] / O.A. Varchuk, O.A. Grabovenko // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2016. – № 1 (23). – С. 123–131. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n1.html

Париляк Л. О. (ІКН-201)

РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС НА ПРИКЛАДІ НІМЕЧЧИНИ

Німці давно усвідомили, наскільки є важливим вплив навколишнього середовища на здоров'я та життя людей. Значущість екології в Німеччині вражає. Ще в 90-ті роки під впливом партії «зелених» почалося впровадження альтернативних методів очищення і турботи про довкілля. Такими, наприклад, були:

- раціональне використання води;

• використання екологічних джерел енергії (сонячні батареї, вітряки, відмова від атомних електростанцій);

• заміна звичайних продуктів харчування на біо-продукти (причому за розумною ціною);

• поділ сміття (скло, пластик, компост, папір і т. д.);

• переробка використаних продуктів для подальшого застосування матеріалів (das Recycling);

• використання потягів як на близькі, так і на далекі відстані (відмова від міжміських автобусних рейсів);

• висока ціна на проїзд у транспорті, висока ціна на бензин;

• використання ресурсозберігаючих технологій (енергозберігаючі лампи і т. д.)

• високі стандарти очищення викидів виробництв, транспортних засобів і т.д.

Найзагрозливші розміри прийняло забруднення атмосфери, пов'язане з надходженням до неї діоксиду вуглецю, діоксиду сірки, оксидів азоту, різних аерозолів. Щорічно викиди діоксиду вуглецю (СОГ) у Німеччині становили в кінці 90-х рр. близько 860 млн т, а викиди вуглецю з розрахунку на одного жителя досягали 5–10 т / рік. Забруднення атмосфери діоксидом сірки (8С> 2) і оксидом азоту (N0) у кількісному відношенні значно менше, ніж СОГ. Емісія 8Ог становила 5 млн т / рік. По емісії N0 Німеччина є лідером у Європі. Проте, поширення викидів також значний. Джерелами викидів діоксиду сірки є ТЕС, різні промислові підприємства, об'єкти комунально-побутового господарства, а головним джерелом викидів діоксиду азоту – автотранспорт. Негативні наслідки емісії сполук сірки та азоту виражається в першу чергу у виникненні таких негативних явищ, як смог і кислотні опади. Так, наприклад, зимовий або чорний зміг часто можна спостерігати в Берліні, Штутгарті, Лейпцигу. Кислотні опади випадають у вигляді дощу і снігу і викликають підкислення водойм, грунтового покриву, пригнічення лісової рослинності, руйнування будинків і споруд.

Шумове забруднення – більш за все пов'язано з атмосферою. У Німеччині мільйони людей живуть в умовах постійного перевищення допустимих норм шуму і в умовах, коли шум змовкає тільки лише в нічний час.

Забруднення гідросфери. Під впливом промислової, сільськогосподарської та комунально-побутової діяльності досягло великих розмірів. Це відноситься і до фізичних, і до хімічних забруднень середовища, причому як річкової, так і морський. Головною загрозою для водних ресурсів річок служать стічні води (перше місце займають промислові стоки, друге – комунально-побутові, третє – сільськогосподарські). Як уже було зазначено, підкислення в результаті випадання кислотних опадів також негативно позначається на якості річкових і озерних вод. Найбільш забрудненими є, так звані, міжнародні ріка – Дунай, Рейн, Ельба, Одер. Для таких річок дуже характерний транскордонний перенос забруднень. Так, наприклад, забруднення Ельби у верхній течії у найбільшій мірі позначається саме в ФРН.

Антропогенне забруднення морського середовища відбувається в основному двома шляхами: з суші (перш за все стоки річок) і в результаті діяльності в морських акваторіях (експлуатаційні сливи та аварійні викиди з морських су-

ден, наслідки аварій на бурових платформах, підводних трубопроводах). Джерелами забруднення Північного і Балтійського морів є інтенсивне судноплавство, нафтовидобутку і особливо річкові виноси. Річки щорічно виносять сотні тонн хлоридів, фосфатів і нітратів. У результаті, в прибережних ділянках морів почастішали випадки бурхливого розростання отруйних водоростей, що викликають так звані «червоні припливи».

Забруднення грунтових покривів великою кількістю промислових, гірничопромислових, сільськогосподарських і побутових відходів, постійно зростаючою металізацією і хімізацією навколишнього середовища. Тільки міські відходи щорічно в Німеччині складають більше 20 млн тонн. Таке негативний вплив призводить до значної деградації грунтів.

Погіршення екологічної ситуації в регіоні Західна Європа призвело до того, що в багатьох країнах почалися пошуки нових концепцій природокористування, шляхів вдосконалення екологічної політики.

Уже сьогодні кожен десятий інженер у Німеччині знаходить роботу у сфері поновлюваних джерел енергії. До 2020 року загальна кількість прцюючих у цій області, за попередніми розрахунками, дійде до півмільйона осіб. Люди, яким завтра доведеться зробити «зелену революцію», уже сьогодні навчаються на екологічних факультетах.

Література:

1. Аудио: «Специальность в сфере экологии – инвестиция в будущее».
2. Екологія Німеччини. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://startdeutsch.ru/interesno/o-germanii-i-nemtsakh/969-ekologiya-v-germanii
3. *Безуглий В.В*. Економічна і соціальна географія зарубіжніх країн. – К.: ВЦ "Академія", 2015.
4. Federal Ministry for the Environment, Nature Conservation, Building and Nuclear Safety: Background Paper: Climate Action Programme 2020, accessed 08 December 2015.

Кармазіна Л. В., Парубець С. О.

(ф-т *міжнародної економіки і менеджменту*, І курс)

СЛОВО РОКУ

Навіть досвідчений лінгвіст не зможе вам дати відповідь на запитання скільки мов існує у світі. Вважається, що існує майже 7000 мов. У Європі розмовляють лише 230 мовами, а в Азії розмовляють понад 2000 мовами. Щороку в Україні з’являється близько 3000 нових слів, тобто приблизно вісім слів на день.

Мова постійно розвивається, тому необхідно досліджувати зміни та новизну у словниковому запасі. Так виникло поняття «слово року».

Слово року — найважливіше поняття, слово або фраза у конкретному році. Вперше слово року було визначено Товариством німецької мови (Gesellschaft für deutsche Sprache) у 1972 [2, с. 578]. Зазвичай словами року стають так звані «модні слова». «Модне слово» є неологізмом, що часто використовують у рекламі, бізнесі, професійній сфері [4].

Слово року визначається в Австрії, Швейцарії, США та Англії.

Американське діалектологічне товариство (American Dialect Society) визначило слово 1990-х – веб (web), слово XX століття – джаз (Jazz; «У 1913 році оглядач із Сан-Франциско описав джаз як «футуристичне слово, яке щойно приєдналося до мови». Мова йшла про джаз як сленгове слово, яке означало «бадьорість», «захоплення» [1, с. 245]).

Оксфордський словник з 2004 року публікує «слово року» для Великобританії та США [2, с. 578]. До шорт-лісту увійшли: «коулрофобія» (страх клоунів), «брекзітер» (прихильник виходу Великобританії з ЄС) і «чатбот" (програма, що симулює розмову).

Словник «Мислово» визначає українське слово року із січня 2014 року.

«Мислово» — онлайн-словник неологізмів і сленгу сучасної української мови. Нові слова до словника додає інтернет-спільнота. Нині налічується понад дві тисячі визначень. Головний редактор сайту– Борис Петренчук.

У 2013 році словник «Мислово» вперше визначив українське слово року. Ним стало слово «Євромайдан». У 2014 найактуальніше слово року – «кіборги» (захисники Донецького аеропорту), а в 2015 – «блокада».

У 2016 словник “Мислово” обрав слово року вчетверте. Ним стало «корупція» – слово, яке найкраще підсумовує суспільну дискусію минулого року [3].

Серед інших важливих слів минулого року виділяють: банкопад – ліквідація Національним банком проблемних банків; брекзит – вихід Великобританії з ЄС.

У 2016 році в Україні вперше визначили антислово року – слово чи вираз, які отримали широкий суспільний резонанс.

До традиції визначати слово року долучилися й студенти Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана. Ми опитали 390 студентів, з них 366 студентів 1-го курсу та 24 студенти 2-го курсу факультету міжнародної економіки і менеджменту.

У номінації «слово року» лідерами стали: МЕІМ (45 %), вступ (19 %) і ЗНО (25 %). У номінації «фраза року» лідери: «Шулявський Кембридж» (48 %), «балів нема, але ви тримайтесь» (27 %) та «безвізовий режим» (20 %). «Антисловом року» стали дратуті (37 %), короче (28 %) і дядя (28 %). «Неологізмом року» по праву можна вважати патімейкер (51 %), селфі (27 %) та вейпер (19 %). Ми пропонуємо Вам переглянути наше відео на офіційному сайті КНЕУ, щоб дізнатися більше про наше дослідження.

Отже, поняття «слово року»є цікавим явищем у сучасному суспільстві та сучасній мові. Мова постійно розвивається, оновлюється, тому дослідження змін та новизни у словнику окремих мов є надзвичайно важливим.

Література:

1. Myslovo.com [Електронний ресурс]:[Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://myslovo.com/
2. The Story of English in 100 Words (David Crystal)
3. The Making of the Oxford English Dictionary (Peter Gilliver)
4. Автореф. дис. канд. філол. наук: 10.02.02 / Ю.В. Бічай; Дніпропетр. нац. ун-т. — Д., 2003. — 20 с. — укр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.lib.ua-ru.net/inode/4591.html (дата звернення: 10.03.2017 р.)

Парфенюк О.М. (юридичний ін-т, ІІІ курс)

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗГЛЯДУ ТА ВИРІШЕННЯ СПРАВ ПРО ЗАХИСТ ЧЕСТІ ТА ГІДНОСТІ.

Честь і гідність є одними з найважливіших прав, повага до яких гарантується державою першочергово.

У ст. 16 ЦКУ передбачені способи захисту честі та гідності. Відповідно до п. 3 Постанови Пленуму Верховного суду України від 27.02.2009 №1 «Про судову практику про захист гідності та честі фізичної особи, а також ділової репутації фізичної та юридичної особи» вибір способу захисту особистого немайнового права належить позивачеві. Особа, право якої порушено, може обрати як загальний, так і спеціальний способи захисту свого права. Одними із найприйнятнішими способами захисту честі та гідності є: визнання права; припинення дії, що порушує право; відновлення становища, яке існувало до порушення тощо. Предметом спору в цьому випадку є матеріально-правова вимога, яка за загальним правилом стосується негативної інформації, що була поширена. Недостовірною інформацію у контексті ст. 277 ЦКУ можна вважати такі відомості: ті, що були розповсюджені за відсутності достовірних і належних доказів і що негативно впливають на честь і гідність особи,ті, щодо яких не сплив строк позовної давності, встановлений п.2 ч.2 ст.258 ЦКУ, та відсутні поважні причини для поновлення такого строку. Як наслідок, відсутність хоча б одного із таких елементів позбавляє особу посилатись на те, що негативна інформація, поширена про неї, є недостовірною.

На сьогодні більшість порушень честі та гідності здійснюються у мережі Інтернет. Відповідно до ч.1 ст. 60 ЦПК кожна із сторін зобов’язана довести ті обставини, на які вона посилається як на підставу своїх вимог і заперечень. Частиною 2 ст. 57 ЦПК України встановлено вичерпний перелік засобів доказування. Серед них не виокремлено електронних даних чи інформації. Єдиною формою використання електронних даних як доказів є трансформація їх у письмові докази, передбачені ст. 64 ЦПК України. Тією ж статтею передбачено можливість витребування судом у сторони оригіналу документа. Вбачається за можливе позивачу діяти на підставі ст. 133 ЦПК України й забезпечити докази шляхом витребування в інтернет-провайдера log-файлів, що зберігаються на серверах. Іншим шляхом може стати проведення комп’ютерно-технічної експертизи на підставі ЗУ «Про судову експертизу». Можливості використання в доказуванні постраждалою інформації, що міститься на електронних носіях, пов’язані з неабиякими труднощами. Розв’язати цю проблему можна шляхом встановлення обов’язку для інтернет-провайдерів зберігати інформацію, розміщену на їхніх електронних ресурсах, у межах одного року.

Захист честі та гідності полягає не лише у віднайденні справжнього «автора», а й оперативного спростування такої інформації. Пленум Верховного Суду України у вказаній постанові зазначає, що відповідачами у справі у цій категорії справ є фізична чи юридична особа, що поширила недостовірну інформацію

та автор цієї інформації. Порушений інтерес можна захистити в порядку окремого провадження. Звернення до суду з заявами заінтересованих осіб про встановлення факту поширення про них неправдивої інформації та спростування цієї інформації повинно бути підтверджено доказами, що особу, яка розповсюдила недостовірну інформацію, встановити немає можливості. В ч. 2 ст. 256 ЦПКУ вказано, що в порядку окремого провадження можуть бути встановлені й інші факти, від яких залежить виникнення, зміна або припинення особистих чи майнових прав громадян, якщо діюче законодавство не передбачає іншого порядку їх встановлення. Частина 4 ст. 277 ЦК України вказує: «Якщо особа, яка поширила недостовірну інформацію, невідома, фізична особа, право якої порушено, може звернутися до суду із заявою про встановлення факту неправдивості цієї інформації та її спростування». Таким чином, у даному випадку суд встановлює той факт, що така інформація неправдива та спростовує її в порядку окремого провадження. Доцільно ч. 2 ст. 234 ЦПК України доповнити п.12: «12) встановлення факту розповсюдження неправдивої інформації та її спростування при умові, що особа, яка поширила таку інформацію, є невідомою».

Отже, позови про захист честі та гідності мають значну специфіку, яка полягає у складі учасників цих відносин, у різних формах представлення електронної інформації, у значно більшому резонансі справ, що пов'язані із публікаціями у ЗМІ та у порядку розгляду такої категорії справ.

Література:

1. Конституція України; Верховна, Закон, від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. — http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр
2. Цивільний кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV (Редакція станом на 02.11.2016) [Електронний ресурс]. — http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15
3. Цивільний процесуальний кодекс України, Закон від 18.03.2004 № 1618-IV (Редакція станом на 26.04.2017) [Електронний ресурс]. — http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1618-15
4. Постанова Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику у справах про захист гідності та честі фізичної особи, а також ділової репутації» від 27.02.2009 № 1 [Електронний ресурс]. — http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v_001700-09
5. Науково-практичний коментар до Цивільного Кодексу України за ред. О.Є. Харитонова. – Х.: Істина, 2007

Пастарнак І. А. (ф-т економіки та управління, IV курс)

МАЛИЙ БІЗНЕС ЯК ВАЖЛИВЕ ДЖЕРЕЛО ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

Малий бізнес як невід'ємний елемент ринкової економіки робить значні вкладення в розвиток підприємництва та збільшення обсягів виробництва, сприяє раціональному використання ресурсів, створює умови сприятливого середовища для розвитку здорової конкуренції та усунення монополізму, забезпечує стимули до інноваційних процесів і високоефективної праці. Саме тому становлення і розвиток малого підприємництва в Україні є важливим напрямом

розвитку, як методу вирішення проблем, як соціальних, так і економічних, надання додаткових робочих місць для населення, переорієнтації кредитної і податкової політики для стимулювання виробництва, переходу до інноваційного типу економічного розвитку [2].

Мале підприємництво – це органічний і провідний елемент ринку, воно є одним з найважливіших діючих чинників економічного розвитку суспільства, що спирається на ринкові методи господарювання. Малий бізнес і ринкова економіка виступають взаємозалежними та взаємодоповнюючими чинниками. Так як, з одного боку, ефективність і динаміка розвитку ринкової економіки певним чином залежить від успішного функціонування малого бізнесу, з іншого – справжній ринковий механізм господарювання сприяє формуванню підприємницької активності [4].

Саме малий бізнес є провідником ефективних інновацій у масове виробництво. За рахунок невеликого парку устаткування і немасового випуску продукції, підприємства сфери малого бізнесу витрачають не настільки значний обсяг фінансових коштів і час на зміну технологічного процесу, ніж великі, тим самим виявляються найефективніші інновації. У разі негативного результату, втрати підприємства сфери малого бізнесу не будуть настільки великі, як у великих і найбільших підприємствах [5].

Зарубіжні науковці за результатами опитувань підприємців в Україні, стверджують, що більшість малих підприємств є рутинними, оскільки зайняті в традиційних секторах економіки, власники цих підприємств не орієнтовані на активне використання інновацій та впровадження новацій. Саме через це важливо розуміти, що інноваційна діяльність – це дуже широке поняття, яке включає вдосконалення технологій, але, окрім цього, вдосконалення методів і способів роботи [3]. Інноваційна діяльність – це та підприємницька діяльність, яка зорієнтована на забезпечення підприємства розробками, науковими дослідженнями, науково-технічними ідеями, винаходами, що є придатними до практичного застосування, і як результат допомагають вдосконалювати продукцію або створювати новий вид, що буде конкурентоспроможним на ринку.

Проблема залучення малого бізнесу до інноваційної діяльності в Україні залишається актуальною. Низька інноваційна активність малих підприємств в Україні підтверджена висновками офіційного міжнародного обстеження CIS 6 (Комітет інноваційного нагляду в рамках ЄС). Серед ключових проблем, що стримують інноваційну активність малого бізнесу, виділяють проблеми розвитку інноваційної інфраструктури, що має надавати посередницькі, інформаційні, юридичні, експертні, фінансово-кредитні та інші послуги, зокрема, діяльності бізнес-інкубаторів [1]. Бізнес-інкубатор – це організація, що надає допомогу в розвитку інноваційної діяльності підприємств на всіх стадіях життєвого циклу: від розробки ідеї до її комерціалізації.

Отже, малий бізнес є легким та ефективним джерелом впровадження інновації, тому що: по-перше, не потребує значних капітальних вкладень за рахунок невеликого обсягу виробництва; по-друге, має невеликі ризики і незначні витрати в разі закриття проекту; по-третє, сприяє диверсифікації виробництва; по-

четверте, передбачає значну державну підтримку в разі довгострокового існування. Проте за рахунок багатьох проблем таких, як низький рівень технічної озброєності, низький управлінський рівень, відсутність знань, недостатня інфраструктура підтримки, відсутність практичної підтримки фінансово-кредитної системи і т. п., малий бізнес розвинений недостатньо.

Література:

1. *Бойчук Р. М.* Формування інфраструктури інноваційного забезпечення розвитку малого бізнесу / Р. М. Бойчук, Б. В. Гречаник // зб. наук. праць. – 2012.
2. *Винниченко В. В.* Визначення суб'єктів малого і середнього підприємництва за законодавством України / В. В. Винниченко, В. М. Завгородня // зб. наук. праць. – 2012.
3. *Грига В. Ю.* Результативність інноваційної діяльності малих підприємств при взаємодії з великим бізнесом / В. Ю. Грига, С. В. Богдан, Н. Б. Ісакова // Економіка і прогнозування: зб. наук. праць. – 2014. – С. 94-104. – № 2.
4. *Єпіфанова І. М.* Основні аспекти розвитку малого бізнесу в Україні / І. М. Єпіфанова, О. А. Маковецька // Економіка: зб. наук. праці. – 2009. – № 1(31).
5. *Марченко О. І.* Розвиток малого бізнесу: вітчизняний і зарубіжний досвід / О. І. Марченко, Р. В. Моткалюк // Фінансовий простір: зб. наук. праць. – 2015. – С. 190–193. – № 1 (17).

Пастушок С. О. (ф-т фінанси, ІІ курс)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОБІЛЬНОГО БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

В Україні кожен третій, а в світі кожен другий споживач користується мобільним телефоном [1]. Сьогодні 76 % мобільних користувачів у світі за допомогою телефонних додатків купують одяг, взуття, квіти, замовляють їжу тощо.

Протягом останніх кількох років українські громадяни все більше й більше стали звертатися до послуг банків, особливо з того часу, як більшість підприємств стали вважати доцільним нараховувати зарплату своїм співробітниками на банківські картки. І якщо раніше лише дехто міг дозволити собі в маркеті або в ресторані розрахуватися за допомогою такої картки, то зараз це ввійшло в норму. І незабаром види й можливості подібних перерахунків, безсумнівно, зростуть. На тлі цього зросте й актуальність так званого мобільного банкінгу.

Мобільний банкінг або GSM-банкінг – управління банківським рахунком за допомогою мобільного телефону або портативного комп'ютера (Personal Digital Assistant) з використанням технології безпровідного доступу.

Існують такі технології мобільного банкінг: STK-banking, JAVA-banking, WAP-banking, SMS-banking [3].

Основними перевагами мобільного банкінгу є можливість контролювати стан свого банківського рахунку, здійснювати грошові перекази зі свого рахунку в будь-який момент часу та з будь-якої точки світу, отримувати на мобільний телефон оперативну інформацію у вигляді sms-повідомлень про платежі та надходження на рахунок, про баланс рахунку та останні здійснені платежі [3].

Сьогодні в Україні кожен банк має свій мобільний додаток, який дозволяє виконувати ряд операцій з грошовими коштами. Найпоширенішими є системи мобільного банкінгу «ПриватБанку» – «Приват24», ОщадБанку – «Ощад 24/7», Укрсоцбанку – Ukrsotsbank Mobile.

Серед основних проблем, які заважають розвитку мобільного банкінгу в Україні можна виділити:

1) ревеликий набір провайдерів і послуг;

2) проблеми безпеки системи, особливо якщо послуга надається банком;

3) реобхідність участі не тільки фінансових установ, але і мобільних операторів, що породжує потребу відпрацювання схем інтеграції між банками та мобільними операторами;

4) ризький рівень універсальності подібних систем, особливо у випадку, якщо мобільні платежі підтримують оператори мобільного зв'язку;

5) редостатність розвитку законодавчої бази з питань мобільних платежів;

6) психологічна неготовність клієнтів банків до користування новою категорією послуг [3].

Для банків вкладення в системи мобільного банкінгу зараз можна розглядати як свого роду інвестиції в імідж і в майбутнє. Але от щодо перспектив попиту на такі системи єдності серед банкірів поки немає, оскільки точно прорахувати строк окупності витрат на впровадження складних багатоплатформних систем, якими користується незначна кількість клієнтів, дуже важко.

Зрозуміло, що поки системи мобільного банкінгу користуються попитом в основному з боку роздрібних клієнтів, навряд чи власник великого підприємства в найближчі роки захоче замість системи клієнт-банк у бухгалтерії встановити мобільний банк на телефон свого головного бухгалтера. В цьому відношенні, чим більші суми, якими треба оперувати, тим консервативніші їхні власники.

Багато чого буде залежати від того, якими стануть самі мобільні телефони і комп'ютерні планшети в найближчі 5 років. Поки існує тенденція до їх постійного ускладнення і зникнення найпростіших моделей. Їм на зміну приходять складніші – з відносно великими сенсорними екранами, можливістю установки складних додатків, а незабаром і з можливістю здійснювати масові невеликі платежі за допомогою безконтактних чіпів.

Звичайно, дисплеї більшості телефонів все одно занадто малі для комфортної і тривалої роботи з додатками. У цьому сенсі набагато комфортніше виглядають програми мобільного банкінгу, розроблені для планшетних комп'ютерів.

Цікаві проекти можуть з'явитися також у разі співпраці банків з операторами мобільного зв'язку. У мобільних операторів є свій козир – десятки мільйонів абонентів з невеликими залишками коштів на рахунках. Причому у багатьох абонентів немає ні рахунків в банку, ні банківських карт, ні навіть домашнього комп'ютера з інтернетом.

Варто очікувати удосконалення та спрощення інтерфейсу систем з надання дистанційних банківських послуг, оскільки ними буде користуватися все більше технічно погано підготовлених клієнтів.

Сучасний телефон, завжди перебуває під рукою у користувача, дозволяє отримувати доступ до своїх банківських рахунків у будь-якому місці і в будь-який час. Такою оперативністю навряд чи може похвалитися будь-яка інша форма ДБО.

І хоча багато експертів сьогодні заявляють про те, що мобільний банкінг – лише доповнення до інтернет-банкінгу і конкурувати з ним він не буде, дехто вважає, що з кожним роком мобільний телефон у більшості випадків побутового використання буде «тіснити» не тільки домашні комп'ютери, але й ноутбуки. Це в найближчі 5–7 років може сильно змінити розстановку сил на ринку банківських додатків ДБО.

Література:

1. LEAD9: каждый третий украинец пользуется смартфоном [Электронный ресурс] // Офіційний сайт інтернет-журналу «ITC.UA» — Режим доступу: http://itc.ua/news/lead9-kazhdyiy-tretiy-ukrainets-polzuetsya-smartfonom-no-tolko-dve-treti-polzovateley-imeyut-opyit-ustanovki-prilozheniy/
2. Ринок мобільних додатків зросте на 270 % до 2020 року [Электронный ресурс] // Офіційний сайт інтернет-журналу «Мобільний маркетинг» — Режим доступу: http://www.mobilemarketing.com.ua/2016/11/11/rinok-mobilnix-dodatkiv-zroste-na-270-do-2020-roku/
3. Система «Мобільний банкінг» [Электронный ресурс] // Офіційний сайт інтернет-журналу «ScriTube — te pune pe internet!» — Режим доступу: http://www.scritub.com/limba/ucraineana/35849.php

Пасюк К.С. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ДОЦІЛЬНІСТЬ І ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ВУГЛЕЦЕВОГО ПРОТЕКЦІОНІЗМУ В УКРАЇНІ

Глобальні кліматичні зміни, що відбуваються на планеті у теперішній час, є невід'ємною складовою процесів економічної, політичної та гуманітарної глобалізації. В усьому світі питання екології та викидів шкідливих речовин набувають усе більшого значення, оскільки вони безпосередньо впливають на зовнішнє середовище, а отже і на весь світ в цілому. Тому наразі це питання є надзвичайно актуальним, і Україна зі своїми прагненнями до європейських цінностей має стати на шлях регулювання викидів тим чи іншим способом [1]. Одним із найпоширеніших шляхів регулювань зміни клімату є вуглецевий протекціонізм. Основні гравці на міжнародних ринках товарів приймають національне законодавство, національну політику та заходи, які можна розглядати як акти протекціонізму внутрішнього ринку за екологічними ознаками. За роки, що пройшли від набуття Україною державної незалежності, зазначена діяльність проводилась постійно, проте не завжди ефективно. За цей час було прийнято Закони України «Про ратифікацію Рамкової конвенції ООН про зміну клімату» (1996 р.) та «Про ратифікацію Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату» (2004 р.) та створено відповідні комісії, успішно реалі-

зовано низку грантів, але не зважаючи на викладене вище, існує низка проблем, які перешкоджають дієвості механізму [2].

У переліку всіх проблем однією з найзначніших є відсутність цілісної державної політики у сфері запобігання антропогенному впливу на клімат. Зміна державних органів, які за це відповідають (спочатку Міністерство охорони навколишнього природного середовища України, потім Нацекоінвестагентство під керівництвом Мінприроди України), відсутність їх належного фінансування, а також недостатнє залучення регіональних органів влади до розробки та впровадження певних заходів. В Україні відсутні спеціальні правові акти щодо розроблення та реалізації заходів з адаптації до зміни клімату на регіональному рівні. Місцеві органи влади не мають правового підґрунтя для започаткування такої діяльності.

Істотною також є проблема відсутності на державному рівні цільової комплексної програми наукових досліджень впливу зміни клімату на сектори економіки і населення. В Україні лише один раз у 1994–1997 рр. було здійснено комплексну попередню оцінку впливу зміни клімату на сектори економіки і екосистеми та аналіз можливих заходів з адаптації [3]. До того ж це проводилося в рамках Програми допомоги Уряду США. В подальшому проводились лише окремі нетривалі дослідження, які не дають змогу скласти чітку та зрозумілу картину. Це пов'язано з недостатнім фінансуванням і відсутностю коштів в уряді, який вважає екологічні проблеми несуттєвими, що є недалекоглядним, оскільки за даними Європейського екологічного агентства, скорочення викидів традиційних, шкідливих для здоров'я забруднюючих речовин внаслідок виконання країнами Європи заходів щодо скорочення викидів парникових газів, необхідних для утримання зростання глобальної температури в межах 2°С, матиме наслідком скорочення видатків на охорону здоров'я у цих країнах на 16–46 млрд євро на рік [4].

Для реалізації ефективної глобальної антивуглецевої політики потрібне запровадження Глобального антивуглецевого податку. Такий податок має бути обов'язковий для всіх країн світу [5]. Платником такого податку має бути держава. Уряди країн мають реалізувати концепцію Глобального антивуглецевого податку на своїй території і сплачені ними платежі у Глобальний антивуглецевий фонд можуть повністю перекриватись отриманими платежами від бізнесу чи територій всередині країни.

Отримувачем податкових платежів і розпорядником відповідних коштів має бути Глобальний антивуглецевий фонд. Підставою для нарахування податку має бути стандартизована інформація спеціального сертифікованого органу, який постійно моніторить стан викидів парникових газів у країнах світу і регулярно повідомляє про це уряди країн. Терміном сплати податку може бути щорічно перший квартал за попередній рік.

Перебудова економіки за сценарієм низьковуглецевого розвитку, реалізація у глобальному масштабі заходів щодо скорочення викидів парникових газів створюють можливості для розвитку нових секторів і видів діяльності, ведуть до структурної перебудови в енергетиці та інших галузях і супроводжуються

низкою позитивних економічних і екологічних наслідків. Розвиток зазначеного ринку, можливо, сприятиме підвищенню капіталізації українських підприємств за рахунок появи у їхній діяльності «вуглецевої складової».

Література:

1. *Дюканов В. Г., Дюканова О. В.* Механізми Кіотського протоколу: досвід та перспективи для України: Монографія / [В. Г. Дюканов, О. В. Дюканова]. – К.: Фенікс, 2006. – 160 с.
2. Протидія глобальній зміні клімату в контексті Кіотських домовленостей: український вимір. Аналітична доповідь / С. Л. Орленко, Я. А. Жаліло, І. В.Трофимова та ін. – К. : НІСД, 2010. – 48 с.
3. *Гайдуцький І. П.* Сталий низьковуглецевий розвиток України: пріоритет для транснаціональних інвестицій [Електронний ресурс] / І. П. Гайдуцький // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – № 6. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5363
4. Супроводження проектів спільного впровадження [Електронний ресурс] // Державне агентство екологічних інвестицій України. – Режим доступу: http://www.seia.gov.ua/seia/control/main/uk/publish/article/636728
5. *Гайдуцький І.П.* Мотиваційний потенціал глобального антивуглецевого податку [Електронний ресурс] / І. П. Гайдуцький // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – № 1. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5366

Пашков М. В. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)

АДМІНІСТРАТИВНИЙ РЕСУРС ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МОНОПОЛІЗМУ

Адміністративний ресурс – термін, що одночасно присутній на сторінках видань науковців і журналістів. Проблематика адміністративного ресурсу є актуальною з моменту концентрування уваги на тісному взаємозв’язку економічних процесів з політичними. Вплив економічних факторів на політичний вибір і обернений зв’язок між політичними факторами та їх економічними наслідками – є похідними такого взаємозв’язку.

Адміністративний ресурс – це, з однієї сторони, накопичена політична рента (наслідок привласнення політичної ренти), а з іншої – потенціал політика, що дозволяє йому отримувати політичну ренту у майбутньому (можливість отримання політичної ренти у майбутньому). Тому розрізняють потенційний і реалізований адміністративний ресурс.

Політичними факторами формування адміністративного ресурсу виступають бар’єри входження на політичний ринок, які обмежують політичну конкуренцію і призводять до формування політичного монополізму. Політичний монополізм, у свою чергу, прямо впливає на використання державних засобів і формування нерівномірних економічних умов. Адміністративний ресурс є тільки одним з чинників, що визначають результати виборів, які залежать також від ідеології партії чи кандидата і використовуваних політичних технологій (PR, політичні кампанії та ін.).

Якщо звернути увагу на політичний ринок України, то можна помітити, що більшість політичних обмежень базуються на економічному монополізмі (як на рівні області, так і на рівні регіонів, країни). Такий безперервний взаємозв'язок лише залучає нові засоби політичних і економічних механізмів формування адміністративного ресурсу.

Відсутність політичної конкуренції є сигналом про активне використання адміністративного ресурсу. На прикладі нашої держави та більшості інших пострадянських «республік» поява демократичних виборів (можливість участі населення у формуванні державних органів) пов'язана з руйнуванням попереднього адміністративного ресурсу і початком формування нового, але на основі нових умов та рухів у суспільстві.

На Заході, вивчення і устрій нормативних актів, призвели до ситуації, коли вплив на політику заради отримання так званої політичної ренти визначається як лобізм, і такий механізм боротьби чітко контролюється, що унеможливлює встановлення непрозорих монополістичних схем через гласність і постійну увагу до процесу боротьби за владу. На пострадянському просторі такий розвиток політично-економічної сфери наткнувся на складну бюрократичну систему, яка дала змогу продовжувати монополізацію самого адміністративного ресурсу.

Адміністративний ресурс, як набір інструментів, дозволяє чинити тиск і змінювати настрої суспільства. Надаючи податкові пільги, чи навпаки звертаючись до використання силових структур. Такі ситуації призводять до поділу на «своїх» і «чужих». Цікаво, що опинившись в однакових правових умовах, різні суб'єкти країни мають різні показники ефективності залучення державних коштів і взагалі показники розвитку помітно відрізняються, що може говорити про різницю у масштабах освоєння політичної ренти, а в цілому про різницю прозорості влади та відкритості місцевих органів.

Дуалізм викликаний діяльністю бюрократичних органів веде до небезпеки значної поляризації економічного та правового становища населення. Встановлення факту політичного монополізму дає можливість для швидшого та ефективнішого пошуку шляху подолання економічного монополізму. Важливу роль у цьому процесі відіграють засоби масової інформації та будь-які втручання налаштовані на розвиток політичної конкуренції.

Література:

1. *Нуреев Р.М.* Теория общественного выбора // Учебники Высшей школы экономики. – М., 2005. – С. 401–411.

2. *Олсон М.* Рассредоточение власти и общества в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Экономика и математические методы. – 1995. – №8. – С. 99–108.

Пекур О. А. (ф-т фінансово-економічний, 4 курс)

ПРОБЛЕМИ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Управління ліквідністю банку є одним із найважливіших його завдань. Це пов'язано з тим негативним впливом, який здійснює як недостатня, так і надлишкова ліквідність як на рівні окремого банку, так і на рівні усієї банківської системи. Тому підтримання оптимального рівня вільної банківської ліквідності є важливою передумовою розвитку та стійкості банківської системи [1, с. 186].

Термін «ліквідність» (від лат. Liquidus – рідкий) трактується як здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів і строками та сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів [2]. Проте, крім здатності банку вчасно погашати свої зобов'язання, ліквідність також передбачає можливість створення банком достатньої ресурсної бази для проведення активних операцій у рамках його планів і програм [3, с. 59].

На даний момент ліквідність українських банків можна охарактеризувати як надлишкову, про що свідчать фактичні значення нормативів ліквідності, які встановлює НБУ. Так середнє значення нормативу миттєвої ліквідності серед банків України станом на 01.01.2017 складає 60,79 % при нормативі 20 %, поточної ліквідності – 102,14 % при нормативі 40 %, короткострокової ліквідності – 92,09 % при нормативі 60 % [4]. Таке перевищення нормативних показників не можна назвати позитивним. По суті, виникає ситуація, коли, підвищуючи свою ліквідність, комерційні банки залучають на свої рахунки значні обсяги грошових коштів, але цим самим зменшують свій дохід, що в кінцевому результаті може призвести до неплатоспроможності банківської установи попри її здатність виконати поточні зобов'язання [5].

Під платоспроможністю банку розуміють його здатність виконати законні вимоги кредиторів. Термін «платоспроможність» дещо ширший, ніж ліквідність, він включає не тільки і не стільки можливість перетворення активів у такі, шо швидко реалізуються, скільки здатність банку своєчасно і повністю виконати свої зобов'язання. Таким чином платоспроможність демонструє здатність банку виконувати довгострокові зобов'язання, а ліквідність – короткострокові [6].

До основних проблем ліквідності банків в Україні належать:

- занадто велика частка високоліквідних активів у складі робочих активів. Банки мають значні обсяги грошових коштів, проте за умов надлишкової ліквідності було б на багато доцільніше спрямувати ці кошти на кредитування, купівлю цінних паперів чи інші операції, що зможуть збільшити дохід банку [4];
- невідповідність між балансовою та ринковою вартістю активів банку. Деякі банки умисно завищують вартість своїх активів для того, щоб виконати нормативи ліквідності. Так відповідно до даних Фонду гарантування вкладів

фізичних осіб цим займалась досить велика кількість банків, що зараз визнані неплатоспроможними [7];

- низька якість кредитного портфеля. У більшості українських банків найбільшу частку активів займають саме кредити, проте їх якість не є високою через низьку кредитоспроможність позичальників та кредитування банками пов'язаних осіб;
- збільшення частки депозитів до запитання у загальному обсязі депозитів банків. Це ускладнює процес управління ліквідністю для банків. Так частка депозитних вкладів строком більше 1 року у 2007 становила 45,74 % від загального обсягу вкладів, а у 2017 р. ця частка зменшилась до 10,45 % [4].

На рівні окремого банку можна надати такі рекомендації, що сприяють підвищенню ліквідності:

1) віднайти баланс між ліквідністю та дохідністю;

2) здійснювати ефективне управління активами, обов'язковими умовами якого є збалансованість між термінами та сумами розміщення і залучення ресурсів, підвищення загальної рентабельності роботи банку і дохідності окремих його операцій, зниження ризиків;

3) здійснювати ефективне управління пасивами, що включає зважену політику в області акумуляції ресурсів, збільшення власного капіталу та контроль співвідношення власних і позичених коштів;

4) постійне запобігання і надлишку, і дефіциту ліквідних коштів, адже зайві ліквідні кошти, що не реінвестуються, призводять до втрат доходів банку, у той час як їх дефіцит повинний бути швидко ліквідований, щоб уникнути несприятливих наслідків поспішних позик або продажів активів, які також спричиняють втрату доходів [8, с. 276–282].

Література:

1. *Галайко Н.Р*. Управління ліквідністю банку в сучасних умовах / Н.Р. Галайко // Регіональна економіка – 2013 – С. 185–190.
2. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/ doc/?code=z0841-01
3. *Безвух С.В*. Ліквідність банку: сутність та фактори впливу / Безвух С.В. // Вісник Хмельницького національного університету – 2015 – С. 1–12.
4. Офіційний сайт Національного банку України: статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua
5. *Герасимович А.М*. Коефіцієнтний аналіз ліквідності банку балансу банку // А.М. Герасимович / Вісник кредитно-економічного факультету КНЕУ. – 2011 – С. 11-17.
6. Офіційний сайт Федеральної резервної системи США [Електронний ресурс] Режим доступу: https://www.federalreserve.gov/faqs/cat_21427.htm.
7. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.fg.gov.ua.
8. *Тарасевич Н.В*. Окремі аспекти регулювання ліквідності банків /Н.В. Тарасевич // Вісник соціально-економічних досліджень. – 3 (54). – 2014. – С. 276–282.

Перепелиця І. В. (ф-т маркетингу, ІІ курс)

КОНСАЛТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Для ефективного функціонування підприємств необхідно вміти приймати правильне бізнес-рішення щодо завдань, пов'язаних із їх діяльністю. В умовах сьогодення вітчизняні підприємці вирішують задачі інтуїтивно, на основі власного досвіду. А таке рішення не завжди буде найкращим. Тому, важливу роль відіграє саме ринок консалтингових послуг.

Прикладом для розвитку українського бізнесу виступає досвід розвинених країн світу. Тому, намагаючись рухатись у ногу з часом вітчизняний консалтинг активно інтегрується в глобальний ринок, нарощує професіоналізм кадрів, збільшує спектр послуг, що надаються, розширює кількість операторів. На сьогоднішній день ринок консалтингових послуг в Україні можна назвати абсолютно сформованим. Мова йде не про загальну якість консалтингових послуг, а про спектр їх представленості – українські підприємці можуть отримати консалтингову послугу в будь-якій сфері. Однак об'єктивні умови розвитку української економіки сприяють формуванню певних тенденцій у використанні певного виду консалтингових послуг. У нашій країні за допомогою консалтингу вирішуються завдання таких сфер діяльності підприємства, як економічна, управлінська, інвестиційна, фінансова, а також інноваційна діяльність фірми; стратегічне планування; питання антикризового управління, оптимізації діяльності підприємства та ін. [4].

Управлінський консалтинг є найдинамічнішим напрямком і сьогодні користується найбільшим попитом серед українських фірм. Згідно з загальноприйнятою класифікацією розмежовують чотири основні види управлінського консалтингу: стратегічний консалтинг, операційно-управлінський консалтинг; HR-консалтинг, тренінги і навчання; IT-консалтинг.

Динаміка ринку консалтингових послуг в Україні стрімко змінювалась на протязі останніх 10 років. Найбільшою була місткість цього ринку у 2007 році, до 2010 ситуація значно погіршилась, але згодом почала виходити на попередній рівень (рис. 1).

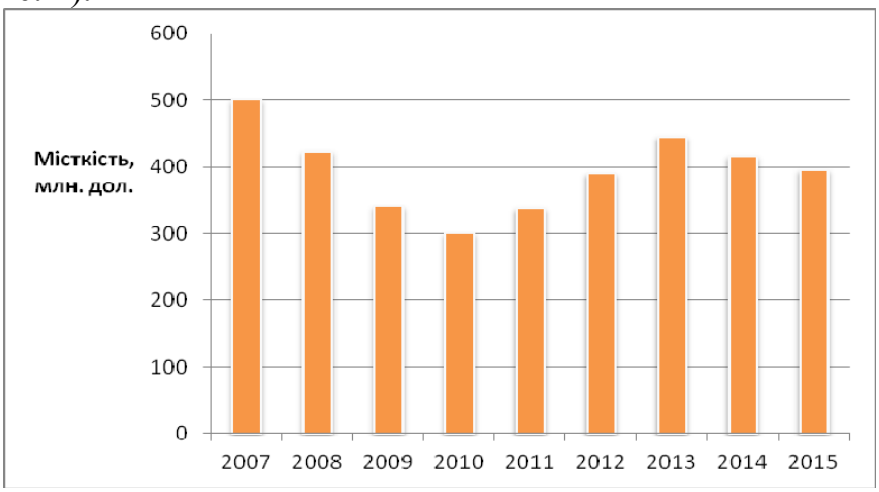


Рис. 1. Місткість ринку консалтингових послуг в Україні за останні 10 років

На цей час у нашій країні на ринку консалтингових послуг представлено близько 320 українських консалтингових підприємств. З них 32,1 % надають послуги тільки з питань менеджмент-консультування та інформаційних питань. Друге місце за місткістю на вітчизняному ринку займає юридичний консалтинг. Найменшим попитом користується навчальний та антикризовий консалтинг. Якщо розглянути динаміку розвитку консалтингових послуг за 2014–2015 роки, то можна відзначити, що зросла частка на ринку усіх видів послуг, окрім навчального та фінансового консалтингу (табл. 1).

Таблиця 1

СТРУКТУРА УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ ЗА 2014–2015 РОКИ, %

Вид консалтингових послуг	Роки	
	2014 рік	2015 рік
Юридичний консалтинг	13,00	14,60
Навчальний консалтинг	5,00	4,00
Фінансовий консалтинг	18,00	14,00
Маркетинговий консалтинг	13,00	13,30
Антикризовий консалтинг	8,00	8,50
HR-консалтинг	13,00	13,50
Управлінський Інформаційний консалтинг	30,00	32,10

Таким чином, роль консалтингу для українських підприємців в економічних умовах, що постали сьогодні, все частіше стає ключовою, нарівні з впровадженням інноваційних технологій. Зараз підприємцям необхідні комплексні рішення з оптимізації бізнесу. Розвиток ринку консалтингових послуг в Україні повинен відбуватися за такими напрямками: проведення форумів, конференцій та інших заходів, присвячених питанням розвитку українського ринку консалтингових послуг; популяризація консалтингу як елементу інфраструктури сучасного бізнесу; підвищення відкритості та «прозорості» українського ринку консалтингових послуг; реалізація освітніх програм серед консультантів; підтримка діяльності професійних об’єднань консультантів; підвищення попиту на послуги консультантів з боку державних установ при реалізації як масштабних проектів на загальнонаціональному рівні, так і для органів місцевого самоврядування [5].

Отже, можна впевнено сказати, що в даний час консалтинг є повноцінною складовою інфраструктури бізнесу. Проте, у постійно мінливих реаліях український ринок консалтингових послуг бажано переформатувати та виокремити як окремий вид діяльності, тому що консалтинг у нашій країні є зручним інструментом для вирішення проблемних питань, поліпшення якості керівництва і підвищення ефективності діяльності компанії в цілому.

Література:

1. Зміст і роль консалтингу. Основні вимоги і завдання консалтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.textreferat.com/referat-17704.html

2. *Тучик Т. О.* Консалтинг по-українськи // Фінансовий директор. – 2008. – № 4.

3. *Мурга М.* Чужим розумом: як виживає ринок консалтингу/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://delo.ua/business/chuzhim-umom-chem-vyzhivaet-rynok-konsaltinga-313987/?supdated_new=1492166874

4. *Віннікова І. І., Марчук С. В.* Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://vk.com/doc98765457_444267261?hash=c7676c627d50be0594&dl=e1a9e97f78bba67c3b

5. *Лебедев О. І.* Важность консалтинга для эффективного управления малым предприятием / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://futureaccess.ru/Medaicenter/biznes-stati/vazhnost-konsaltinga/

Пертія Д. (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, магістрант)

КУЛЬТУРНІ ЦІННОСТІ І ЇХ МІСЦЕ В МІЖКУЛЬТУРНІЙ КОМУНІКАЦІЇ

Культурні цінності та їх місце в міжкультурній комунікації є одним із найважливіших аспектів у сфері бізнесу, економічного й загальнолюдського спілкування. Країни й народи активно співпрацюють і взаємодіють у всіх сферах життя на різних рівнях – від особистого спілкування до міжнародних зустрічей, тому це питання є дуже актуальним. В останні роки у державі і суспільстві особливої важливості набула проблема збереження культурних цінностей. На тлі виявлення злободенних питань обліку, контролю, збереження і безпеки музейних предметів основну теоретичну мету представляє визначення ключового поняття сучасної культурології та філософії культури — поняття культурної цінності. З цим поняттям пов’язані не тільки питання кабінетної теорії, але і вузлові питання законодавства про культуру.

Проблему збереження культурних цінностей та їх місце в міжкультурній комунікації досліджували багато вчених: О. Тейлор, Т. Грушевицька, В. Попков, А. Садохін, С. Тер-Мінасова, У. Гудикунсг, Л. Самовар, Р. Портер тощо.

У науковій літературі поняття культурних цінностей розуміють як об’єкти матеріальної та духовної культури, що мають художнє, історичне, етнографічне та наукове значення і підлягають збереженню, відтворенню та охороні відповідно до законодавства України [1].

Що таке культурні цінності? Культурні цінності — це надбання певної етнічної, соціальної, соціографічної групи, які можуть бути виражені деякими формами художнього, образотворчого та інших видів мистецтв.

При цьому обов’язковою умовою приналежності творів мистецтва до культурних цінностей є їх можливий вплив на психіку і свідомість людей з метою донести до них в тій чи іншій формі інформацію щодо ідеологічних і духовних цінностей, які складно передати іншим шляхом. Культурні цінності в різні часові епохи різнилися між собою і навіть для одного і того ж народу являли собою щось не обов’язково однорідне за своїм наповненням.

На сьогодні поняття культурних цінностей змінюється і модифікується відповідно до того, яким чином змінюється і вдосконалюється людина. Розвиток нових галузей культури відбувається на стику старих і нових понять про культурні цінності, на порозі нових відкриттів і розвитку найтонших технологій нового покоління.

Культура не тільки впливає на комунікацію, а й сама піддається її впливу. Найчастіше це відбувається в процесі інкультурації, коли людина в тій чи іншій формі комунікації засвоює норми і цінності культури, оскільки читаючи, слухаючи, спостерігаючи, обмінюючись думками та новинами зі знайомими або незнайомими людьми, ми впливаємо на свою культуру, і цей вплив стає можливим за допомогою тієї чи іншої форми комунікації.

До культурних цінностей належить багато речей. Наприклад, до українських культурних цінностей можна віднести банкноти та монети, які належать до більш ранніх часів. Беручи до уваги Грузію, в них також багато культурних цінностей. Наприклад, портрет Теймураза Миколайовича, наслідного царя Грузії, Кахетії, Картлі. Порівнюючи українські культурні цінності та грузинські можна провести таку паралель: українські народні страви — це український борщ, сало, холодець, кров'янка, вареники; щодо грузинських національних страв варто відмітити, що в Грузії дуже багато різних страв, але деякі регіони мають свої особливості, наприклад у західній частині Грузії більше люблять гостру їжу, а в східній — негостру, однак існують основні національні страви: хачапурі по аджарськи. Характерними народними танцями для України є гопак, коломийка та козачок, а для Грузії — шалахо, узундара та лезгінка. Також серед культурних цінностей важливе місце відведено історико-культурним об'єктам. Так, в Україні найвідомішими є Софійський собор, Києво-Печерська лавра, Камянець-Подільська фортеця тощо, а для Грузії своєрідними є пам'ятники Мцхета, Храм Баграта і Гелатський монастир, Верхня Сванетія тощо. До національних костюмів України можна віднести усім відому вишиванку. Грузинський традиційний чоловічий одяг складався з нижньої сорочки перангі, зшитої з ситцю, шовку або полотна, нижніх штанів шеідіші, широких верхніх штанів Шарван. Іншим атрибутом костюму була чоха, зшита з вовняного матеріалу, з широкими і довгими рукавами та полами, яку надягали поверх і зазвичай вона мала темні кольори. Додатково до чоловічого костюму підвішувався кинджал. Щодо жіночого вбрання, то це стягнута в талії довга сукня — картули, з щільно облягаючим ліфом, обробленим бісером, золотою тасьмою, перлами, з довгою широкою спідницею, яка закриває ноги до ступень. На нашу думку, до культурних цінностей можна віднести і місцеві діалекти, які є властиві різним регіонам як Грузії, так і України.

Таким чином, культурні цінності охоплюють і впливають на всі сфери нашого життя. Особливо у діловому спілкуванні важливо брати до уваги той факт, що кожна культура є унікальною, має свої культурні цінності, які можуть дзеркально відрізнятися від звичних нам цінностей. Тому головним завдання для успішної комунікації з представниками інших культур є розуміння, повага та толерантність до чужих цінностей, звичаїв і традицій.

Література:

1. Офіційний сайт Державної Фіскальної Служби. Режим доступу: http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/vijdjayuchim-v-ukrainu/peremischennya-kulturnih-tsinnostey/

2. Митний кодекс України. Стаття 1. Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/mitnij_kodeks_ukraini/statja-1.htm

Петрина Ю. Ю. (фінансово-економічного факультет, магістрант)

АРХІТЕКТУРА ТА ПОВНОВАЖЕННЯ МАКРОПРУДЕНЦІЙНИХ ОРГАНІВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД, ПРАКТИКА В УКРАЇНІ

Закономірною реакцією на фінансові кризи різного масштабу, що проявлялися на національному та світовому ринку за останні десятиліття, стали запити бізнесу та суспільства в цілому щодо покращення механізму регулювання фінансової стабільності в нашій державі. Таким чином, у результаті дослідження було виявлено невідповідність регулювання та нагляду за фінансовим сектором сучасним умовам, та потреба у визначенні макропруденційної політики та структури і повноважень органів, наділених макропрудніційним мандатом.

Варто зазначити, що для забезпечення фінансової стабільності на міжнародному рівні Європейська рада з системних ризиків, Рада з фінансової стабільності та МВФ, Світовий банк, Базельський комітет із банківського нагляду розробили певні рекомендації макропруденційним органам у даній сфері.

Слово «пруденційний» походить від англійського «prudential», що перекладається як «розсудливий». Національний банк України визначає макропруденційну політику як політику, спрямовану на виявлення та оцінку системних ризиків для фінансової стабільності та вжиття заходів щодо мінімізації цих ризиків [1].

Так, у світовій практиці розрізняють чотири види установ, яким делеговано повноваження макропруденційного регулювання та нагляду: Центральний банк, міжвідомчий орган; інший регулятор, відсутній орган, якому делеговано макропруденційний мандат.

Повноваження макропруденційного нагляду зазвичай делегуються центральному банку або міжвідомчому органу з фінансової стабільності. Європа є єдиним регіоном, де в окремих країнах макропруденційне регулювання закріплено за іншим фінансовим регулятором (наглядовим органом чи міністерством фінансів). Також варто зазначити певну залежність, що чим більше в центрального банку повноважень, передусім у сфері нагляду, тим більша вірогідність надання йому повноважень макропруденційного регулятора. Такий причинно-наслідковий зв’язок відповідає рекомендаціям ЄРСР та експертів МВФ. Тому відповідно, у всіх випадках, коли центральний банк є мегарегулятором, він також отримує повноваження макропруденційного регулятора. Важливо зазначити, що в багатьох державах, існують певні міжвідомчі колективні органи (ради, комітети) з питань фінансової стабільності. Зазвичай у розвинутих державах, в яких створено міжвідомчі органи з фінансової стабільності, переважно керує представник уряду (здебільшого міністр фінансів) [2].

Головним та фактично єдиним регулятором забезпечення фінансової стабільності на теренах нашої держави на сьогоднішній день залишається Національний банк України, відповідно до Закону України «Про Національний банк України». Наступним органом являється Рада з фінансової стабільності, яка

відповідно до указу Президента України від 24 березня 2015 року № 170, що сформована за участі керівників Національного банку, Міністерства фінансів, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) і двох регуляторів фінансового ринку – Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг). Так, результатом співпраці її членів формуються рекомендації, які адресат повинен або виконувати, або пояснювати причину невиконання. Інші регулятори, такі як Нацкомфінпослуг і НКЦПФР, не наділені юридично повноваженнями у забезпеченні фінансової стабільності, через відсутність макропруденційного мандату.

Отже, не зважаючи на проголошену секторальну модель управління фінансовим ринок, яка передбачає чіткий розподіл функцій між окремими органами нагляду, ми спостерігаємо фактичне функціонування одного органу– НБУ, тобто моделі мегарегулятора. А зважаючи на те, що на сьогодні банківський сектор формує основну частку всього фінансового ринку перехід до моделі однієї вершини, за умови юридичного закріплення прав Національного банку України у регулюванні небанківського сектору, залишається на мою думку оптимальним способом вирішення даної ситуації. До основних переваг мегарегулятора, як моделі організаційної побудови можна віднести: 1) здійснення нагляду і контролю за всім фінансовим ринком, а отже, можливість подолати фрагментарність і непослідовність інформативної бази та систематизувати та узагальнити всі ризики та загальну ситуації у фінансовій системі України; 2) впровадження уніфікованого підходу до оцінки діяльності всіх фінансових інституцій; 3) економія коштів за рахунок скорочення чи об’єднання з іншими наглядовими структурами; 4) можливість здійснення моніторингу за всією фінансовою системою та оперативне реагування; 5) концентрація найкращих фахівців в області фінансового аналізу та макроекономічного прогнозування.

Тому можна зробити висновки, що на даний момент функції забезпечення фінансової стабільності юридично покладено на два органи: Національний банк України та Раду з фінансової стабільності. На мою думку, доцільно перейти до моделі мегарегулятора, законодавчо розширити наглядові повноваження НБУ в небанківському секторі і делегувати макропруденційний мандат. Водночас Рада з фінансової стабільності залишатиметься важливим майданчиком для взаємодії регуляторів фінансового сектору.

Література:

1. Національний банк України. Офіційний сайт. – Електронний ресурс. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/

2. Банк міжнародних розрахунків. Офіційний сайт. – Електронний ресурс. – Режим доступу: https://www.bis.org/

Петрина Ю. Ю. (фінансово-економічний факультет, магістрант)

ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОПРОЕКТИ

Сучасний стан розвитку економіки, активна глобалізація та інтеграція України в європейську та світову спільноту зумовила необхідність підвищення стану екологічної безпеки ведення бізнесу та адаптацію вітчизняного виробника до європейських вимог. З огляду на це, необхідність здійснення значних капіталовкладень у розвиток «зелених» проектів, які спричинять не лише прогресивні зрушення у сфері охорони довкілля, а також покращать якісні показники діяльності набуває першочергової важливості.

Екобізнес – особливий вид підприємницької діяльності, який характеризується ініціативністю та враховує екологічні вимоги, сприяє мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище, покращеному ставленні до персоналу та передбачає досягнення економічного успіху.

Варто зазначити, що до цієї сфери діяльності можна віднести: підприємства, що забезпечують зниження чи повне усунення забруднення навколишнього середовища. Таким прикладом може слугувати виробництво електромобілів, екопаливо для сільськогосподарських машин, обладнання, що зменшує викиди. Наймасштабнішою інвестицією на теренах нашої держави було створення саркофагу на ЧАЕС; підприємства, що орієнтовані на енергоефективні ресурси, а також відновлювані джерела енергії. Ще одним цікавим проектом був відкритий Біогазовий енергетичний комплекс у Рокитному на базі програми фінансування альтернативної енергетики USELF [1]; виробництво екологічно чистих товарів (Zelenew – дизайнерська майстерня, де перетворюють використаний пластик у корисні речі, такі як декор, оригінальні меблі, світильники, контейнери для зберігання; підприємства, що надають послуги з дизайну, благоустрою місцевого простору, а також UrbanSpace 100 — ресторан, як платформа для розвитку міста. Відтак, в Івано- Франківську нашої держави функціонує незвичний заклад, 80 % прибутку якого направлені на виконання екологічних проектів з розвитку інфраструктури міста [2]); установи та організації, які здійснюють фінансову підтримку екологічної освіти населення, організовують різні семінари та тренінги.

Під час створення екологічного бізнесу можна виділити ряд головних проблем, а саме: 1) екологічне підприємництво все ще не є окремим об’єктом правового регулювання; 2 попит на екологічну продукцію на даний момент не підтримується на державному рівні, а економічна політика все ще не проводить додаткових заходів із спонукання розвитку екологічного підприємництва; 3) ціни на готову екопродукцію не дозволяють розширити значною мірою обсяги виробництва, так як відмова від хімічних складників у продукції даного типу зазвичай спричиняє зменшення кількості виробництва, відповідно вартість зростає, а рентабельність – ні. Як відомо вартість органічної продукції на 20 % вища середньої ціни на аналогічні товари. При цьому ціна виробництва фактично залишається однаковою, так як екологічна продукція дозволяє зменшити витра-

ти на електроенергію, не використовує нітрати, пестициди та гормони росту. Здорожчання кінцевого продукту зумовлене необхідністю транспортування, зберігання та упаковування в особливих умовах; 4) складність залучення додаткового фінансування, при умові широкомасштабності проекту.

Зауважимо, що найпоширенішими джерелами залучення коштів в екопроекти залишаються: а) фінансування міжнародними організаціями; б) фінансування за рахунок державних програм; в) приватні інвестиції; г) податкові інвестиції; д) банківський кредит.

Насправді переважна більшість проектів фінансуються за рахунок співпраці з іншими країнами (Німеччина, Іспанія, Франція). При цьому даний тип фінансування не є доступним широкому колу підприємців. У свою чергу державні програми направлені на фінансування екологічних проектів акумулюють недостатні обсяги ресурсів, через обмежені можливості державного бюджету, а також зважаючи на високий рівень корупції в нашій державі є закритими для багатьох потенційних споживачів.

При цьому, можна стверджувати, що Україна справді має великі перспективи інвестування в екологічні проекти, однак варто вирішити та запропонувати низку ефективних заходів, що дозволять пришвидшити потік інвестиційв цю сферу:

1) удосконалити законодавчу базу у сфері виокремлення екологічних проектів окремим об’єктом правового регулювання. Додатково переглянути законодавство в сфері охорони навколишнього середовища та захисту прав споживача;

2) розробити програму державних закупівель екологічних товарів (наприклад екологічне харчування у дитячих садках і школах тощо);

3) створення плану співпраці держави та компаній з виробництва органічної продукції шляхом зменшення податкового навантаження з метою підвищення доступності екотоварів населенню;

4) вирішити проблему джерел фінансування екологічних проектів.

Таким чином, інвестування в екопроекти має стати основою розвитку держави відповідно до європейських стандартів. Екологічний бізнес – вигідна і клопітка праця, але розвиваючись в цьому напрямку, на даному етапі розвитку можна зайняти нову нішу ринку і стати лідером у ній.

Література:

1. USELF Ukraine. Офіційний сайт. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.uself.com.ua/

2. Інформаційне агентство УНІАН. Офіційний сайт. – Електронний ресурс. – Режим доступу:https://ecology.unian.ua/1286870-eko-proekti-v-ukrajini-mijnarodna-dopomoga.html

Печонкіна А.А. (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

ІННОВАЦІЙНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК КЛЮЧОВА ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КРАЇНИ

Входження людства до інформаційного етапу розвитку, який характеризується новою структуризацією виробництва і наукоємністю, пояснює ключову роль людського капіталу в забезпеченні конкурентоспроможності країни.

Сучасні дослідження факторів економічного зростання, здійснені Світовим банком у 192 країнах, показали, що лише 16 % країн досягають економічного зростання за рахунок виробничого потенціалу, 20 % – за рахунок природних ресурсів, а 64 % – завдяки людському капіталу. Якщо оцінювати вплив окремих складових Індексу глобальної конкурентоспроможності на його значення, то найпозитивніше впливають такі показники, як: вища освіта та підготовка, трудові ресурси, розвиток технологій, обсяги ринку, інфраструктура та інновації. За цими складовими Україна знаходиться переважно в середині світового рейтингу конкурентоспроможності країн.

Останні 10 років частка соціальних витрат у структурі видатків Зведеного бюджету України має тенденцію до зниження, отже, все менше частка державних коштів спрямовується на освіту, охорону здоров'я, духовний і фізичний розвиток, соціальний захист і соціальне забезпечення (для порівняння у Польщі, Угорщині, країнах Прибалтики аналогічний показник сягає 70 %).

На сьогодні в Україні спостерігається незбалансованість розвитку людського капіталу. Хоча в Україні наразі відбувається розвиток національного ринку праці, проте незавершеність структурної перебудови економіки зумовили структурні зміни у зайнятості, що передбачають збереження високої частки (18,4 % у 2016 р.) представників найпростіших професій у складі зайнятого населення, при цьому частка професіоналів і фахівців становить лише 29,8 %.

Зменшення населення в Україні на тлі демографічної кризи зумовлює зменшення кількісних показників людського капіталу. Спостерігається явище «старіння» населення: на кінець 2016 р. частка осіб 65 років і старших становила 15,9 % у загальній кількості населення. Це негативно впливає на конкурентоспроможність людського капіталу загалом, оскільки працівники перед пенсійного та пенсійного віку менш мобільні у трудовій діяльності, менш здатні до адаптації до змін, прояву трудової та інноваційної активності.

Спостерігаються тенденції стагнації в економічній активності населення до 2016 р. включно, зростання безробіття (понад 9,2 %). Залишається стабільно високою частка зайнятих в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам. Тенденції поширення явищ низького рівня механізації, автоматизації, інтелектуалізації праці в Україні зумовлюють підтримку попиту на дешеву малокваліфіковану робочу силу. Порівняно з країнами Європи має місце відставання в інтелектуалізації, комп'ютеризації, автоматизації трудових процесів. Позитивними чинниками є зростання мобільності робочої сили у трудовій дія-

льності, навчанні та зростання питомої ваги штатних працівників з вищою освітою.

До сучасних форм залучення людського капіталу належить аутсорсинг, аутстафинг, краудсорсинг, лізинг, темпінг. Серед компаній, які використовують послуги аутстафінгу в Україні, слід виділити: «МТС» (на основі договорів аутстафінгу працюють оператори), «Київстар» (працівники Call-центрів і менеджери нижчого рівня), «Samsung Україна» (спеціалісти з просування товарів, бухгалтери, продавці тощо).

Темпінг – короткочасне (від 1-го дня) використання оренди персоналу для вузькоспеціалізованих робіт. В Україні дана форма майже не використовується, у той час як у Британії кількість «темпів» – тимчасових робітників – складає 5 % від кількості працездатного населення. В Голландії, Люксембурзі, Франції та Бельгії – близько 2 %.

Послуга лізингу персоналу в Україні з'явилася більше 7 років тому, однак кількість спеціалізованих компаній на ринку таких послуг, за світовими стандартами, незначна. Лізинг персоналу найактивніше використовується у Нідерландах (майже 4 % працівників).

Найвідоміший приклад краудсорсингу – Вікіпедія. Також компанія Duracell, яка здобула всесвітню популярність завдяки тривалій роботі своїх батарей, звернулася до товариства платформи eYeka з проханням придумати ідею рекламної кампанії. Основою кампанії повинно було стати твердження, що Duracell допомагає людям вийти за межі своїх можливостей.

Ще одним шляхом розвитку людського капіталу в Україні є реформування ринку праці. Новою альтернативною концепцією реформування ринку праці країн ЄС є реалізація політики флексік'юріті. Найважливішою складовою такої концепції є ефективні система страхування на випадок безробіття та активне державне регулювання ринку праці. Саме концепція флексік'юріті може стати основою формування інноваційної структури зайнятості в Україні.

Отже, для інноваційного розвитку країни першочергово необхідно звернути увагу на розвиток людського капіталу як головного фактору розвитку національної економіки. Саме досягнення найвищого показника розвитку людського капіталу є запорукою майбутнього успіху країни та покращення її становища на міжнародному рівні.

Література:

1. Економічна активність населення України 2015: Стат. збірник / Державна служба статистики України. – К., 2016. – 201 с. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
2. Щорічна доповідь Президенту України, Верховній Раді України про становище молоді в Україні за 2016 р.
3. Державна служба статистики України – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/
4. The official site of Human Development Reports
5. The official site of World Economic Forum (2015), "The Human Capital Report"

Півторак Д. К. (факультет міжнародної економіки, І курс)

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ЯК ІНДИКАТОР СТАНУ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ

Державний борг є невід'ємною частиною фінансової системи кожної країни. Борг з'являється, коли витрати бюджету перевищують його доходи, виникнення такої проблеми впливає на всі аспекти економічного розвитку держави. У нашій країні ця проблема є також надзвичайно актуальною, а стабілізація боргу – це шлях до макроекономічної рівноваги України.

Тему державного боргу розглядали видатні економісти минулого, такі як: Дж. Кейнс, Т. Мальтус, Д. Рікардо, А. Сміт та ін., звертаючи увагу на причини формування та вплив боргу на економіку. Проте, ці питання розглядаються і в працях відомих економістів-сучасників: О. Василика, О. Романенка, І. Лютого, Н. Зражевської, В. Кудряшової, та ін.

Наприклад, І. Лютий., Н. Зражевська та О. Рожко [4] дослідили проблему співвідношення державного кредиту та державного боргу. В. Базилевич [1] розглядає державний борг як метод покриття бюджетного дефіциту та взаємозв'язок між дефіцитом і боргом країни. О. Василик [2] наголошує, що основною причиною зростання державного боргу є нераціональне використання залучених коштів, таким чином, постає необхідність розроблення системи управління державним боргом.

Отже, у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників не існує єдиної думки щодо боргової політики та комплексів управління державним боргом, отже проблема державного боргу й досі залишається невирішеною не лише в Україні, а й в усіх країнах світу.

На становлення державного боргу в нашій країні впливали багато чинників, найважливішими з яких є: дефіцит бюджету, залежність від імпортних енергоносіїв, окупація Криму, антитерористична операція на Донбасі, необхідність реструктуризації галузей економіки. Крім того важливо зазначити, що кожного року борг збільшується (табл. 1).

Таблиця 1

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ В УКРАЇНІ, МЛРД ГРН

	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (28.02)
Державний борг	399,22	480,22	947,03	1 334,27	1 650,83	1 665,94
Заборгованість за випущеними цінними паперами на внутр. ринку	187,26	254,05	458,23	505,36	668,13	685,78
Заборгованість перед банківськими та іншими фін. установами	3,04	2,91	2,78	2,65	2,51	2,51
Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фін. організацій	80,1	61,9	169,09	337,45	371,85	371,12
Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	9,1	7,28	16,37	32,71	45,65	46,34
Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовн. ринку	104,64	138,91	272,51	415,27	517,8	515,19

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України, лютий 2017 р.

Отже, відбувається зростання як внутрішнього, так і зовнішнього боргу. Різке збільшення сталося під час кризи 2014–2015 р. та пов'язане з анексією Криму й окупацією східної частини України.

Крім того, ВВП країни в 2014–-2015 рр. знизилося майже вдвічі з 179,6 млрд дол. США (2013 р.) до 85,4 млрд дол. США (2015 р.), а у 2016 зросло до 88,8 млрд дол. США. Валовий державний борг до ВВП зріс із 40 % ВВП у 2013 р. до 79,4 % у 2015 р., а у 2016 – знизився до 78,2 % ВВП. Крім того, змінилася структура боргу: якщо на початку 2014 р. відношення державного зовнішнього і внутрішнього боргу було однакове, то на початку 2015 р. частка зовнішнього боргу суттєво зросла. Основними джерелами отримання кредитних валютних надходжень є залучення фінансових ресурсів від МВФ, ЄБРР та інших міжнародних структур, що суттєво впливає на зростання зовнішнього боргу.

Важливо зазначити, що в різних країнах обсяг державного бюджету різний, а отже – різний рівень боргу та ВВП.

Таблиця 2

ЗАГАЛЬНИЙ ДЕРЖАВНИЙ БОРГ КРАЇН ЄВРОПИ, % ВІД ВВП

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Чехія	38,2	39,8	44,5	44,9	42,2	40,3	40,8
Данія	42,9	46,4	45,2	44,7	44,8	40,4	39,6
Німеччина	81,0	78,7	79,9	77,5	74,9	71,2	69,0
Греція	146,2	172,1	159,6	177,4	179,7	177,4	181,6
Італія	115,4	116,5	123,3	129,0	131,9	132,3	132,5
Іспанія	60,1	69,5	85,7	95,4	100,4	99,8	99,6
Австрія	82,8	82,6	82,0	81,3	84,4	85,5	85,8
Польща	53,1	54,1	53,7	55,7	50,2	51,1	44,7
Фінляндія	7,1	48,5	53,9	56,5	60,2	63,6	64,9
Україна	39,9	36,3	36,5	40,3	70,3	79,4	78,2

Джерело: складено за даними Євростату, 2016 р.

У деяких країнах Європи загальний державний борг зменшується останніми роками (Німеччина, Данія), проте, у більшості країн — зростає (Австрія, Фінляндія, Україна), а в таких країнах, як Греція та Італія, показник значно перевищує 100 %.

Порівняння обсягів ВВП і державного боргу показує, що у країнах з високим обсягом ВВП обсяг боргу теж є високим (Данія), а у країнах де ВВП є нижчим, обсяг боргу також є порівняно невисоким (Чехія, Фінляндія) (рис. 1).

Дослідження стану державного боргу Україні доказали існування низки проблем, серед яких [3]: швидке зростання обсягу абсолютного державного боргу й відносно ВВП країни; переважання зовнішньої заборгованості в структурі боргу; заборгованість перед міжнародними фінансовими організаціями, але, на жаль, на поточний момент залежність від кредитних ресурсів є дуже необхідним аспектом; неефективне використання залучених коштів.

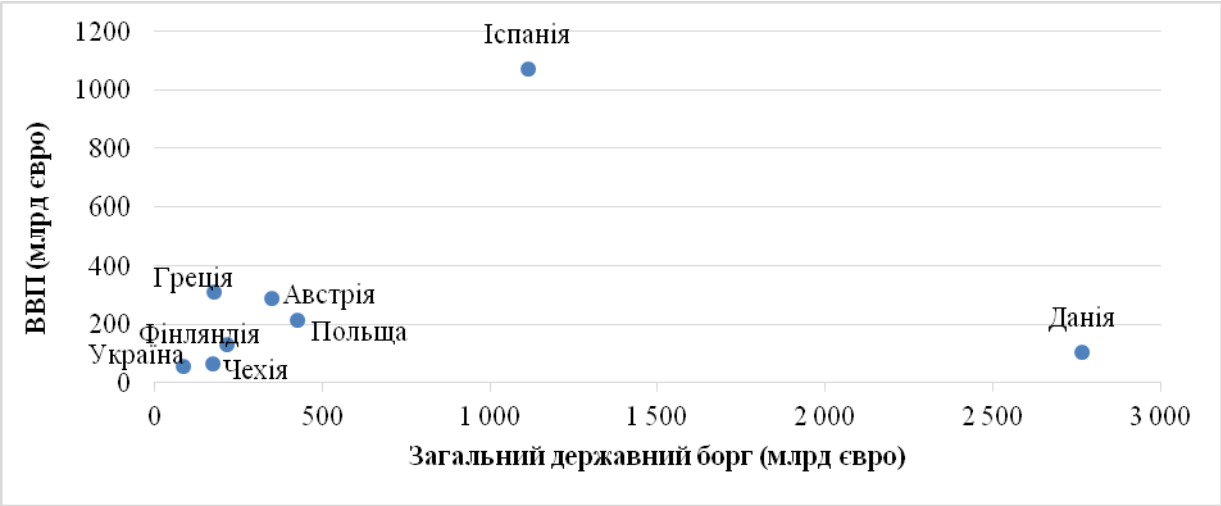


Рис. 1. Обсяги державного боргу та ВВП у деяких країнах Європи

Джерело: складено за даними Євростату, 2016 р.

Для стабілізації ситуації у сфері державних фінансів і покращення ефективності боргової політики необхідно вжити певних заходів. Найбільш доречно, на мою думку, було б дотримуватися Маастрихтських критеріїв, розроблених для країн ЄС, які стосуються цінової стабільності, дефіциту бюджету, державного боргу, стабільності національної валюти та відсоткових ставок [7]:

Таблиця 3

ВРАХУВАННЯ КРИТЕРІЇВ ЄС В УПРАВЛІННІ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УКРАЇНІ

Критерій	Практика України	Доцільні зміни в Україні
1. Відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 3 %	В Україні ця частка знаходиться в межах 3 %, точніше – складає 2.94 % у 2016 році, хоча у 2014 році досягала майже 5 %	Ситуація в Україні поступово змінюється на краще, отже можна очікувати й надалі позитивних змін
2. Відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 60 %	В Україні відношення становить 78 % у 2016 році	На жаль, треба проводити реформування секторів економіки та поступово зменшувати державний борг України
3. Показник росту інфляції не може більш ніж на 1,5 % перевищувати відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів	В Україні індекс інфляції становив 99,6 % у лютому 2017 року. Цього місяця інфляція в Німеччині дорівнювала 2 %	Уряду потрібно шукати шляхи стрімкого зниження темпів інфляції, які так швидко зросли після кризи
4. Довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати більш, ніж на 2 % відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів	В Україні цей показник дорівнює 13 %, а у Великій Британії, наприклад, 0,25 %	На даний момент довгострокова номінальна відсоткова ставка в Україні дуже відрізняється від провідних країн Європи, отже, треба понижувати цей показник
5. Протягом щонайменше двох років нормальне відхилення величини обмінного курсу не повинно виходити за граничні значення, передбачені механізмом обмінного курсу країн-членів	В Україні 2009 року було створено закон про встановлення офіційної норми відхилення валютного курсу в межах 2 %, але його відмінили після чого відхилення зросло значними темпами	Необхідно знову ввести в дію закон про регулювання відхилення величини державного курсу, бо воно зростає останніми роками в кілька разів

Джерело: розроблено за даними Міністерства фінансів України та Фінансового порталу Мінфін [8].

Також слід вдосконалити боргове нормативно-правове забезпечення сфери державного боргу з наближенням до міжнародних стандартів; розробити боргову стратегію з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх боргових ризиків, узгодження напрямів державної боргової політики, підвищити ефективність державної інвестиційної політики з наближенням його до міжнародних норм.

Державний борг на сьогодні є невід'ємною складовою фінансової системи. Пріоритетним завданням держави та важливою умовою її фінансової стабільності є формування ефективної боргової політики. У процесі дослідження вдалося з'ясувати ключові моменти взаємозв'язку між державним боргом й економічним зростанням через державний бюджет, інвестиції, заощадження, податки, відсоткові ставки. Отже можу сказати, що саме державний борг є одним із ключових індикаторів стану публічних фінансів, а ефективне управління боргом здатне покращити економічне становище держави.

Література:

1. *Базилевич В. Д.* Макроекономіка: навч. посібник / Базилевич В. Д., Баластрик Л.О. – К. : Атіка, 2002. – 368 с.
2. *Василик О.Д.* Теорія фінансів : підручник / Василик О.Д. – М. : НІОС, 2000. – К. – 416 с.
3. *Дорошенко Г. О.* Фінанси, банківська справа та страхування / Г. О. Дорошенко // Серія "Економічна". – 2016. – №90. – С. 39–40.
4. *Лютий І. О.* Державний кредит та боргова політика України: монографія / Лютий І. О., Зражевська Н.В, Рожко О.Д. – К. : Центр учб. л-ри, 2008. – 352 с.
5. Державний та гарантований державою борг України за станом на 28.02.2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/ %D0 %86 %D0 %BD %D1 %84 %D0 %BE %20 %D0 %BF %D0 %BE %20 %D0 %B1 %D0 %BE %D1 %80 %D0 %B3 %D1 %83 %20 %D0 %BD %D0 %B0 %2028 %2002 %202017.docx.
6. General government gross debt [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tsdde410&language=en.
7. Маастрихтські критерії [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/774.
8. Індекс Інфляції (Україна) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://index.minfin.com.ua/index/infl/

Пінтелей І. (факультет економіки та управління, ІІ курс)

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КАТЕГОРІЇ БІДНІСТЬ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР

Розмірковуючи над тим, що ж таке бідність, важливо враховувати, що бідність є не лише науковим поняттям, яке потребує визначення, а й однією з найстаріших суспільних проблем, яка вимагає практичного вирішення. Інтуїтивно кожен знає, що вона існує. Бідність безперечно несе негативний відтінок і передбачає нестатки та злидні. Для держави вона означає моральні зобов'язання з її подолання. Проте щойно ми ставимо принципове питання — яку особу вважати бідною, чого саме позбавлений бідняк, розуміння категорії бідності перестає бути однозначним і набуває розмаїтих проявів [1].

В Указі Президента України від 15 серпня 2001 р. бідність визначається «як неможливість у наслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу» [2]. Відомий вітчизняний економіст С. В. Мочерний дає таке пояснення: «бідність – спричинена рівнем розвитку продуктивних сил і характером економічної системи крайня недостатність наявних у людини, сім'ї, соціальних верств засобів для задоволення мінімальних матеріальних і духовних потреб, тобто для нормального життя та життєдіяльності» [3]. Бідними в Японії вважаються особи, щорічний дохід котрих не перевищує «межу бідності». Вона визначається виходячи з вартості товарів і послуг, які необхідні для задоволення мінімальних життєвих потреб.

Бідність за часом поділяють на тимчасову (короткочасну) та довготривалу (застійну). Довготривала є найнебезпечнішою через те, що домогосподарства чи окремі особи не можуть самостійно вирішити свої фінансові проблеми. І це веде за собою наслідки, які надзвичайно важко подолати. А ось короткочасна бідність виникає унаслідок різкого зниження рівня життя через політичні зміни, природні катаклізми. Циклічність розвитку економіки також впливає, адже жодна країна у світі не може постійно бути на піку свого розвитку. Рецесія (спад в економіці) чергується з піднесенням. Під час кризи бідність посилюється.

Основними вимірами бідності є саме абсолютна і відносна бідність. Перший вимір означає, що людина не має можливості підтримувати той мінімальний рівень споживання, який визначається на основі різноманітних норм (фізіологічних, соціальних, культурних). В Україні абсолютно бідними є ті, хто не можуть задовольнити свої першочергові потреби у продуктах харчування, одязі, житлі. Організація Об'єднаних Націй до цього переліку також ще додає потреби в медичному обслуговуванні, освіті та інформації [4].

Визначимо особливості відчуття бідності на людину. Зв'язок між бідністю і проявом деяких фізичних симптомів проявили експерименти, що проводилися в 2016 році у Вашингтонському університеті. Межею, ознакою розподілу на заможних і бідних виступило фінансове становище сімей, ву яких живуть діти. Працівники університету аналізували дані МРТ-сканування головного мозку дітей – учасників експерименту. Виявилося, що діти, які ростуть у бідності, набагато частіше в майбутньому стикаються з психічними розладами, ніж народжені в заможніших сім'ях. У дітей бідних батьків, зокрема, була зафіксована особливість у тому, як функціонував головний мозок. У них центр пам'яті гіпоталамус і мигдалина, пов'язані зі стресом і емоційними переживаннями, вступали у взаємодію з іншими зонами мозку зовсім не так, як у добровольців, які народилися в достатку.

Разом з тим, слід відмітити відмінності в уявленнях про бідність у США та Європі. Так, згідно статистичних даних, кожен 7-ий громадянин США живе за межею бідності, разом з тим він проживає на дві третини більшій площі, ніж середній європеєць.

Доходи понад третини бідняків Японії складають менш 50 % суми, обумовленої як «межа бідності». Жінки і діти на даний час є основною частиною найбіднішого населення Японії.

Майже кожному четвертому жителю Європейського Союзу загрожують злидні або ж в уявленні європейця ситуація, коли він через нестачу коштів не зможе повноцінно брати участь у суспільному житті. Свідченнями цього є результати звіту, приуроченого до Міжнародного дня боротьби з бідністю. Відзначимо, що дослідниками до незаможних віднесено тих, чиї доходи становлять менш як 60 % від середніх по країні [5].

У світовій практиці особа відноситься до бідної, якщо витрати на харчування складають половину її бюджету.

Відносний вимір викликає такий психологічний стан у суспільстві як соціальна напруженість. Для віднесення осіб до цієї категорії бідних треба зрозуміти таке поняття, як медіанний дохід, тобто дохід, порівняно з яким половина населення країни має вищий дохід, а інша половина – нижчий. А прикладом цього є дослідження Вашингтонського університету

Цей вимір бідності завжди наявний у суспільстві. Повністю усунути її неможливо, бо завжди існують люди, які мають вищі чи нижчі доходи [4].

Бідність у нашій країні стала закономірним результатом трансформації планової економіки у ринкову. Загальний низький рівень доходів, їх значна диференціація, постійне зростання вартості життя, безробіття – стали основними причинами поширення бідності. В той же час спостерігається недостатня соціальна ефективність економічних та інституційних трансформацій, що супроводжується погіршенням можливостей реалізації багатьох напрямків соціальної політики.

Отже, для того, щоб розв'язати конкретні практичні завдання з подолання бідності в Україні потрібно здійснити поглиблений аналіз ризиків бідності та структурного складу населення. І вже потім на основі отриманих результатів моделювати різноманітні варіанти, способи надання допомоги не тільки на становище окремих категорій бідного населення, але й на загальну ситуацію з бідністю у державі.

Для України стратегічними напрямами подолання бідності є:

- розвиток зайнятості та ринку праці;
- підвищення доходів від трудової діяльності;
- вдосконалення системи загальнообов'язкового державного страхування;
- запровадження консолідованої системи підтримки інвалідів, соціальна підтримка інвалідів;
- соціальна підтримка сімей з дітьми та дітей, позбавлених батьківського піклування.

Цей процес не є короткотривалим, це повинен бути довгостроковий план владних структур щодо подолання фінансового неблагополуччя.

Література:

1. Економічні проблеми XXI століття. Міжнародний та український виміри : монографія / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007. – 595 с.

2. "Про стратегію подолання бідності": Указ Президента України від 15 серпня 2001 р. № 637 // CD NAU. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/637/2001.

3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.

4. *Лібанова Е. М.* Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу : монографія / Елла Лібанова ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана", НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж. – К. : КНЕУ, 2008. – 330 с.

5. Human Development Report 2015: Work for Human Development [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report.pdf.

Пінчук В. О. (ФУПСтаП, ІІ курс)

ЯКІСТЬ ЖИТТЯ ЯК ЦІЛЬОВИЙ ПАРАМЕТР КЕРОВАНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Показники якості життя є результатом функціонування соціальної, культурної, духовної, економічної сфер регіону, що обумовлює актуальність показників якості життя як цільових параметрів розвитку регіону.

Мета – встановити взаємозв'язки між цілями розвитку регіону та показниками якості життя.

Аналіз публікацій Маликова Н.С. [1], І. В. Бестужев-Лади [2], Д.П. Богині, Е.М. Лібанової, Т.М. Кір'ян, С.А. Айвазяна, В. Копнова [3] з питань якості життя дозволяє представити це поняття як оцінку ступеня задоволення особистісних потреб, що не піддається прямому кількісному вимірюванню, а вимагає складних прийомів непрямого визначення. При цьому має надаватися оцінка змістовності праці і дозвілля та задоволеності ними, рівня комфорту у праці і побуті, якості одягу, якості харчування, житла, житлового та навколишнього середовища, функціонування соціальних інститутів, якості рівня задоволення потреби в спілкуванні, творчості та інших потреб. Проблема якості життя включає у собі умови, результати і характеру праці, демографічні, етнографічні і екологічні аспекти існування людей [7]. Зазначений перелік не є вичерпним.

Політика регіонального розвитку за структурою досить складна. Основними у ній є такі блоки: політико-економічна, демографічна, соціальна і культурна, екологічна, науково-технічна тощо. Оцінка розвитку цих блоків включає такі показники, що входять до різних класифікацій оцінки якості життя, саме тому якість життя може представляти собою вектор розвитку регіону вцілому.

Метою економічного та соціального розвитку більшості країн світу і їх регіонів є поліпшення якості життя населення [4]. При цьому орієнтація на діяльність у напрямі стабілізації та підвищення якості життя населення на основі підвищення ефективності економіки за рахунок активізації інноваційних й інвестиційних процесів постає основним завданням органів публічного управління. Воно містить три основних складних комплекси: підвищення доходів, поліпшення здоров'я населення і підвищення рівня його освіти; створення умов, сприяючих зростанню самоповаги людей у результаті формування соціальної, політичної, економічної і інституційної систем; забезпечення свободи людей, зокрема їх економічної свободи [5].

Останні два комплекси якості життя не завжди враховуються при оцінках ступеня соціально-економічного розвитку країн і регіонів, проте в управлінській науці і практиці вони набувають усе більшого значення. Розвиток будь-якого регіону – багатоцільовий і багатокритерійний процес [6].

Критерії і показники якості життя регіону можуть бути обраховані через індекси розвитку людського потенціалу та інтелектуального потенціалу суспільства чи регіону, соціально-демографічні індикатори та показники розвитку соціальної сфери.

Таким чином, основні показники якості життя включають такі основні напрями: 1) *здоров'я:* можливість вести здоровий спосіб життя на всіх стадіях життєвого циклу; вплив на стан здоров'я окремих осіб; 2) *індивідуального розвитку:* засвоєння дітьми основних знань і навичок, цінностей; можливість продовження самоосвіти й уміння використовувати ці вміння; використання та розвитку індивідуумами своїх знань, навичок і мобільності, необхідних для реалізації її економічного потенціалу; *зайнятості:* наявність гідної роботи для тих, хто прагне її отримати; характер праці; задоволення своїм трудовим життям; *дозвілля:* можливість вибору характеру свого дозвілля та часу для нього; *можливістю придбання товарів і послуг*: особиста можливість придбати товари і послуги; кількість людей, що відчувають матеріальні труднощі; ступінь рівності у розподілі товарів і послуг; якість товарів; підтримка громадян у разі виникнення економічних труднощів; *особистої безпеки та діяльності правоохоронних органів:* насильство, переслідування; справедливість і гуманність правоохоронних органів; ступінь довіри особи до силових структур; *соціальної можливості та соціальної активності.*

Всесвітня організація охорони здоров'я визначає основними складовими якості життя як сприйняття людьми свого положення в житті залежно від культурних особливостей і системи цінностей і в зв'язку з їхніми цілями, очікуваннями, стандартами, турботами. Також вона пропонує оцінювати якість життя за такими параметрами: *а) фізичні:* енергійність, втома, фізичний дискомфорт, сон і відпочинок; *б) психологічні:* самооцінка, концентрація, позитивні емоції, негативні переживання, мислення; *в) ступінь незалежності:* повсякденна активність, працездатність, залежність від ліків і лікування; *г) життя в суспільстві*: повсякденна активність, соціальні зв'язки, дружні зв'язки, суспільна значущість, професіоналізм; *д) навколишнє середовище:* житло та побут, безпека, дозвілля, доступність інформації, екологія (клімат, забрудненість, густонаселеність); *е) духовність і особисті переконання*.

На основі зазначених показників якості життя, що можуть бути інтегровані в основні групи показників якості життя, можна сформулювати цільові напрями скерування регіонального розвитку [8]: збільшення національного багатства країни шляхом ефективного використання природно-ресурсного та науково-технічного потенціалу кожного регіону; поступове вирівнювання та зближення рівнів економічного і соціального розвитку регіонів України; сприяння гармонійному та збалансованому розвитку регіонів шляхом надання фінансово-економічної підтримки депресивним і проблемним регіонам; запровадження

єдиних мінімальних соціальних стандартів і дієвих механізмів соціального захисту населення; створення належної фінансової, матеріальної і правової основи регіонального управління та місцевого самоврядування, удосконалення фінансово-бюджетних відносин між центром і регіонами; структурна перебудова економіки регіонів; досягнення продуктивної зайнятості населення, стабілізації та покращання демографічної ситуації; перерозподіл повноважень між різними рівнями влади на основі децентралізації управління соціально-економічними процесами шляхом здійснення повномасштабної державно-правової реформи.

Таким чином, аналізуючи основні групи показників якості життя в органічному поєднанні із цільовими напрямами скерування регіонального розвитку, доцільно використовувати показники якості життя як «цілі» регіональних програм соціально-економічного розвитку.

Література:

1. *Маликов Н.С.* К вопросу о содержании понятия «качество жизни» и его измерению // Уровень жизни населения регионов России. – 2002. – № 2.
2. *Бестужев-Лада І.В*. Соціальне прогнозування. Курс лекцій. – М.: Педагогічне товариство Росії, 2002. — 392 с.
3. Никифоренко В.Г. Якість життя населення регіону: аналіз, прогнозування, соціальна політика. Монографія. – Одеський національний економічний університет 2012. – 312 с.
4. *Игнатов В.Г., Бутов В.И*. Регионоведение и управление. – М. : Тесса, 2000. – 416 с.
5. *Бурдун А. В.* Цілі та критерії соціально-економічного розвитку регіону / А. В. Бурдун // Державне будівництво. – 2008. – № 1.
6. Трансформація структури господарства України. Регіональний аспект // за ред. Г.В. Балабанова, В. П. Нагірної, О.М. Нижник. – К., 2003. – 341 с.
7. *Зубаревич Н. В*. Социальное развитие регионов: проблемы и тенденции переходного периода / Н. В. Зубаревич. – М.: Едиториал, 2003. – 264 с.
8. Вимірювання якості життя в Україні, Аналітична доповідь, Лібанова Е.М., Гладун О.М., Лісогор Л.С. – К., 2013.

Пискун Н. С. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ ДЛЯ ІТ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Ні для кого не секрет, що на сьогоднішній день ІТ-галузь є однією із найперспективніших в економіці України, а пільгове оподаткування є своєрідним орієнтиром для юридичних або фізичних осіб під час вибору ними сфери діяльності, форми одержання доходів. У період 2011–2016 рр. внесок ІТ у ВВП України збільшився з 0,6 % до 3,3 %, а в грошовому еквіваленті – з 1,1 млрд до 2,7 млрд дол. США [3].

Підняття відбулося внаслідок прийнятих 1 січня 2013 року змін до Податкового Кодексу України в частині оподаткування компаній ІТ-галузі, щодо надання пільг, які були затверджені 5 липня 2012 р. Законом № 5091 «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового Кодексу України щодо особливостей оподаткування суб’єктів індустрії програмної про-

дукції» [1]. Проте, податкові пільги для ІТ-галузі були реалізовані в досить обмеженому вигляді, а деякі з них виявилися малодоступними. Не виключенням стали і конфлікти між платниками податків і податковими органами, наприклад, при визначенні видів економічної діяльності.

У 2011–2015 рр. відбулося значне зростання кількості фахівців – з 42,4 тис. до 91,7 тис., що спонукало до того, що: депозити ІТ-фахівців у банках склали 5,8 млрд грн, обсяг обов'язкового продажу валютної виручки досяг 2 млрд грн, доходи банків від операцій з валютою зросли – 1,7 млрд грн, в області інформаційних технологій і суміжних спеціальностях було задіяно 420 тис. спеціалістів [2].

Як показує практика, звільнення від оподаткування ПДВ і зниження ставки податку на прибуток має ряд значних позитивних змін, зокрема, у зменшенні податкового тягаря компаній ІТ-галузі, що дало старт до потужного розвитку галузі уже за 3 роки. На мою думку, одним із позитивних моментів могло б бути зменшення ставки податку на доходи фізичних осіб і ЄСВ. Справа в тому, що самий великий вид витрат таких компаній є оплата праці ІТ-фахівців як вагомого ресурсу компанії. Приміром, у 2016 році середньомісячна заробітна плата по галузі становила 9530 грн, коли середньомісячна заробітна плата по Україні в середньому – 5183 грн у розрахунку на одного штатного працівника (рис. 1).

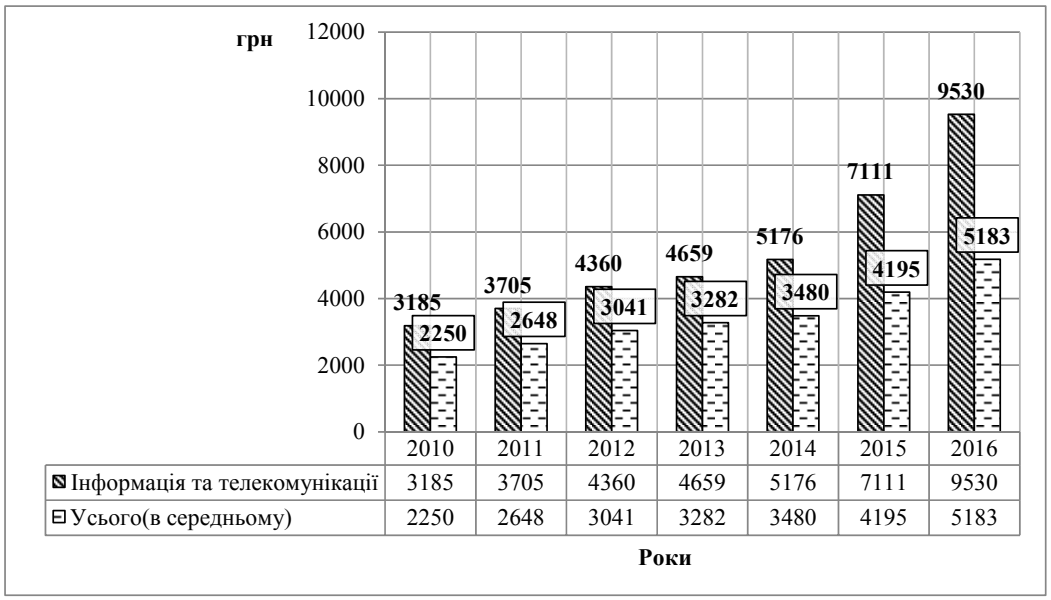


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010-2016 роках, грн (у розрахунку на одного штатного працівника, грн)

Джерело: побудовано автором на основі [2].

Для ІТ-компаній діє система оподаткування на вибір: загальна система оподаткування зі ставкою податку на прибуток 18 % (юридичні особи), 15–20 % ФОП або спрощена система оподаткування (3 група із річним доходом до 20 млн грн) із ПДВ або без. Переважна частина платників податків в ІТ-сфері є представниками малого та середнього бізнесу в Україні.

Таким чином, спираючись на дослідження міжнародної аудиторської компанії «PwC» [3], що має наступний оптимістичний прогноз, можливі кілька варіантів розвитку ІТ-сектора завдяки варіюванням податковою ставкою: при збереженні податкової ставки на існуючому рівні, у 2020 році доходи Державного бюджету України можуть збільшитися до 21 млрд грн, а кількість ІТ-фахівців – до 142 тис. (сьогодні їх приблизно – 91,7 тис. осіб); збільшення ставки до 20 % – 13 млрд грн доходів, при цьому кількість фахівців може зменшитися до 72 тис.; при збільшенні податків на 1 % щорічно, у 2020 році можна очікувати 27 млрд грн доходів, а число зайнятих в галузі програмістів зросте до 146 тис.

Література:

1. Закон України «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового Кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/ laws/show/5091-17
2. Статистичні дані // Державна служба статистики України. – 2017. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Paying-taxes / Дослідження міжнародної аудиторської компанії «PwC». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу:http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2017.pdf

Плахотнюк О. М. (ф-т маркетингу, спец. «туризм»,1 курс)

САНАТОРНО-КУРОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Розвиток санаторно-курортного потенціалу є важливим для економічного та соціального стану країни, оскільки сприяє налагодженню умов сталого розвитку суспільства та є одним із важливих джерел надходження коштів до державного і місцевого бюджетів. Санаторно-курортна галузь у світі швидко розвивається та за прогнозами Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), до 2022 р. дана сфера спільно із сферою охорони здоров'я стане одним з найважливіших напрямів розвитку національної економіки [4]. Проблематика вивчення рекреаційного потенціалу санаторно-курортних центрів Карпатського регіону постійно перебуває в полі зору науковців Інституту регіональних досліджень НАН України (м. Львів) та Львівського національного університету [1, 2].

Дослідження перспектив і проблем розвитку санаторно-курортного потенціалу Карпатського регіону є актуальним з причини ефективного використання ресурсного потенціалу.

Метою дослідження є аналіз санаторно-курортного потенціалу та перспектив його розвитку в Карпатському регіоні.

Карпатський регіон у складі Львівської, Чернівецької, Закарпатської та Івано-Франківської областей – рекреаційний регіон України, у якому зосереджена третя частина санаторно-курортного потенціалу країни. Карпатський регіон посідає перше місце в Україні за обсягом доходів від курортно-рекреаційної галузі (29,2 % від загального обсягу доходів по Україні) [3].

На відміну від інших економічних регіонів, Карпатський регіон – це зона багатопрофільного, зимового і літнього, гірсько-спортивного та масового пізнавально-оздоровчого відпочинку і бальнеологічного лікування. Особливу рекреаційну цінність мають лікувальні мінеральні води, торф'яні грязі та родовища озокериту. В регіоні налічуються близько 800 джерел мінеральних вод типу «Поляна», «Лужанська», «Шаянська», на базі яких діють курортно-рекреаційні комплекси (більше 50 % джерел знаходиться у Закарпатській обл., 26 % – у Львівській, 13 % – в Івано-Франківській, 10 % – у Чернівецькій обл.).

Санаторно-лікувальні заклади Львівщини відомі лікувальними торф'яними грязями (Моршинський, Немирівський) та родовищами озокериту (Бориславське) із загальними запасами 462 м^3, які повністю забезпечують потреби функціонування на їх базі санаторно-курортних закладів.

Карпатський регіон має розвинутий оздоровчо-відпочинковий комплекс, який нараховує 242 заклади санаторно-курортного лікування й організованого відпочинку населення [3], потужну гірськолижну базу та різноманітні форми туризму.

Разом з тим, санаторно-курортна сфера регіону перебуває в стані розрізненого та повільного розвитку. Для прискорення розвитку санаторно-курортного потенціалу Карпатського регіону доцільно сформувати рекреаційний кластер, що дасть змогу ефективно використовувати рекреаційні ресурси, посилить вплив санаторно-курортної сфери на економічний розвиток регіону. Світовий досвід демонструє низку дієвих систем на основі кластерної моделі, що забезпечує поєднання у виробництві конкуренції з кооперацією, уособлює «колективну ефективність», створює «гнучку спеціалізацію» [5].

САНАТОРНО-КУРОРТНІ ТА ОЗДОРОВЧІ ЗАКЛАДИ, ОД.

Область	Вид закладу	2014р.		2015р.		2016р.	
		К-ть	К-ть місць (тис.) максимального розгортання	К-ть	К-ть місць (тис.) максимального розгортання	К-ть	К-ть місць (тис.) максимального розгортання
Закарпатська	Санаторії	22	5,3	21	5,3	19	4
	Санаторії-профілакторії	4	0,3	2	0,2	-	-
	Інші заклади відпочинку	27	1,9	28	1,8	22	1,0
Львівська	Санаторії	48	14,9	45	14,8	40	11,6
	Санаторії-профілакторії	5	0,3	4	0,3	-	-
	Інші заклади відпочинку	12	0,7	9	0,9	12	1,1
Івано-Франківська	Санаторії	14	2,3	15	2,3	15	2,3
	Санаторії-профілакторії	3	0,2	1	0,1	1	0,0
	Інші заклади відпочинку	12	1,1	12	1,1	12	1,2
Чернівецька	Санаторії	5	0,7	3	0,3	3	0,3
	Санаторії-профілакторії	-	-	-	-	-	-
	Інші заклади відпочинку	3	0,2	3	0,4	3	0,4

**Джерело* [6–9].

В основі кластеризації карпатського регіону слід покласти максимальне використання рекреаційних ресурсів, робочої сили, зосередженого на місцевому рівні капіталу, підприємницького потенціалу тощо. Одним з елементів моделі є здатність місцевої економіки контролювати процес накопичення ресурсів і капіталів на локальному рівні.

Карпатський рекреаційний кластер – це об'єднання підприємств санаторно-курортної сфери, що отримують доходи від надання оздоровчо-лікувальних послуг. При формуванні рекреаційного кластера Карпатський регіон матиме можливість реалізувати модель інноваційного розвитку. Основною метою створення кластеру є: а) інновацій розвиток санаторно-курортного потенціалу Карпатського регіону; б) підвищення конкурентоспроможності санаторно-курортних закладів регіону; в) встановлення економічних пріоритетів і розподіл державної підтримки кластерних підприємств.

Функціонування рекреаційного кластеру сприятиме: розвитку санаторно-курортної і туристичної сфер і комплексу їх підприємств, закладів і установ, спрямуванню їх функціонування; об'єднанню та ефективному використанню різних рекреаційних, трудових, фінансових і інших ресурсів регіону, підприємств, закладів і установ; створенню привабливого інвестиційного іміджу Карпатського регіону з раціональним санаторно-курортним і оздоровчим потенціалом; розвитку інфраструктури Карпатського регіону, що обслуговуватиме рекреаційний кластер.

Наслідком формування та ефективного функціонування рекреаційного кластеру також буде й суттєве поліпшення соціально-економічного стану усього Карпатського регіону.

Висновки: формування рекреаційного кластеру в Карпатському регіоні сприятиме вирішенню не тільки вирішенню проблем конкурентоспроможності рекреаційної сфери, але й багатьох інших питань пов'язаних з підвищенням якості та ефективності управління, раціонального використання рекреаційних ресурсів, що зумовить зростання економічного становища регіону та і країни в цілому.

Література:

1. Карпатський регіон: актуальні проблеми та перспективи розвитку : монографія у 8 томах / Інститут регіональних досліджень НАН України; наук. ред. В. С. Кравців. – Том 1. Екологічна безпека та природноресурсний потенціал / відп. ред. В. С. Кравців. – Львів, 2013. – 336 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).

2. Карпатський регіон: актуальні проблеми та перспективи розвитку : монографія у 8 томах / Інститут регіональних досліджень НАН України; наук. ред. В. С. Кравців. – Том 7. Інвестиційна діяльність / відп. ред. С. О. Іщук. – Львів, 2013. – 204 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України 2016.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

4. Офіційний сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) .[Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.who.int/entity/ru/

5. Науковий вісник Ужгородського університету. Розділ 4. Регіональні соціально-економічні дослідження / Химинець В. В. – Ужгород, 2014.

6. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. — http://www.lv.ukrstat.gov.ua/
7. Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс].- http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/turism/index.html
8. Головне управління статистики у Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. — http://www.ifstat.gov.ua/
9. Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. — http://www.cv.ukrstat.gov.ua/mapa.html

Рой О. В., Плахтій В. В. (4 курс, фінансово-економічний факультет)

АЛЬТЕРНАТИВНІ МОЖЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

Податкова система завжди являється предметом пильної уваги, як фахівців фінансової сфери, так і держави в цілому, оскільки, завдяки її ефективному функціонуванню формується дохідна частина бюджетних надходжень, яка в свою чергу впливає на можливості соціально-економічного розвитку країни. Переважна більшість платників податків використовує в своїй діяльності загальну систему оподаткування, сплачує збори, податки та платежі, що передбачені Податковим Кодексом України. Але, вести свою господарську діяльність за загальною системою оподаткування можуть лише ті платники податку, які займаються, як правило, стабільним, прибутковим та успішним бізнесом. Крім того, існують і такі суб'єкти господарської діяльності, які тільки започатковують свій бізнес і починають його розвивати. Саме для таких платників передбачається пільгова система оподаткування.

Запровадження спрощеної системи оподаткування в Україні передбачало підтримку малого та середнього бізнесу за рахунок зменшення загальної кількості сплачених податків і спрощення механізму адміністрування з однієї сторони, а також зниження адміністративних витрат на утримання фіскальних органів — з іншої, адже кількість витрат на адміністрування скоротилась на 30 % у порівнянні з минулими роками.

Кінцевою метою функціонування такої системи для держави було остаточне становлення малого та середнього бізнесу, нарощування його потенціалу та можливості успішного переходу в категорію великих платників податку.

Однак, сучасний механізм існування спрощеної системи оподаткування в Україні призвів до зменшення податкових надходжень від єдиного податку, роздрібнення великих підприємств на суб'єктів підприємницької діяльності та виведення малого та середнього бізнесу та поширення тінізації економіки.

У зв'язку з цим, з боку законодавчої влади звучали пропозиції, щодо відміни функціонування спрощеної системи оподаткування в тому вигляді, в якому вона є. Однак, представники малого і середнього бізнесу, шляхом протестів і мітингів, відстояли свої права на можливість роботи на спрощеній системі опода-

ткування. Прийняті в подальшому зміни були пов'язані тільки зі скороченням кількості груп платників податку.

Світовий досвід показує, що можливе ефективне існування альтернативних пільгових систем оподаткування. Кожна країна має свої особливості і результати дії таких систем. Прикладом можуть бути альтернативні системи оподаткування Франції, США та інших провідних країн світу.

Стрімке падіння малого та середнього бізнесу, на 12,3 % у порівнянні з 2011 роком, пов'язане з кризовими явищами всередині країни, великим впливом політичного фактору на розвиток економіки, військовими діями на сході нашої країни – все це, а також, той факт, що на спрощеній системі оподаткування переважна кількість підприємств вела свою діяльність у сфері торгівлі та послуг, призвело до закриття малих підприємств – спрощенців.

Як альтернативний варіант діючій спрощеній системі – пропонується пільгова молодіжна система оподаткування. Головна ідея запровадження такої системи – це можливість становлення та розвитку бізнес-проектів прогресивної, талановитої молоді, головним критерієм якої є віковий бар'єр.

Сутність такої системи оподаткування полягає в наданні державою пільг на короткостроковий період, що становить 7 років (для молоді, віком від 18 до 25 років). Хоч, на початку, дана система і не дасть державі суттєвих бюджетних надходжень, але дозволить отримати економічні вигоди при переході з молодіжної системи оподаткування на загальну та виявити потенційно успішних талановитих молодих людей, які будуть мати можливість початкового становлення бізнесу, звільненого від оподаткування, та розвитку його і переходу, в подальшому, на загальну систему сплати податків для компенсації втрат, понесених державою по наданню початкових пільг. Основним критерієм є вік підприємця – 18–25 років.

Проект пільгової молодіжної системи оподаткування можемо представити у табл. 1.

Таблиці 1

КРИТЕРІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ МОЛОДІЖНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

Рік функціонування	Ставка, %	Граничний дохід, млн грн
1	0	1.
2	1	1
3	2	3.
4	3	3
5	4	3
6	5	3
7	6	3

За такою системою передбачається введення бізнесу за напрямком діяльності спрощеної системи оподаткування, крім діяльності з організації азартних ігор, обміну іноземної валюти, виробництва підакцизних товарів і їх продажу, видобутку корисних копалин, діяльності з продажу антикваріату.

За результатом такої діяльності звіт подається по закінченню календарного року, на підставі якого, податкові органи приймають рішення про можливість продовження або припинення перебування на пільговій системи оподаткування. Економічні вигоди від запровадження та успішного функціонування пільгової системи оподаткування можуть отримувати всі суб'єкти податкових відносин: і платники податку, і фіскальні установи, і сама держава.

Література:

1. *Лех Г.А.* Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу / Г.А. Лех, М.М. Ільчишин, О.Я. Туркало // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2014. – Вип. 21.15. – 400 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. *Атамас П. Є.* Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу [Електронний ресурс] / П. Є. Атамас. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/19580302/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/opodatkuvannya_subyektiv_malogo_biznesu

Плахтій В. В. (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

СТРАХОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО ТА ЙОГО РОЛЬ У РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів громадян і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві і економічної безпеки держави не можливе без функціонування потужного ринку страхових послуг.

Основу ефективного функціонування страхового ринку складають страхові компанії, страхувальники та страхові посередники. Посередницькі функції можуть виконувати: персонал страхових компаній, агенти (у тому числі, банки, туристичні агентства, відділення зв'язку, агентства нерухомості, автосалони) брокери. У різних країнах світу співвідношення між кількістю агентів і брокерів, що діють на страховому ринку, помітно різні. На одних ринках переважають агенти, на інших – брокери. Так, наприклад, нідерландський страховий ринок називають «брокерським». У Франції 42 % страхових продуктів зі страхування життя продається через банки. Брокери Великої Британії забезпечують 70 % страхування, відмінного від страхування життя та 44 % страхування життя [1, с. 129].

В Україні страхові посередники все ще виконують другорядну роль. Серед причин незначної участі страхових посередників в укладанні договорів страхування виділимо такі:

- повільні темпи розвитку ринку страхування в Україні;
- відсутність повноцінної законодавчої бази щодо регулювання діяльності страхового посередництва, яка б передбачала перспективний розвиток ринку страхових послуг;

- відсутність державної цілісної політики розвитку страхового посередництва;
- низький рівень довіри населення до послуг страховиків і діяльності посередників;
- зростання вартості страхових послуг на величину комісійної винагороди страховим посередникам;
- залучення страхових посередників здебільшого при виході на міжнародний страховий ринок.

Для покращення ситуації та активізації діяльності страхових посередників доцільним є вжиття ряду заходів, спрямованих на:
- визначення стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку;
- прийняти нормативних актів, що регулюють відносини страхових брокерів та страхових компаній;
- формування сприятливого середовища для розвитку сектору посередницької діяльності;
- створення надійного механізму функціонування страхових посередників, яке б сприяло підвищенню довіри населення до їх діяльності;
- підвищення страхової культури населення та суб'єктів господарювання.

Таким чином, діяльність страхових агентів і брокерів має суттєвий вплив на фінансовий стан та інтереси споживачів страхових послуг і страховиків, тому їх діяльність має бути надійною та такою, що викликає довіру в суспільстві.

Література:

1. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець – Вид, 3-те. – К.: КНЕУ, 2006. – 599 с.

Плевако Д.В. (ф-т маркетингу, І курс)

ПСИХОСОМАТИЧНА ПРОБЛЕМАТИКА В ІСТОРІЇ ФІЛОСОФСЬКИХ І ПСИХОЛОГІЧНИХ ВЧЕНЬ

Психосоматика є напрямом у медицині, філософії і психології, який займається вивченням впливу психологічних факторів на виникнення та подальшу динаміку соматичних захворювань. Ще Сократ стверджував, що «Не можна лікувати очі без голови, а голову без тіла, а тіло без душі». Незважаючи на старовизну цього питання, деякий час психосоматичний принцип життєдіяльності організму, який визнавав роль психічного фактора в тілесних змінах і їх вплив на психіку, був у забутті. Першим і доволі потужним поштовхом до відродження цієї думки була ідея І.М. Сєчєнова про рефлекторну природу психічної діяльності і його досліди щодо діяльності головного мозку. Інтенсивний розвиток цієї сфери пов'язаний також із працями Павлова про вищу нервову діяльність, яка базувалась на великому експериментальному матеріалі. Не можна не згадати, що вирішенню важливих питань взаємодії між психікою і тілом посвятив своє життя З. Фрейд. Для свого часу ним були поставлені напрочуд важливі

проблеми: роль підсвідомого в психіці людини, психофізіологічні механізми страху та інших емоцій, рівні психічної регуляції функцій організму і поведінку людини зокрема. Фрейд досліджував такі поняття, як: психосоматичний самозахист, фрустрацію, ідентифікацію, раціоналізацію, витіснення, фіксація, катарсис, силу «Я» та багато інших. Практичність поставлених Фрейдом проблем в тому, що він розглядав феномени, які на той час психологія не брала до уваги.

Донедавна всі захворювання поділялись на психічні і фізичні, однак у середині XX ст. лікар Ф. Александр виділив третій розряд – психосоматичні. Спочатку це була «класична сімка» – інфаркт міокарда, астма, виразка шлунку, бронхіальна астма, гіпертонія, коліт і цукровий діабет, але на сьогодні психосоматика працює в усіх недугах. Психосоматика як наука має на меті навчити людей знаходити в собі істинні причини своїх захворювань, які старанно прихованні психологічними масками. Наші хвороби завжди відображають те, наскільки добре взаємодіють тіло, душа і розум. Кожна хвороба вказує людині на те, що в її словах, вчинках, думках і самому образу життя заважає їй бути собою справжньою. Найсхильнішими до психосоматичних захворювань є люди з такою поведінкою: невміння справлятись зі стресом; постійна погруженість у свої особисті проблеми; відчуття тривоги, що неодмінно щось має статися погане; негативне сприйняття навколишнього середовища; відсутність радості і почуття гумору, нехватка любові до ближнього і самого себе; сприйняття життєвих проблем, як перешкод, а не можливостей змінитись; відсутність смислу життя і періодичні глибокі депресії; спротив будь-яким змінам; нездатність відверто говорити про свої турботи і бажання і найголовніше це подавлення емоцій.

За статистикою, із всіх пацієнтів, які звертаються до лікаря, відсоток психосоматичних хворих від 38 % до 42 %. У чому ж тоді їх причина?

Нині виділяють такі джерела виникнення психосоматичних захворювань:

1. Причиною «номер 1» можна вважати хронічний стрес. У самому стресі як явищі немає нічого поганого. Це певний фізіологічний стан мобілізації і повної боєготовності,тобто стрес – це аварійний режим для екстрених ситуацій. Проблема ж сучасної людини в тому, що режим вмикається частіше ніж це необхідно, непідконтрольно. Жодна система не може постійно працювати в аварійному режимі – вона швидко зломається.

2. Емоції. Емоції це певна енергія, яка не береться ні з чого і не зникає в нікуди. Вона може накопичуватись і знаходити точки переходу в інший стан, тобто соматизується. Один відомий нейрофізіолог сказав: «Печаль, не проявлена в сльозах, змушує плакати інші органи».

3. Це внутрішній конфлікт, конфлікт різних складових особистості, свідомого і підсвідомого в людині.

4. «Умовна вигода». Доволі серйозна причина, адже пацієнти, які мають зиск із своєї хвороби на підсвідомому рівні, медичному лікуванні майже не піддаються.

5. Ефект навіювання іншою людиною. Якщо часто це говорити людині, то з часом вона почне демонструвати поведінку відповідно до внушіння.

6. Спроби бути схожим на якийсь ідеал призводить до неприйняття себе реального, людина живе наче в «чужій шкурі», що призводить до душевних страждань, а ті в свою чергу до певних захворювань.

7. Самопокарання. Людина, яка відчуває вину, шукає покарання, а покарання приносить біль, а біль є симптомом.

8. Одна з найглибших причин — це ланцюги минулого і травми дитинства.

Усі хвороби це безперечно негатив, однак і тут є позитивні сторони, це можливість переосмислити своє життя і якісно його змінити, адже усвідомлення проблеми – це вже половина успішного лікування. Зцілення має три головні задачі – здорове самосприйняття, здорове мислення і здорове ставлення. Я вірю в те, що кожне наше слово має свій імпульс і вібрації, які так чи інакше впливають на нас. Тому варто контролювати що ми думаємо, чого бажаємо і якими методами до цього йдемо.

Література:

1. Л. Грімак "Резервы человеческой психики" глава 2.
2. Фрейд «Психология бессознательного».
3. Луїза Хей «Зціли себе сам».
4. Керол Ритбергер « Сигнали нашого тіла».
5. М. Ярошевський « Історія психології від античності до XX ст».

Плискань І. О. (юридичний інститут, магістрант)

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЗБЕРІГАННЯ МАЙНА, НА ЯКЕ НАКЛАДЕНО АРЕШТ, ПІД ЧАС ПРИМУСОВОГО ВИКОНАННЯ РІШЕНЬ

Надзвичайно актуальним є питання щодо зберігання арештованого майна боржника. Серед дисертаційних та інших наукових робіт відсутні дослідження на тему законодавчої врегульованості збереження майна, що перебуває під арештом. У контексті даної теми вважаю за доцільне роглянути питання про права боржника, майно кого знаходиться під арештом.

Проаналізувавши нормативно-правові акти, які регулюють здійснення виконавчого провадження в Україні, бачимо, що жоден з них не містить положення про права осіб, майно яких знаходиться під арештом. Наявне лише застереження про те, що виконавець за потреби може обмежити право користування майном, здійснити опечатування або вилучення його у боржника.

З однієї сторони, боржник є особою, на яку покладається обов’язок щодо виконання рішення, а виконавець, у свою чергу, вчиняє усі необхідні для цього дії, зокрема, забороняє боржнику користуватися арештованим майном, відчужувати його тощо. Але, з іншої сторони, потрібно пам’ятати, що арештоване майно належить на праві власності боржнику до його реалізації іншим особам.

Хотілося б звернути увагу на той випадок, коли арештоване майно залишиться нереалізованим і повернеться боржнику. Виникає питання, у якому стані дане майно буде перебувати після зберігання. Саме тому необхідно розгля-

нути можливість врегулювання прав та обов'язків виконавців, власників арештованого майна та його зберігачів. Потреба у визначенні згаданих прав і обов'язків пов'язана з тим, що на практиці у боржників виникають проблеми в доступі до нерухомого майна з метою перевірки його схоронності.

Про це свідчить така ситуація.

19.03.2015 року Державним виконавцем відділу примусового виконання рішень управління державної виконавчої служби Головного управління юстиції у Полтавській області було прийнято Постанову про відкриття виконавчого провадження (ВП № 46955774). Даною Постановою відкрито виконавче провадження з виконання Виконавчого листа № 2/554/1268/2014, виданого Октябрським районним судом м. Полтави 13.03.2015 р. (надалі – «Виконавчий лист № 2/554/1268/2014») про стягнення з боржника на користь ПАТ «Приват Банк» суми боргу за кредитним договором у розмірі 7 526 350,18 грн.

Так, 19.03.2015 року Державним виконавцем було винесено Постанову про арешт майна боржника та заборону його відчуження. 21.04.2015 року державним виконавцем було складено акт опису та арешту, та передачу представнику ПАТ «ПриватБанк» на відповідальне зберігання майна – нежитлової будівлі (магазин непродовольчих товарів).

Згодом Боржнику випадково стало відомо, що у вказаній нежитловій будівлі (магазин непродовольчих товарів) вийшла з ладу система опалення. Причиною цього стало те, що на зимовий період 2016 року в приміщенні вимкнули опалення, однак не злили воду.

Попри бажання боржника виправити ситуацію, зберігач не надавав доступу боржнику до нежитлової будівлі. У ході виконавчого провадження боржником неодноразового подавалися заяви виконавцю про заміну зберігача, які були відхилені, хоча відповідно до ст. 58 Закону № 1404-VIII виконавець своєю постановою може передати майно на зберігання іншому зберігачу.

Такі дії зберігача призвели до неможливості подальшої експлуатації приміщення за його цільовим призначенням і завдали шкоди боржнику як власнику майна.

Також боржник знайшов покупця на дану нежитлову будівлю, за кошти якого можна було б виконати судове рішення. Але купівля-продаж арештованого майна неможлива, оскільки наявна заборона відчуження.

Що ми маємо в результаті? Якщо майно не буде реалізоване шляхом електронних торгів, стягувач відмовиться від нього і нежиле приміщення повернеться у власність боржнику, то яким буде його технічний стан? Очевидно, що майну боржника завдана цивільна шкода.

Єдиними законними діями у даному випадку будуть подача скарги на дії виконавця та подача позову до суду про відшкодування завданої шкоди (ст. 1166 ЦК України). Але, на це піде багато часу та витрат, окрім того, що і так потрібно виконувати рішення суду.

Саме тому, вважаю за доцільне, у законодавстві України про виконавче провадження чітко регламентувати права та обов'язки власників арештованого майна, його зберігачів, а також виконавців:

- обов'язок виконавця здійснювати відчуження арештованого майна покупцю, якого знайшов боржник. По-перше, це забезпечить виконання судового рішення у повному обсязі, що і є кінцевою метою виконавчого провадження. По-друге, це скоротить строки виконавчого провадження;

- зберігач повинен не просто не пошкоджувати майно своїми діями, а й забезпечувати його схоронність від певних факторів, які не залежать від нього (наприклад, оглядати технічний стан квартири з метою недопущення пошкодження системи опалення, проривів води та газу тощо);

- права власників, арештованого майна (боржників) щодо забезпечення безперешкодного входження до майна з метою перевірки його схоронності.

Література:

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Кримінальний кодекс України: Закон України від 5 квітня 2001 року № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №25. – Ст. 131.
3. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40. – Ст. 3.
4. Про виконавче провадження: Закон України від 2 червня 2016 року № № 1404-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2016. – № 30. – Ст. 542.
5. Про затвердження Інструкції з організації примусового виконання рішень: наказ Міністерства юстиції України від 2 квітня 2012 року № 512/5 // Офіційний Вісник України. – 2012. – № 27. – Ст. 1018.
6. Про затвердження Порядку реалізації арештованого майна: наказ Міністерства юстиції України від 29 вересня 2016 року № 2831/5 // Офіційний Вісник України. – 2012. – № 76. – Ст. 2558.
7. Передача на зберігання арештованого майна відповідача: окремі аспекти. Одосій О. Ю. // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – № 35. – С. 188-191.

Поддєрьогіна Я. А. (фінансово-економічний факультет, 4 курс)

ШАХРАЙСТВО ІЗ БАНКІВСЬКИМИ КАРТКАМИ

Наразі розвиток технологій дозволив використовувати найрізноманітніші засоби розрахунків і платіжні інструменти. які вводяться у фінансовий обіг і вже є загальноприйнятними. Майже кожна особа хоча б раз у житті користувалася банкоматами для отримання готівки або переказу коштів. Так, використання банківських платіжних карток, з одного боку, полегшує розрахунки, спрощує їх і зекономлює час, дає змогу особі отримати свої гроші майже будь-де та коли завгодно, а з іншого – породжує нові ризики, адже шахраї стають також винахідливішими. Таким чином, сучасні технології не лише допомагають у боротьбі проти злочинності, але також сприяють злочинцям у реалізації їх шахрайських намірів.

Шахрайство з платіжними картками, як серйозна проблема, постало в 90-ті роки XX століття та вирізняється своєю простотою та відсутністю насилля. Від шахрайських операцій з банківськими платіжними картками, в першу чергу,

страждають клієнти банків, зазнаючи фінансових збитків, а також самі банки, які втрачають не лише гроші, а й репутацію [1]. Ендрю Хелдейн, керівник відділу фінансової стабільності Банку Англії, стверджує, що найбільші 5 банків Великобританії бояться кіберзлочинів навіть більше, ніж боргової кризи. За його словами, система захисту від хакерських атак у банківському секторі досі перебуває в зародковому стані: «фінансисти більше дбали про ліквідність, аніж про безпеку» [2]. За експертними оцінками, щорічні втрати від шахрайства, зокрема, з банківськими картами, у світі сягають 0-12 млрд дол. [1].

Нині найвідомішими та розповсюдженими є такі види шахрайства з банківськими картками та банкоматами, як: «скімінг», «траппінг», «шаттер», а також «фармінг», «фішинг». Поведінка потерпілого та у зв'язку з цим комплекс дій злочинця у різних ситуаціях є неоднаковими. Так, скімінг передбачає встановлення шахраями на банкомати спеціальних пристроїв – скімерів, які зчитують номер у пін-код. Далі картка дублюється і гроші міняють власника за лічені хвилини. Як варіант на банкомат прикріплюють мініатюрну відеокамеру, яка знімає руку, що вводить пін-код, і робить запис у модуль пам'яті або передає його дистанційно на комп'ютер шахрая. Загалом, у випадку дистанційної передачі шахрай знаходиться недалеко та приймає відеодані за допомогою ноутбука [3].

Траппінг є одним з найпростіших (з точки зору операційних витрат) способом роздобути платіжну картку з PIN-кодом. Усе, що потрібно «злодію», – це виготовити з фотоплівки так звану «ліванську петлю», яку можна непомітно помістити в картоприймач банкомату [3]. Жертва підходить до банкомату, вставляє своє платіжний засіб у вікно прийому карт, уже «обладнане» цим пристроєм, вводить PIN-код, але картка, навіть коли було знято кошти, не повертається. Як правило, поруч у цей час знаходиться сам злочинець або ж його співучасник, який, ніби допомагаючи, використовує різноманітні психологічні прийоми, щоб жертва йому повірила та відійшла від банкомату, наприклад, у найближче відділення банку. У цей час шахрай вилучає з банкомату свій пристрій разом з карткою, після чого викрадає гроші з рахунку.

Однак шахраї можуть блокувати повернення не лише платіжної картки з картоприймача банкомату, а й самих грошей. Для цього на шаттер (проріз, через який відбувається видача грошей) наклеюється сторонній пристрій, блокуючий видачу купюр банкоматом власнику картки. Відбувається це за рахунок розміщення липкої стрічки на внутрішній частині пристрою, до якої пристають купюри. Шахрай, що з'явиться одразу, як піде жертва, отримає таким чином зняту суму [3].

Наряду із шахрайством з банкоматами, існує і шахрайство з платіжними картками. Так, «фармінг» полягає у тому, що під час знаходження на певному сайті, на комп'ютер жертви потрапляє вірус [4]. Коли особа заходить на сайти Інтернет-банкінгу, вірус, що проникнув у систему, переадресовує її до фіктивного сайту, який зовнішньо є якщо не ідентичним, то максимально подібним до справжнього, а потім введена клієнтом інформація фіксується злочинцем для подальших шахрайських дій.

«Фішинг» є одним з найпоширеніших способів шахрайства з платіжними картками, спрямований на одержання від жертви конфіденційної інформації про

реквізити картки. На сьогодні виділяють три види «фішингу» – поштовий, онлайновий і комбінований [1]. Однак, на меті злочинця в будь-якому разі є отримання реквізитів банківської картки.

У сфері шахрайства з банківськими картками визначальну роль відіграє поведінка жертви. Так, основними причинами скоєння злочину є неуважність самої жертви, відсутність у неї достатньої критичності мислення, власна необачність і схильність до ризику. Критичність поведінки жертв шахрайства визначає низка чинників: соціальний досвід людини, її поінформованість у різних сферах життя: економічній, кримінологічній, юридичній, психологічній. Саме тому для зниження кількості жертв від вищевказаних злочинів вважаємо за доцільне запропонувати такі профілактичні заходи, як: інформування осіб, що користуються послугами банків, про всі можливі ризики та належні заходи безпеки; розміщення в банківських установах відповідних інформаційних стендів, які б роз'яснювали, як правильно використовувати банківські картки, як не стати жертвою шахрайства; розміщення цієї ж інформації на сайтах банків; запровадження інструктажу клієнтів працівниками банку стосовно належних дій у випадках виникнення будь-яких проблем у роботі з банкоматом чи при використанні банківської картки.

Література:

1. *Пивоваров В.В*. Шахрайство із банківськими картками: окремі питання віктимологічної профілактики / В.В. Пивоваров, К.В. Терещенко // Карпатський правничий часопис. – 2015. – № 10. – С. 132–137.

2. Круглий стіл «Кіберзлочинність: українські банки на лінії удару» (інформаційно-аналітичні матеріали) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lfr.org.ua/ru/analytics/822-2013-26-11-analytics.html.

3. Шахрайство з «банкоматом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finosvita.com.ua/ua/fraud_crime/Vidi-shahraystva/SHahraystvo-z-bankomatom.htm.

4. Визначення поняття «фармінг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Pharming.

Поддєрьогіна Я. А. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

КОНТРОЛІНГ ЕМІСІЇ ЦІННИХ ПАПЕРІВ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

З розвитком ринкових відносин в Україні впроваджуються нові способи фінансування інвестиційних потреб корпоративних підприємств, у тому числі через застосування механізму емісії власних фінансових інструментів. Незважаючи на це, обсяги залучення капіталу на основі емісії цінних паперів в Україні є низькими, що, з одного боку, може свідчити про відсутність чіткого бачення та усвідомлення менеджментом вітчизняних підприємств ефективності використання цінних паперів як способу залучення фінансових ресурсів, а з іншого боку – про відсутність контролінгу або недостатній рівень його імпле-

ментації. Саме якісний контролінг емісії цінних паперів як аналітично-інформаційне забезпечення, планування та контроль може допомогти українським підприємствам стати активними учасниками фондового ринку та диверсифіковувати джерела фінансування, використовуючи інструменти цього ринку.

Розглянемо досвід використання Initial Public Offering (далі – IPO) українськими компаніями як відображення рівня розвитку їх системи контролінгу емісії цінних паперів. Необхідно відзначити, що в українській практиці виходу на IPO є певна специфіка: спочатку переважна більшість компаній випускають на ринок облігації, щоб заробити репутацію та впізнаваність на фінансових ринках, а вже потім – розміщують свої акції. На Заході все відбувається інакше. Так, розміщення акцій є, як правило, прерогативою відносно молодих компаній, які лише недавно вийшли на ринок та усвідомили, що для збереження динаміки розвитку їм необхідно стати публічними; а залучення коштів за рахунок емісії облігацій найчастіше здійснюють компанії, які представлені на ринку протягом довгого часу, мають досить надійні позиції та усталену структуру капіталу.

Використання IPO в Україні знаходиться на зародковій стадії, так як число українських компаній, що використовують цей інструмент залучення фінансових ресурсів, незначне. Лідерами за кількістю проведених IPO-угод (54 % від загального обсягу) у 2005–2015 рр. стали агропромислові підприємства України. Як свідчить практика, мінімум у половині випадків українські емітенти зазнають невдачі в IPO [1; 2].

До внутрішніх причин невдалого IPO українських компаній, крім первинної переоцінки акцій, можна також віднести неправильний вибір моделі фінансування та біржі, слабку аналітично-інформаційну підтримку IPO. Так, недостатньо якісно проведені презентації для засобів масової інформації, відсутність у широкому доступі повної інформації про підприємство, недостатня кількість роуд-шоу для потенційних інвесторів можуть призвести до падіння вартості акцій через відсутність попиту на них. Зазначені причини у своїй сукупності свідчать про недостатній рівень імплементації та низьку ефективність контролінгу емісії цінних паперів на вітчизняних підприємствах. Внутрішні причини доповнюються зовнішніми, небезпека яких криється в політичній нестабільності, що знижує привабливість інвестиційного клімату України та сприяє підвищенню ризиків потенційних інвесторів.

Розглянемо досвід IPO українського агрохолдингу «Kernel». Воно проходило в два етапи: компанія залучила 546 млн злотих у листопаді 2007 р., а потім ще 210 млн злотих через SPO у березні 2008 р. Ціна акції у день IPO становила 24 злотих, а свого історичного максимуму досягла в лютому 2011 р., коли вона торгувалася за 82,90 злотих. Однак динаміка котирувань акцій «Kernel» не завжди була такою успішною. Так, перше обвальне падіння акцій відбулося менше, ніж через рік після виходу компанії на біржу – 1 жовтня 2008 р. до 12,01 злотих за акцію. Причини такої негативної тенденції слід шукати в погодно-кліматичних умовах. Так, влітку 2007 р. у 10 областях півдня та сходу України була сильна посуха, що завдала агробізнесу збитків більш ніж на 1 млрд грн [3].

З огляду на зазначене можемо зробити висновок, що по-перше, падіння курсу акцій «Kernel» у лютому-жовтні 2008 р. відображає загальну тенденцію у сільськогосподарській галузі України, спричинену посухою влітку 2007 р.; по-друге, відділ контролінгу компанії «Kernel» припустився помилок. Так, незважаючи на кризові тенденції, які вже можна було спостерігати на ринку, все рівно було прийнято рішення про проведення IPO в листопаді 2007 р. – тобто час для IPO був обраний несприятливий і стратегічно неправильний.

Таким чином, було розглянуто контролінг емісії цінних паперів як аналітично-інформаційне забезпечення, планування та контроль, а також проаналізовано його ефективність на вітчизняних підприємствах шляхом розгляду досвіду проведення IPO українських компаній. Перетворення контролінгу емісії цінних паперів на невід'ємний інструмент залучення фінансових ресурсів у сучасних умовах є складним завданням, головним чином не через відсутність кваліфікованих фінансових контролерів, а через бажання власників зберегти контроль над компанією та приватність її основної діяльності. Потрібно докладати зусиль для того, щоб ситуація змінювалася та все більше компаній усвідомлювали необхідність грати за правилами сучасного ринку. Сподіваємося, що згодом прийде розуміння того, що запровадження контролінгу емісії цінних паперів та здійснення на його основі вдалого IPO – це початок якісно нового етапу в розвитку кожної компанії.

Література:

1. IPO для украинских компаний: нелёгкие деньги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/stati/ipo_dlya_ukrainskih_kompaniy_nelyogkie_dengi, 2011.

2. Самые успешные IPO украинских компаний за пять лет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pro-consulting.com.ua/news/ 2010/12/09.

3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agroinsurance.com/ru/ukraina-sozdana-innovatsionnaya-programma-indeksnogo-strahovaniya/

Поддєрьогіна Я. А. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

МІЖНАРОДНА ПОДАТКОВА КОНКУРЕНЦІЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Розвиток міжнародних економічних відносин, який супроводжується процесами глобалізації та інтеграції, сприяє полегшенню переливу капіталу між державами та їх об'єднаннями, загострює конкуренцію не лише на світових ринках товарів іта послуг, а й у податковій сфері. Так, на думку американських вчених Д. Мітчела та Дж. Клеменса, податкова конкуренція являє собою ситуацію, коли люди або компанії можуть скоротити власне податкове навантаження шляхом переміщення свого капіталу, праці чи бізнесу з країн із високим рівнем оподаткування до тих юрисдикцій, де цей рівень нижчий [1]. Р. Тісер вважає, що податкова конкуренція – це використання урядом певної країни низьких ефективних податкових ставок для залучення до неї інвестицій та ділової акти-

вності [2]. З іншого боку, деякі науковці розглядають податкову конкуренцію як процес управління конкурентними перевагами податкової системи з метою досягнення сталої конкурентоспроможності національної економіки та як форму економічної конкуренції.

Такі різні підходи щодо визначення міжнародної податкової конкуренції дозволяють зробити висновок, що це явище є багатогранним і комплексним. З одного боку, воно сприяє підвищенню ефективності функціонування бізнесу, залученню зовнішніх інвестицій та економічному розвитку країн. З іншого боку, ціною таких досягнень є макроекономічні проблеми та бюджетні втрати в інших державах [3].

Основними індикаторами оцінки конкурентоспроможності податкової системи є: загальна кількість податків і зборів, ставки податку на доходи та прибуток, рівень податкового навантаження, ефективність діяльності податкового органу, стабільність податкового законодавства тощо [4].

Відповідно до дослідження Світового банку Doing Business[10]-2017 у 2016 р. в рейтингу податкового навантаження на бізнес, в якому оцінювалося 190 держав, Україна посіла 84 місце [5]. За рік Україна піднялася в рейтингу на 23 сходинки (торік вона була на 107 місці). При цьому рівень податкового навантаження на прибуток (Total Tax Rate) в Україні в 2016 р. становив 51,9 % (84 місце). Середньосвітовий рівень податкового навантаження за даними даного рейтингу становить 40,8 %. Для порівняння Грузія опинилася на 22 місці (TTR – 16,4 %), США – на 36 (TTR – 44,0 %), Росія – на 45 місці (TTR – 47,4 %), Німеччина – на 48 (TTR – 48,9 %) [6].

У процесі дослідження податкової конкурентоспроможності України розглянуто показник фіскальної свободи, що входить до розрахунку Index of Economic Freedom[11]. Так, за результатами дослідження рівень фіскальної свободи в Україні в 2016 р. порівняно з 2015 р. знизився на 10,8 балів і становив 67,9 балів – і як наслідок, опустився нижче середньосвітового рівня (77,4 балів) [7].

Таким чином, дослідження показало, що Україна має одну із найнесприятливіших для бізнесу податкових систем у світі. Нестабільне податкове законодавство, яке поглиблює існування тіньової економіки та корупційних схем, значні витрати часу на ведення податкового обліку, високий загальний рівень податкового навантаження та нерівномірний його розподіл між платниками, неврегульованість надання податкових пільг, існування великої кількості податків і переважно фіскальний характер податкової системи зумовили низькі показники рейтингу податкової системи країни. Як наслідок, складності механізму оподаткування, низька ефективність податкової системи та низький рівень координації між ключовими компонентами податкової політики України спричиняють переміщення українських підприємців в інші країни з більш лояльним фіскальним кліматом.

---

[10] **Ease of doing business index** *(укр. Індекс легкості ведення бізнесу)* – рейтинг простоти ведення підприємницької діяльності, дозволяє визначити якість правил регулювання підприємницької діяльності, що підвищують чи обмежують ділову активність, та їх застосування у країнах, а також вибраних окремих містах.

[11] **Index of Economic Freedom** *(укр. Індекс економічної свободи)* – показник, який щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу з 1995 року.

Література:

1. Mitchell D. Tax Competition Helps the Global Economy / D. Mitchell, J. Clemens. – Fraser Institute, Canada. – 2003. – December. – 2 p.
2. Teather R. The Benefits of Tax Competition / R. Teather. – The Institute of Economic Affairs, 2005. – 167 p.
3. *Іванов Ю.Б., Чумакова О.О.* Щодо визначення видів податкової конкуренції / Ю.Б. Іванов, О.О. Чумакова // Економіка розвитку. – 2010. – № 1(53). – С. 5–8.
4. *Цимбалюк І.О.* Міжнародна податкова конкуренція: перспективи та реалії / І.О. Цимбалюк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/830/1/Tsymbaliuk.pdf.
5. Дослідження Doing Business-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017.
6. Рейтинг податкового навантаження на бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc.com/gx/en/services/tax/paying-taxes-2017/overall-ranking-and-data-tables.html.
7. Індекс економічної свободи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/explore.

Подоляк Н. О. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних ринкових умовах будь-яка підприємницька діяльність ставить собі за мету отримати найбільший економічний прибуток. Проте, зараз стан розвитку вітчизняної економіки характеризується рядом проблемних аспектів економічної діяльності та продовження функціонування застарілого виробничого процесу. Всі ці та інші кризові явища гальмують розвиток галузей національного господарства, не дають підприємцям отримати бажаний прибуток, витримуючи всю жорстку конкуренцію. Саме тому, за даних умов, пріоритетним рішенням виступає впровадження інноваційної діяльності, що спрямовується на поліпшення ефективності діяльності підприємства і покращення її конкурентоспроможності.

Вибір і впровадження найоптимальніших інновацій може бути доволі складним процесом, враховуючи всі дестабілізуючі чинники, тому виникає потреба повної та системної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Інноваційна діяльність – це діяльність, яка направлена на безпосереднє використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, а також сприяє виробництву конкурентоспроможних товарів та послуг [6, с. 7].

Існує два базисних блоки методів аналізу оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства: традиційні та альтернативні. Традиційні методи були розроблені ООН і включають статистичні та динамічні показники.

Статистичний метод полягає в обрахунку річних, короткострокових показників відносної економічної ефективності, здійсненні порівняльної ефективності та інтегрального ефекту. Він включає три основних показники: показник

прибутковості, період окупності та норма рентабельності інвестицій. Проте, даний підхід не є доцільним, так як не може враховувати всі фактори і не може прогнозувати попит і пропозицію на початку впровадження інновації.

Динамічний підхід є доцільнішим і знаходить практичне застосування до будь-яких інноваційних процесів. Його перевагою є те, що він враховує фактор часу, так як розрахунки здійснюються за тривалий проміжок часу. В даному підході здійснюється оцінка інтегральної ефективності, коригування норми дисконту та класичне дисконтування на основі обрахунку таких показників, як: чиста дисконтована вартість, внутрішня норма прибутку, термін окупності, індекс прибутковості у традиційному вигляді буз урахування галузевої специфіки або умов створення та реалізації інновації [1, с. 135].

Також виокремлюють альтернативні методи, що включають маркетингові та інші комбіновані показники.

Маркетингова оцінка здійснюється на основі методу Розенберга (оцінка нового товару), моделі з ідеальною крапкою (штучне введення ідеального компонента, який є ідеальним з погляду споживача) та методі бізнес-аналізу (оцінка конкурентоспроможності). Проте, дані методи не є найбільш раціональними, так як оцінка ефективності інновацій здійснюється лише з боку споживача.

Комбінована оцінка здійснюється реалізацією методів фактичного аналізу та методів експертних оцінок.

Основні методи оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства можна систематизувати в два основні напрямки: традиційні та альтернативні. Кожні їх складові показники мають ряд переваг і недоліків, що виникають у процесі реалізації.

Процес оцінки ефективності інновацій має певну структурну будову. Структуризація цього процесу полягає у трьох послідовних блоках: вхідні дані (підприємство, що здійснює інноваційну діяльність), процес оцінки інноваційної діяльності (підготовчий, технологічний та аналітичний етапи) та виходу (усунення недоліків, покращення виробництва, збільшення ефективності інновацій) [4]. Усі ці блоки є тісно взаємопов’язаними та здійснюють безпосередній вплив один на одного.

Ефективність інноваційної діяльності підприємства – це величина, що характеризує здатність інновацій зберегти певну кількість праці, часу і матеріально-технічних ресурсів на одиницю виготовлених продуктів, технічних структур і систем [2, с. 40]. Оцінка ефективності інноваційної діяльності може здійснюватися як на макро-, так і на мікроекономічному рівні. Процес здійснення оцінки інновацій може здійснюватися за різними традиційними чи альтернативними методами. Жоден з них не є ідеальним, проте, надають якісну оцінку, в процесі проходження трьох етапів оцінки. Від якісної оцінки залежить результативність інноваційної діяльності, високий рівень якої сприяє розвитку підприємства та підтримання його стабільності, так як дозволяє визначити сильні та слабкі сторони такої діяльності, приймати раціональні рішення.

Література:

1. *Глухова С.В*. Сучасні підходи до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / С.В. Глухова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013.– № 20(993) .– С. 135–140.
2. Інноваційний розвиток підприємства: Навчальний посібник / За ред. П. П. Микитюка. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
3. *Малюта Л.* Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства [Електронний ресурс] / Л. Малюта // Соціально-екномічні проблеми і держава. — Вип. 1 (4). — 2011. — Режим доступу: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrpp.pdf.
4. *Черешнюк М. О*. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств / Черешнюк М. О. // Економічний аналіз.– 2014.– №3 (том 15) .– С. 218–224.
5. *Череп А.В*. Методи оцінки ефективності управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування / А.В. Череп // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) .– 2014.– № 3 (27).– С. 113–119.
6. *Чорна М. В*. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210 с.

Пойда К. В. (ф-т економіки та управління, магістрант)

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Загальні тенденції розвитку економіки свідчать, що ефективність діяльності сучасного підприємства в сфері інноваційної діяльності значною мірою залежить від прийняття рішень з оптимізації витрат, що стає важливим фактором збереження конкурентних переваг і сталого розвитку.

Для дієвого управління витратами необхідно створення дієздатного механізму, який би дозволив запровадити гнучку методику розрахунку та оптимізації витрат на впровадження інноваційних проектів [1].

На наш погляд, за для пошуку резервів зниження витрат підприємства доцільно розглянути сучасні методи управління витратами. Методи управління витратами дозволяють отримати необхідну інформацію про витрати на основі якої здійснюється пошук і виявлення факторів економії ресурсів [2]. Перелік методів представлено на рис. 1

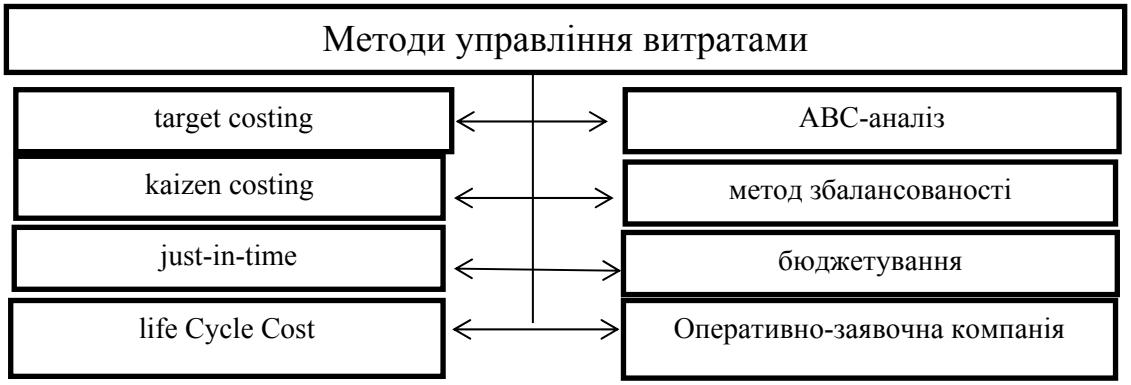


Рис. 1. Методи управління витратами сучасних підприємств (узагальнено актором)

Нами було узагальнено інформацію по даним методам і виділено основні їх переваги та недоліки (рис. 2).

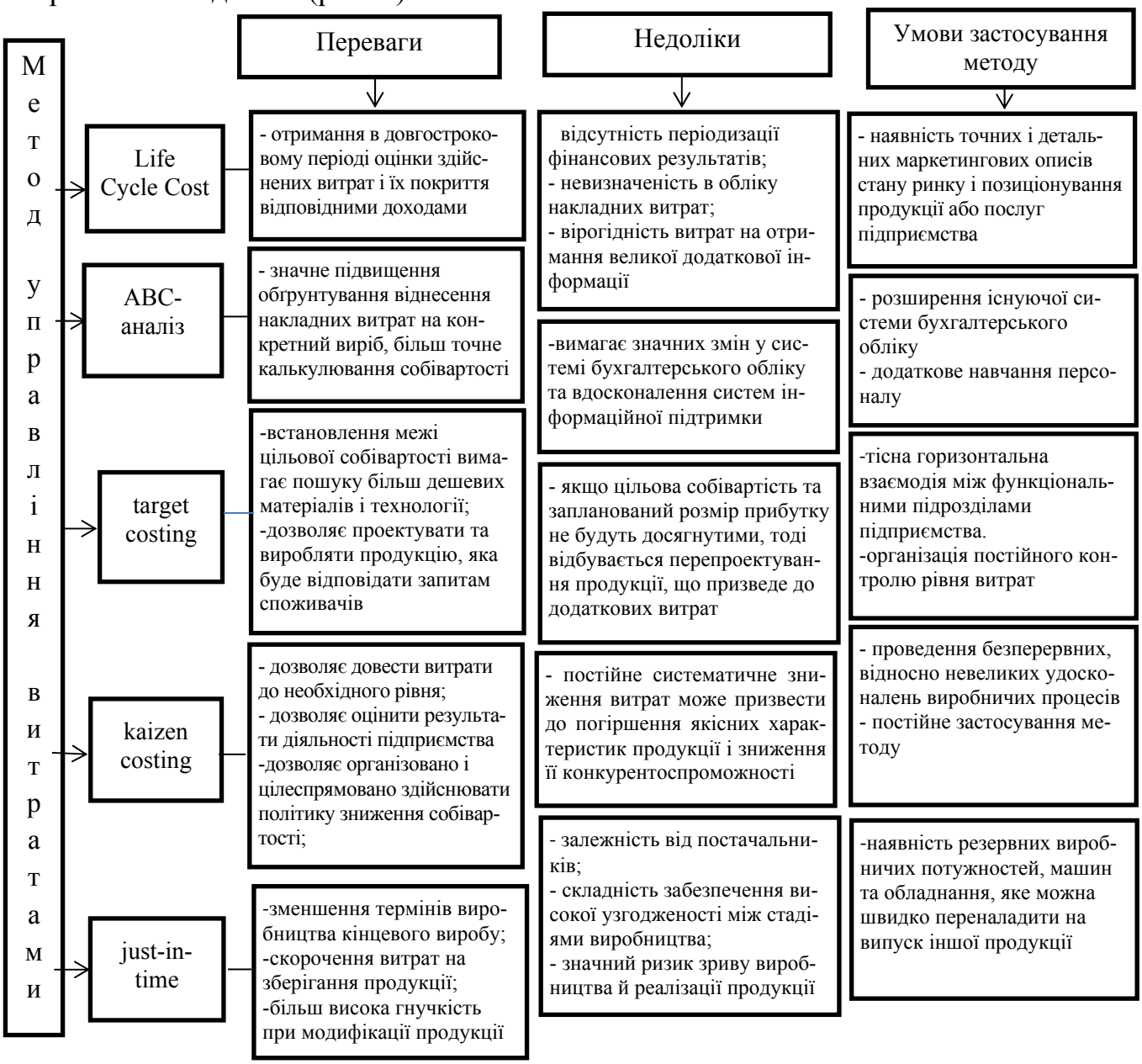


Рис. 2. Загальна характеристика методів управління витратами в інноваційному підприємництві (розроблено автором)

Було досліджено систему управління витратами, що впровадила компанія Toyota, як яскравого прикладу використання сучасних методів (рис. 3)

Компанія Toyota була першою хто впровадив потрійну (таргет-костинг, кайзен-костинг і функція підтримки досягнутої собівартості) [3]. Дана система управління дозволяє організовано й цілеспрямовано здійснювати політику зниження собівартості, раціонально інвестувати кошти в нові продукти, координувати дії безлічі людей [5]

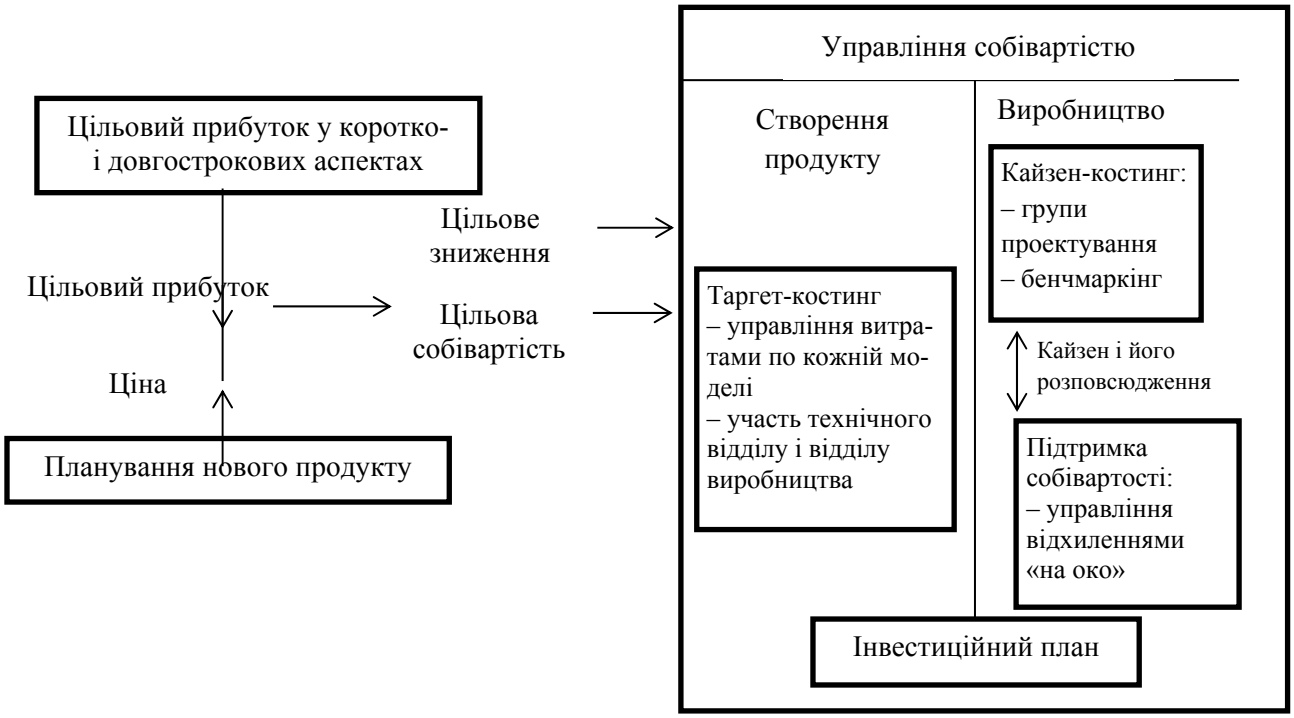


Рис. 3. Система управління витратами в компанії Toyota

На нашу думку, на сучасних українських підприємствах, для дієвого управління витратами, варто використовувати в комплексі такі методи управління витратами, як АВС з метою виділення витрат на інноваційні процеси від інших видів діяльності, таргет-костинг для створення інноваційної продукції за доступними споживачам цінами, LCC- аналіз для прогнозування витрат на інноваційні процеси ще на момент їх розроблення.

Отже, використання ефективного методу управління витратами компанії сприятиме оптимізації структури витрат на інноваційні проекти, та дозволить залучити додаткові інвестиційні ресурси і активізувати інноваційну підприємницьку діяльність загалом.

Література:

1. *Великий Ю.М., Прохорова В.В., Сабліна Н.В.* Управління витратами підприємства: Монографая. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 192 с.

2. *Бутинець Ф.Ф.* Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Бутинець Ф.Ф. // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2015. – № 1 (22). – С. 11–18.

3. *Козаченко Г.В.* Управління затратами підприємства: [монографія] / Г.В. Козаченко,Ю.С. Погорелов, Г.А. Макухін. – К.: Лібра, 2013. – 320 с.

4. *Давидович І.Є.* Управління витратами: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / І.Є. Давидович. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 320 с.

5. *Жукевич С.М.* Конкурентний аналіз в контексті стратегічного управління підприємством / Жукевич С.М. // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: збірник наукових праць. – Луцьк, 2015. – С. 175–183.

Полелюк Т. О., Рибалка І. В. (ф-т фінансового-економічний, IV курс)

ЛЕГАЛІЗАЦІЯ І ОПОДАТКУВАННЯ ГРАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В Україні гральний бізнес опинився за рамками правового поля у 2009 р., внаслідок чого державний бюджет позбувся стабільного джерела доходів, а десятки тисяч людей втратили роботу. Намагаючись захистити суспільство від ризиків виникнення залежності, заборона урядом азартних ігор лише спричинила відтік фінансів до країн, у яких вони легальні, оскільки гравці задовольняють свою потребу в цих країнах безпосередньо або, найчастіше, через мережу Інтернет. Тому, питання можливості легалізації грального бізнесу не втрачає своєї актуальності. Дана проблематика досліджувалась такими науковцями, як: А. Стаценко, О. Гладун, І. Кучерявий та інші.

До набуття чинності ЗУ «Про заборону грального бізнесу в Україні» обсяг вітчизняного ігрового ринку мав додатну динаміку, що відображено на рис. 1 [1]. За 2006—2009 рр. він зріс на 169,5 % (із 354 до 954 млн євро), майже повністю за рахунок ігрових автоматів і букмекерської діяльності.

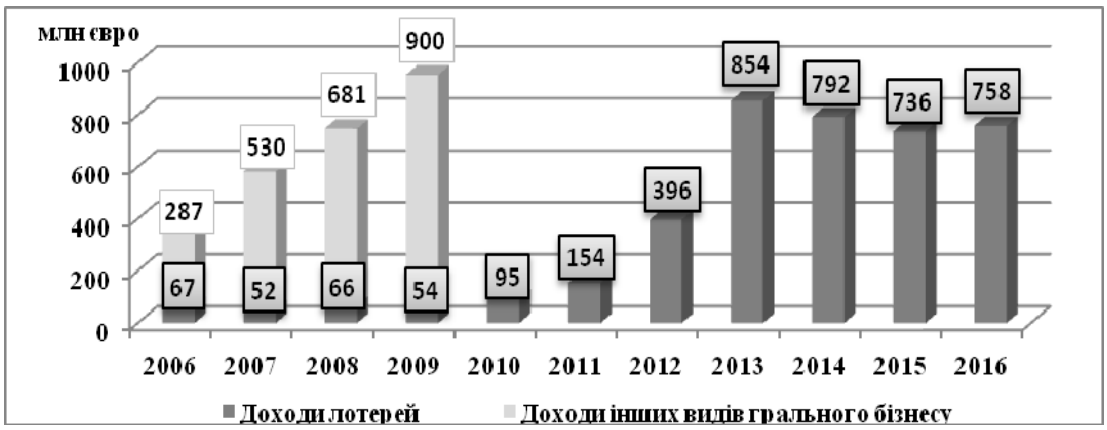


Рис. 1. Доходи від грального бізнесу в Україні за 2006—2016 рр., млн євро

Джерело: побудовано авторами на основі [3].

Протягом 2009–2016 рр. спостерігалася тенденція до переорієнтації капіталу з грального бізнесу до ринку лотерей. Завдяки такому вдалому маскуванню доходи операторів державних лотерей зросли у 14 разів, при цьому, зниження їх рівня у 2014—2015 рр. спричинене девальвацією національної валюти. Отже, спроба обмежити діяльність суб’єктів господарювання в ігровій сфері була безуспішною. Більш того, вони продовжують функціонувати, не сплачуючи податків до державного бюджету.

Варто також зазначити, що оскільки Україна прийняла курс на євроінтеграцію, то у рамках ЗВТ Україна та ЄС будуть зобов’язані відкрити свої ринки послуг, у тому числі і послуг грального бізнесу. А так як у ЄС ця сфера підприємництва є законно визнаною, її легалізація та оподаткування є логічним етапом у процесі гармонізації вітчизняного законодавства.

У зв'язку з особливостями грального бізнесу у країнах ЄС найчастіше користуються спеціальними видами ігрових податків: (1) податок з обороту ставок — утримується з усієї суми коштів від зроблених ставок, незважаючи на суму виграшів (4—10 %); (2) податок з валового прибутку — базою оподаткування є різниця між коштами, виручeними від зроблених ставок, та сумою виграшів, які повертаються гравцям (15—30 %). Гральний бізнес забезпечує країнам ЄС не тільки значні надходження до державного бюджету, а й соціальний ефект у вигляді додаткових робочих місць (табл. 1).

Таблиця 1

ВИГОДИ ДЕЯКИХ КРАЇН ЄС ВІД ЛЕГАЛЬНОГО ГРАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Країни	Середньорічні бюджетні надходження від грального бізнесу, млрд євро	Додаткові робочі місця
Італія	9,2	80 000+
Великобританія	5,8	100 000+
Франція	5,5	90 000+
Іспанія	3,7	120 000+

Джерело: [3].

Щоб мінімізувати негативний вплив азартних ігор в Україні, варто запровадити законодавчі обмеження за такими напрямками: організатором азартних ігор має бути виключно юридична особа зі статутним капіталом не менше 2 млн євро; відкрити казино можна лише на території аеропортів, а також готелів категорії 4–5 зірок. Вартість ліцензії на провадження діяльності у сфері грального бізнесу пропонується встановити на рівні 1 млн євро. Ще 1,5 млн євро коштуватиме щорічна ліцензія для онлайн-казино та букмекерських контор [2].

Отже, ефективне функціонування даної сфери можливе винятково в умовах, коли гральний бізнес працює у правовому полі, відчуває присутність регулятора та конкурентний тиск, що створює реальні стимули дотримуватися вимог закону та принципів соціально відповідальної гри. Крім того, його легалізація сприятиме розвитку інших секторів економіки – туризму, іподромної галузі, конярства, професійного спорту, спортивної аналітики і спортивних ЗМІ. Таким чином, цей бізнес може стати запорукою макрофінансової стабілізації та, за умови прозорої сплати податків, джерелом надходжень фінансових потоків до бюджету країни.

Література:

1. Про заборону грального бізнесу в Україні [Електронний ресурс] : Закон України 15.05.2009 № 1334-VI – Режим доступу до ресурсу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1334-17.

2. Проект закону «Про азартні ігри в Україні» [Електронний ресурс]. – 2015. — Режим доступу до ресурсу: http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/565ca0ec920c7.pdf

3. *Мазярчук В.* Економічні аспекти легалізації грального бізнесу в Україні / В. Мазярчук, П. Пірникоза // Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України (ОФЕА). — 2016.

Поліщук Н. С. (ф-т маркетингу, ІІ курс)

ІННОВАЦІЇ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Українська економіка перебуває під впливом інтеграційних і глобалізаційних процесів, набуває все більшої прозорості та відкритості, тому вітчизняним підприємствам не можна зупинятися на досягненні певного економічного рівня. Необхідно постійно оновлювати стратегію економічних дій, тим самим поліпшуючи конкурентоспроможність організацій, адже сьогоднішній етап розвитку економіки України, який знаходиться в умовах динамічності зовнішнього середовища, зниження платоспроможності населення, загострення конкурентної боротьби, підвищення рівня комерційного ризику та тяжким фінансовим станом більшості підприємств, висуває якісно нові вимоги до управління конкурентоспроможністю підприємств.

На сучасному етапі світового економічного розвитку головною ознакою конкурентоспроможності стає її інноваційність і здатність системи до постійного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі засвоєння нововведень. Найрозвинутіші країни світу, що наведені нижче (табл. 1), демонструють високі темпи інноваційного розвитку, тому займають найвищий рівень конкурентоспроможності, на відміну від України, яка посіла 85 місце [1].

Тобто доцільне запровадження інновацій створює стратегічні переваги в найбільш конкурентних галузях, тому дослідження впливу інновацій на рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах набуває все більшої актуальності.

Таблиця 1

ТОП-10 КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ КРАЇН СВІТУ 2016–2017 РР.

№	Країна	Показник
1	Швейцарія	5,8
2	Сінгапур	5,7
3	США	5,7
4	Нідерланди	5,6
5	Німеччина	5,6
6	Швеція	5,5
7	Великобританія	5,5
8	Японія	5,5
9	Гонконг	5,5
10	Фінляндія	5,4

За даними Статистичної служби України, що наведені на рис. 1, кількість українських підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, мають нестабільний рівень, питома вага яких коливається від 11,9 % до 18,0 % [2].

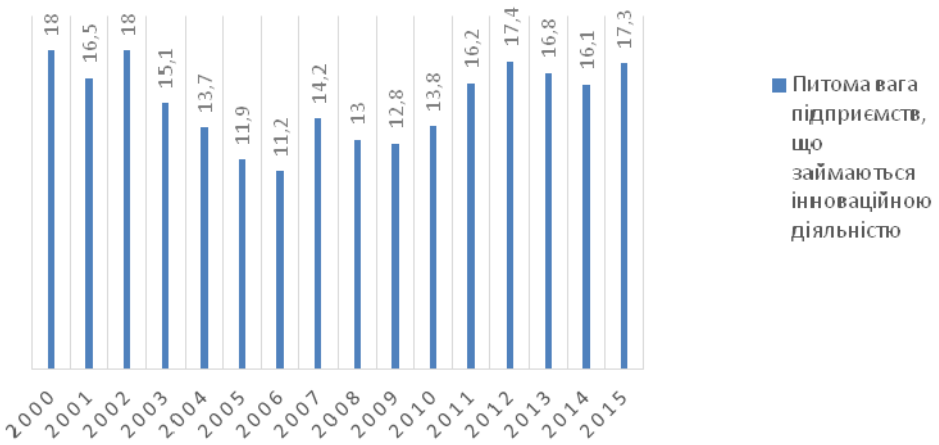


РИС. 1. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ЗА 2000-2016 РР., %

Виходячи із даної ситуації, необхідно розглянути ті фактори, які перешкоджають розвитку інноваційної діяльності на підприємствах України. До них можна віднести:

- недостатня фінансова допомога з боку держави;
- високий економічний ризик;
- тривалий термін окупності нововведень;
- великі витрати на нововведення;
- нестача інформації про ринки збуту;
- відсутність попиту на пропозицію;
- недосконалість законодавчої бази.

Отже, для функціонування інноваційної моделі розвитку вітчизняних підприємств необхідно:

- створити програму для стимулювання інноваційної діяльності;
- забезпечити підприємствам, що займаються інноваційною діяльністю податкові пільги;
- надання фінансово-кредитної допомоги;
- покращити законодавчу базу, що регулює інноваційну діяльність в Україні.

Література:

1. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ)/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. *Куніна Д. М.* Аналіз стану інноваційного розвитку промислових підприємств України / Д. М. Куніна // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – С. 14–18.
4. *Лисяк Л.В.* Первинне публічне розміщення акцій (IPO) в системі фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України / Л.В. Лисяк, О.В. Гриценко // Вісник ДДФА: Економічні науки. – 2014. – №2 (32). – С. 47–57.

Polishchuk Y.R. (Finance and economics Faculty, magistr)

FINANCING TOURISM IN UKRAINE

Most countries in the world, in recent years, activate investment in tourism, making it the main driving force of social and economic progress by continuously creating new working places and businesses, infrastructure development. Domestic tourism product, regardless of existing potential, every year is becoming less and less attractive and competitive, mainly, because of lack of activity by the state towards financing and ensuring the development of tourism industry. As a result, it is currently unable to ensure full implementation of economic and social functions, filling the budgets of all levels and increasing the share of services in GDP structure.

Category «tourism» has two main meanings: broad and narrow. Wide is that, tourism is, according to the Law of Ukraine "About Tourism", temporary person`s departure from the permanent residence for health, cognitive or professional-business purposes without employment activities, which are payable. What is about narrow, tourism is travel industry, which is a set of different tourist activities (hotels, tourist complexes, campgrounds, motels, boarding houses, catering, transport, cultural institutions, sports, etc.) that provide reception services and transportation of tourists.

One of the main sources of financing in the tourism sector is government funding within the expenditures, provided by the state or local budget for the appropriate year.

Funding from the budget is a transfer of budget costs to managers of allocations within the spending through banking system for expenditures, determined by financial plans and budgets of enterprises, organizations and institutions and approved in the budget.

Despite of the fact, that the main source of financing of tourism is government funding, there are also other available sources of financing tourism industry, such as:

* Preferential loans;
* Simplified procedure credit projects;
* Insurance risks;
* Decreasing of the level of interest rates;
* Implication of additional resources.

New for Ukraine, but enough known in the world, form of investment is venture funding, that has some differences compared to traditional forms of financing. Venture capital is capital of investors, appointed for financing new and growing businesses or those that are fighting for a place in the market and therefore linked to high or relatively high degree of risk, capital is used for direct private investment primarily in small or medium businesses. Advantages of venture finance lies in the fact, that the emerging small businesses have access to capital and the possibility for consulting on manufacturing questions, finance, personal management, which provides the flexibility in the management and decision making speed [2].

Specifics of tourism and at the same time its main feature lies in the fact, that under relatively high capital turnover in the industry, it, at a relatively low cost, provides big profits, at the expense of which can replenish the state budget. That is

why, an important role in the support and development of tourism in Ukraine should belong to the state, which through effective financial policy will promote systemic use of funds, coordination of activities of businesses, tourism infrastructure and government.

Currently, there are some problems of tourism development in Ukraine. The main problem of tourism in Ukraine is inefficient and irrational using of natural resources and the lack of a clear strategy of tourism development and it`s strict regulation. Underdeveloped infrastructure and also system of transport services for tourists and population hinder the rapid rise and spread of tourism glory of the country. Therefore, the development of tourism infrastructure and transport routes is one of the priority tasks.

Equally important remains the quality of tourism services. Under this indicator, Ukraine is far behind many countries with similar recreational-tourism potential. As a result, many of our fellows prefer foreign resorts, getting practically at the same money much higher level of comfort and service and becoming at the same time investors in foreign countries economics. Raising the level of quality local travel services to European standards would significantly accelerate the development of tourism in Ukraine and attracted more willing to have a rest from Ukraine and other countries [1, p. 57].

Define solutions to the problems of domestic tourism at national, regional and local levels by improving the mechanisms of state regulation of the tourism industry, taking into account international experience.

The first and the most important way of improving is initiation of laws that will ensure effective functioning of the industry, such as "Tourism Code", as well as making certain amendments to the Laws of Ukraine "About Tourism".

Analysis of the problems of the resort areas of Ukraine shows the need to reorganize the whole system and change management mechanisms at the national, regional and local levels. For this purpose it is necessary to rethink the role of state-level spa facilities in the national system of recreation and health improvement of the population and the functions that they perform.

Sustainable tourism development is largely based on the modernization of the infrastructure of tourism and recreation sector. For this purpose, it seems to be necessary to introduce a special investment regime to facilitate the construction and reconstruction of hotels and other tourist infrastructure facilities, which should encourage foreign and domestic investors to invest in the tourism industry. At the same time it is necessary to introduce the practice of direct funding from the state and local budget measures for development of tourism infrastructure, including the installation of routes, places for recreation in forests and mountain areas, public beaches, viewing platforms, tourism information centers, information stands on the roads and so on [3].

Tourism is a priority sector of the national economy, which should be developed in such way, to benefit the local population, strengthen the economy and create more jobs. Tourist industry has great potential, which allows making a constructive contribution to the sustainable development of countries and regions contribute to

environmental and social sustainability. However, without state help, including financial, most of the problems in the development of tourism is quite difficult to solve. At the state level should be developed clear and transparent mechanisms of funds for the construction and development of tourism, defined the principles of allocation, establishing parity relations between regions, cities and even individual actors in tourism. Priority and certain benefits should be provided to those projects and programs that involve the expenditure of trust funds to offer services in the areas of tourism and promising types of tourism (rural, green, environmental, cultural, sports, adventure, social, etc.) and recovery development of tourism infrastructure in peripheral areas.

Literature:

1. N. Zakharevych Sector as a source of income and leisure: Tourism Handbook, 2002.
2. The state and the problem of financing tourism in Ukraine [electronic resource] — Access: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2012_10/35.pdf.
3. The state policy in tourism: legal aspect [electronic resource] — Access: http://tourlib.net/statti_tourism/bessonova.htm.

Поляниця А. (Науково-навчальний інститут інформаційних технологій в економіці, магістрант)

ОГЛЯД АПАРАТНИХ ПЛАТФОРМ ДЛЯ КОНЦЕПЦІЇ ІНТЕРНЕТУ РЕЧЕЙ

У наш час швидке зростання рівня технологій надає нам потужні інструменти і дає можливість отримати інформацію з усього світу. Нові вбудовані ОС і платформи, різні датчики дають можливість підключити речі до Інтернету. На сьогоднішній день більше 99 % речей у фізичному світі, не підключені до Інтернету, проте концепція Інтернет речей означає, що тепер ви можете підключити все, що тільки можна уявити. Ось чому за допомогою мікросенсорів, вбудованих платформ і ОС, повсякденні об’єкти можуть стати зв’язані між собою.

Великі IT-корпорації і компанії, такі як Microsoft, Cisco, Intel і деякі розробники апаратного забезпечення. передбачили швидке зростання концепції IoT. Головне правило у виборі обладнання для IoT, це розуміння ваших потреб, а також усвідомлення кількості ресурсів, що у вас є [1]. Але в будь-якому випадку деякі з цих платформ популярніші і мають більше переваг, ніж інші. Одним з найпопулярніших є Arduino Yun. Ця плата має можливість підключення по Ethernet або Wi-Fi. Як великий плюс, ця платформа поставляється з USB і операційною системою Linux на основі OpenWrt. Потужні процесори ATmega32u4 CPU або Atheros AR9331 дозволяють запускати різні програми і надати користувачам усі види інструментів і утиліт [2].

Інша популярна платформа це Raspberry Pi, яка працює на ОС Linux і має 2 USB-порти (для миші і клавіатури), порт HDMI для зображення і звуку, а також

порт Ethernet для проводового підключення до інтернету. Якщо вам потрібно бездротове з'єднання, ви можете замовити Wi-Fi адаптери. Головною перевагою є те, що Raspberry поставляється з GPIO пінами. В результаті з'являється можливість підключення різних датчиків, світлодіодів, двигунів і т.д. Наступною перевагою є те що використовуються операційні системи Linux (Debian, Fedora). Це дає можливість програмувати датчики безпосередньо за допомогою скриптів (Bash, Python) або мов програмування високого рівня, таких як C, C ++, Java і т.д. Поєднання GPIO пінів і ОС Linux робить цю платформу гнучкою і надає розробникам значні можливості [3].

Є кілька платформ, які пов'язані з Raspberry Pi. Одна з них – Beaglebone Black. Це дуже популярна платформа побудована навколо процесора Cortex ARM. Так само, як Raspberry, він працює на Linux і має вбудований Ethernet, HDMI і USB порти. Ця платформа стає популярним через свою низьку ціну і великої продуктивность. Arduino і Beaglebone, як правило, використовуються для робототехніки та інших IoT проектів.

Але іноді, коли IoT проекти мають низький бюджет або особливі потреби, як наприклад забезпечити автономний датчик підключенням до Інтернету, зробивши кілька простих налаштувань. У цьому випадку немає необхідності використовувати такі дорогі платформи з сильним процесором, великим об'ємом оперативної пам'яті, а також USB, HDMI порти, як Raspbery Pi, Beaglbone і і Arduino. У таких випадках виникає потреба в простих недорогих платформах, які можуть тільки надати вам деякі базові функціональні можливості [4].

Відмінний приклад що підходить під всі описані вище вимоги це платформа ESP8266. Це простий Wi-Fi модуль, що може забезпечити підключення до Інтернету для будь-якого мікроконтролера через UART команди. Саме тому дана платформа поставляється з інтегрованим стеком протоколів TCP / IP. Кожен такий модуль може бути запрограмований за допомогою AT-команд, що дає можливість використати його для будь якого проекту IoT [5].

Як бачимо, проблема вибору IoT-платформи дуже поширена в даний час. Таким чином, рішення про те, яка з них буде відповідати вимогам конкретного проекту, вимагає додаткових знань про платформи, вбудовані операційні системи, датчики і т.д. Ось чому ця проблема є актуальною і повинна бути досліджена в майбутньому з порівняльною характеристикою кожної платформи, оцінкою їх переваг і недоліків у контексті різних IoT проектів.

Література:

1. https://www.arm.com/products/internet-of-things-solutions
2. http://www.postscapes.com/internet-of-things-hardware/
3. https://www.eurotech.com/en/products/iot+platformK
4. http://www.intel.com/content/www/us/en/embedded/embedde [
5. http://www.intel.com/content/www/us/en/internet-of-things/iot-platform.html

Попик Х. В., Садовець В. В. (ф-т фінансового-економічний, IV курс)

ЧОМУ ВАЖЛИВО МАТИ ЗБАЛАНСОВАНИЙ СПОЖИВЧИЙ КОШИК

Споживчий кошик – це мінімальний набір товарів і послуг, які необхідні для задоволення першочергових потреб населення. Рівень життя громадян у багатьох країнах визначається саме вартістю їх споживчого кошика. Адже він використовується для розрахунку прожиткового мінімуму (далі – ПМ), виходячи із вартості продуктів і послуг, які входять до споживчого кошика у актуальних цінах.

На прожитковий мінімум орієнтуються і при визначенні мінімальної заробітної плати (далі – МЗП), тому можна стверджувати, що вартість споживчого кошику прямо пов'язана з рівнем мінімальної заробітної плати.

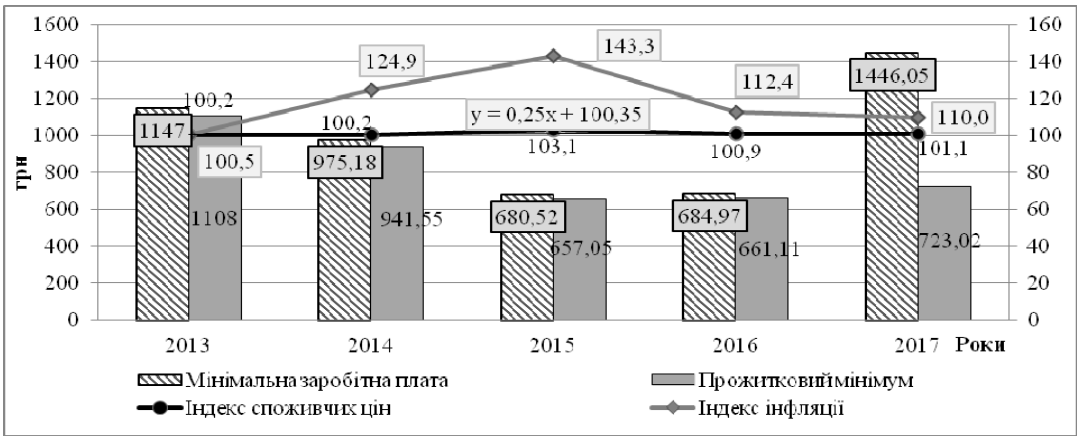


Рис. 1. Динаміка прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати за 2012–2017 роки

Джерело: складено авторами на основі даних [1].

На рис. 1 представлено динаміку ПМ і МЗП. Також на графіку зображено індекс споживчих цін і з лінійного рівняння, яке його описує, можна побачити, що середньорічний обсяг ІСЦ за аналізований період складає 100,35, а середньорічний темп приросту – 25 %. Для того щоб орієнтуватись, яку позицію займає наша держава порівняно з іншими країнами, доцільно розглянути світовий досвід (рис. 2).

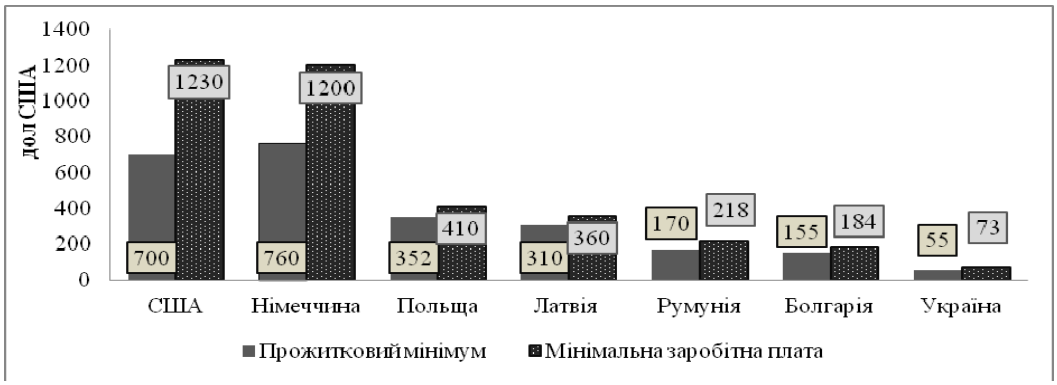


Рис. 2. Прожитковий мінімум та мінімальна заробітної плати деяких країн світу станом на 2016 рік

Джерело: складено авторами на основі даних [3]

Найкращими характеристиками за аналізованими показниками серед представлених країн володіють США і Німеччина. А прожитковий мінімум і мінімальна заробітна плата в Болгарії є найнижчими у Європі. І все ж ці показники в Україні більш ніж у 2 рази нижчі за ті, які у Болгарії. За останні 5 років український прожитковий мінімум зріс тільки на 492 грн, хоча індекс споживчих цін постійно зростає. Це дає підстави робити висновки, що при визначенні вартості споживчого кошику не враховується індекс цін та інфляція і це при тому, що в споживчий кошик українця входить досить скутий список товарів і послуг.

Відповідно до Постанови КМУ від 11 жовтня 2016 № 780 до споживчого кошика в Україні включено 296 одиниць товарів і послуг [2]. Для порівняння в Іспанії та Німеччині цей показник включає 480 послуг, в Англії – 350. Так, українець витрачає на продукти харчування 53,5 % від прожиткового мінімуму. Для прикладу, в Іспанії, Франції та Німеччині не більше 13 %. За даними статистики, мешканці Європи витрачають менше 20 % на їжу. Європейський споживчий кошик формується не так, як український: у країнах Європи оцінюють, на що витрачав гроші середньостатистичний споживач, а у нас – зазначають, що йому можна купити за мінімальну зарплату. У країнах ЄС, порівняно з Україною, до споживчого кошика включають не лише витрати на харчування, одяг та деякі послуги, а також і витрати на подорожі, освіту, парфуми. А деякі інші країни до споживчого кошику додають навіть витрати на власне авто чи таксі (наприклад, Франція).

Отже, споживчий кошик українця не відповідає реальним потребам сьогодення. Деякі із запропонованих Кабміном позицій здаються абсурдними та викликають обурення, наприклад працюючому чоловікові передбачено носити брюки 4 роки. Все описане породжує проблему соціальної нестабільності. Тому державі необхідно забезпечити населення гідними умовами праці й життя, й тоді люди не будуть «заручниками» соціальних стандартів. Випливає висновок, що для забезпечення макрофінансової стабільності державі необхідно задовольнити базові потреби громадян, що можуть бути виражені через споживчий кошик.

Література:

1. Закон України «Про державний бюджет» [Електронний ресурс]. – 2012-2016. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/928-19
2. Постанова КМУ від 11 жовтня 2016 № 780 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів…» Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/780-2016- %D0 %BF
3. *Березюк С. В., Колесов О. С.* Особливості формування соціальних стандартів у контексті споживчих витрат в Україні.

Потапенко Я. А. (ф-т економіки та управління, І курс)

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ МОНОПОЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ США У ІІ ПОЛОВИНІ XIX СТ.: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У Концепції національної безпеки України однією із «економічних» загроз названа наявність монополізму виробників. «Монополія», «монополізований ринок», «монопольна ціна», «монополістичний протекціонізм» – усе це є антиподи обов'язковому атрибуту ринкової економіки, без якого не можна будувати ринкові відносини – вільній і необмеженій конкуренції, що є особливо важливим для розвитку економіки країни. Саме тому питання монополії є дуже актуальним і значимим для сучасної України.

Як ми знаємо, активний процес монополізації економіки розпочався у другій половині XIX ст. у країнах Західної цивілізації, головним чином у США, коли для цього склалися такі передумови, як економічна криза 1873 року, що призвела до руйнування системи «вільної конкуренції», а також друга науково-технічна революція.

Монополізація поставила під загрозу вільну конкуренцію. Якщо у XIX ст. переважала свобода торгівлі і конкуренції, то на початку XX ст., у зв'язку з різними інноваціями, головним чином, у промисловому виробництві, вільна конкуренція охоплює обмежені ринки. Запроваджуючи нові форми виробництва, підприємства змушували дрібніші вступати з ними в змагання. Це призводило до розорення дрібних підприємств.

Загострення конкуренції призвело до закономірного результату: почався процес концентрації виробництва і капіталу, адже виробництво на великих підприємствах було вигіднішим через високі ціни на нову техніку.

Посилення монополізації виробництва зміцнювало політичну владу монополістів, яка і надалі прагнула проводити олігархічну політику.

Типовою формою монополізації американської промисловості стало трестування, тобто об'єднання усієї діяльності низки підприємств під одним керівництвом. У 80-90-х рр. XIX ст. з'явилися найбільші трести в текстильній, електротехнічній, свинцевій, шкіряній, гумовій, горілчаній, цукровій, тютюновій та інших галузях промисловості, у сфері транспорту та зв'язку. З'явилися «королі» вагонів, м'ясних консервів тощо. На початку XX ст. трести вже давали 40 % промислової продукції країни. Зокрема, варто виокремити компанію «Стандард-Ойл» Джона Рокфеллера та «Джи Пі Морган Банк» Дж. П. Моргана.

Домінування монополій, які придушували малі підприємства, спонукало владу США прийняти антимонопольні закони. Першим таким законом був закон Шермана (1890 р.).

У перехідній українській економіці 1990-х років наслідки монополізації були руйнівнішими, адже вона перешкоджала формуванню на здоровій підприємницькій основі ринкових відносин.

Українська економіка успадкувала від колишнього Радянського Союзу невиправдано високий рівень концентрації виробництва у багатьох галузях господар-

ства, який неминуче вступає у протиріччя з умовами використання сучасних технологій, що, в свою чергу, тягне за собою низьку ефективність виробництва.

Ринкова економіка в Україні відрізняється високим рівнем монополізму. Але, на відміну від більшості країн світу, переважний шлях формування монополізму в Україні – не укрупнення конкуруючих підприємств, а результат переходу до недержавної власності.

На початку 1990-х років частка монопольного сектора у національній економіці була практично стовідсотковою, і сьогодні в економіці України ще не створено ефективного конкурентного середовища. Держава не гарантує суб'єктам господарювання однакові «правила гри». Частка монопольного сектора економіки у ВВП перевищує 40 %. Залишаються неефективними та малодієвими механізми державного регулювання природних монополій, не відповідають економічним розрахункам ціни і тарифи на їхні послуги.

У той же час, реалізація конкурентної політики впродовж останніх років дала можливість утвердити конкурентні відносини на більшості товарних ринків України. Проте проблема монополії все ж таки не зникла і рівень монополізації економіки України ще залишається досить високим. Зокрема, у таких галузях, як паливно-енергетичний комплекс, реалізація світлих нафтопродуктів та авіаційного пального.

Таким чином, монополізація має суперечливі економічні наслідки. Однак незаперечним є те, що він підриває конкуренцію як основу ринкового саморегулювання. Тому однією з важливих функцій держави в сучасних умовах вважається обмеження монополізму, підтримка конкурентного середовища.

Література:

1. Бібліотека економіста онлайн [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://library.if.ua
2. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [С.В. Степаненко, С.Н. Антонюк, В.М. Фещенко, Н.О. Тимочко] ; за ред. проф. Степаненка С.В. – К.: КНЕУ, 2010. – 743 с.
3. *Фримен К., Лука Ф.* Як час спливає: Від епохи промислових революцій до інформаційної революції / Крис Фримен, Франсиско Лука ; пер. з англ. Руслана Ткачука. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 510 с.

Придаток О.Д. (ф-т ОЕФ, магістрант)

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА ОЦІНКА БОНУСНИХ ПРОГРАМ ЛОЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Надання банківських послуг зі знижками є поширеною і ефективною практикою сучасного ділового життя. Основною метою надання знижок є привертання уваги діючих клієнтів і залучення нових. На сьогодні необхідно і розробити якісний банківський продукт, і впровадити його у діяльність банківських установ. Комерційні банки намагаються максимально проінформувати суспільство про свою діяльність, що в подальшому розкриває можливості для залучення клієнтів

та створення позитивного іміджу. В умовах економічної та політичної нестабільності споживачі мають не лише довіряти банку та бути обізнаними в його послугах, а й надавати йому перевагу та рекомендувати знайомим. Тому щоб зайняти вигідні конкурентні пропозиції, важливе використання бонусних програм лояльності клієнтів, проте виникають певні проблеми щодо визначення технологій цих операцій, впровадження їх у банках і відображення цих програм в обліку.

Дослідження програм лояльності, які використовуються банками, відкривають у подальшому широкі можливості щодо наукового дослідження методики обліку бонусів за операціями банку, що засновані на використанні платіжної карти (розрахунок карткою, накопичення бонусів, використання бонусів, збільшення бонусів, що засновані на кількості проведених операцій, бонуси за користування кредитною лінією, бонуси при відкритті депозиту).

Основною перепоною розробки методичних підходів обліку бонусів наданих клієнтам програм лояльності є відсутність законодавчого забезпечення, проте висвітлення окремих аспектів відображення в обліку програм лояльності, характеристики механізмів реалізації та класифікації бонусних програм знайшли своє відображення в працях фахівців Ю.С. Серпенінова [4], А. Дорохова, Г.В. Мисаки, А.О. Шмідта [5].

Оскільки, банківська діяльність направлена в основному на продаж продуктів, одним із найпопулярніших продуктів є дисконтні та бонусні програми лояльності.

Принципова відмінність дисконтного та бонусного механізмів програм лояльності полягає в тому, що у першому випадку клієнт банку отримує банківську послугу за зниженою ціною, при цьому ціна знижується відразу при надані послуги, або покупці банківського продукту, а в другому – ціна банківської послуги не змінюється. Бонусами, зазвичай, можна скористатися при наступному отриманні банківської послуги, при цьому бонуси викликають зобов'язання банку перед клієнтом.

Питання обліку бонусів програм лояльності у науковій і фаховій літературі майже не розкриті, що ускладнює оцінку нарахованих бонусів банками, викликає труднощі при їх відображенні та прийнятті управлінських рішень стосовно програм лояльності, що, у свою чергу, призводить до стримування розвитку діяльності банку, що в умовах фінансової кризи може призвести до банкрутства. Що стосується обліку бонусних програм лояльності, то банки повинні застосовувати п. 13 МСБО 18 і враховувати призові одиниці (нараховані бонуси) як окремо ідентифікований елемент комерційної операції, за якою вони надаються [1]. Щодо визначення вартості бонусних програм і бонусних балів, то нараховані призові бали оцінюються за справедливою вартістю або відносною справедливою вартістю товарів або послуг, на які вони можуть бути обмінені, тобто головною ідеєю оцінки є те, що оцінка справедливої вартості заохочувальних балів буде заснована на оцінці справедливої вартості для клієнта банку, а не на вартості погашення для банку.

Також не слід забувати, що використання бонусних програм є фінансовим інструментом, тоді необхідно розглянути МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», оскільки, дане МСБО передбачає, що справедливою варті-

стю таких призів є їх амортизована вартість, що розраховується з використанням ефективної відсоткової ставки [2]. Слід зауважити, що такі бонусні бали являють собою частину пакета послуг, за які сплачує клієнт, і повинні відображатись як окремий елемент операції.

Наприклад, Приватбанк пропонує збільшення відсоткової ставки по депозитам, за умови, що клієнти отримують постійні виплати через банк (заробітну плату, пенсію, соціальні виплати). Це варто розглянути як заохочення, що дають їх власнику право на отримання послуг безкоштовно або знижок на їх придбання в установі банку.

При цьому вартість нарахованих бонусних балів банк визнає у вигляді доходів майбутніх періодів на рахунку 3600 «Доходи майбутніх періодів», оскільки при визнанні доходів за наданими послугами частина доходів являє собою дохід від послуг, які компенсувалися бонусними одиницями.

Наступним прикладом є УкрСиббанк, який пропонує програму лояльності «Плюсуй з нами», передбачає отримання знижок у магазинах партнерах. У цьому випадку при нарахуванні балів банк визнає зобов'язання перед компаніями, які будуть здійснювати погашення бонусних балів. Облік комісійних доходів банків при таких операціях і виникнення зобов'язань перед магазинами – партнерами представлено в табл. 1.

Таблиця 1

БУХГАЛТЕРСЬКІ ЗАПИСИ З ОБЛІКУ ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ БАНКУ ЗА ОПЕРАЦІЯМИ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬСЯ СПІЛЬНО З ІНШИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

№	Зміст господарської операції	Дт	Кт
1.	Відображено розрахунок клієнтів платіжною карткою	2625	2602
2.	Нараховано комісійний дохід банку (за вирахуванням вартості призових балів)	3570	6110
3.	Нараховано зобов'язання за призовими балами в сумі їх майбутнього погашення	3570	3619
4.	Визнано доходи майбутніх періодів у частині вартості комісійних доходів	3570	3600
5.	Визнано доходи майбутніх періодів у частині вартості комісійних доходів	2625	3570
6.	Погашено заборгованість перед партнером за програмою лояльності	3619	2600
7.	Відображено комісійні доходи при використанні клієнтом призових балів	3600	6119

Ще одним прикладом обліку бонусних програм лояльності є ситуація, коли банк входить до складу фінансових або фінансово-промислових групи, наприклад, фінансова група Приват, до якої входить Приватбанк. У цій ситуації у майбутньому обслуговуванні клієнтів цією групою можливим є нарахування бонусів, які можуть бути обмінені клієнтом на товари або послуги підприємств групи. У такому випадку постає питання коректного відображення подібних призових балів у фінансовій звітності.

Використання банком бонусних програм лояльності фактично приводить до зменшення процентного доходу банку в момент нарахування відповідних балів, тому при їх погашенні показники Звіту про прибутки та збитки не зазнають впливу від такої операції, оскільки витрати, пов'язані з їх здійсненням, фактично перекриваються раніше нарахованою вартістю балів. У Примітках до фінансової

звітності банк має розкрити припущення щодо механізму розрахунку, які використовувались при розрахунку справедливої вартості бонусних балів, оскільки така інформація необхідна для розуміння показників звітності користувачами.

Література:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» від 01.01.2012 р. № 929_013 // Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_025
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» від 01.01.2012 р. № 929-024 // Верховна Рада України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015
3. *Серпенінова Ю. С.* Проблемні аспекти облікового відображення бонусних програм лояльності клієнтів / Ю. С. Серпенінова // Вісник СумДУ. – Серія «Економіка». — 2014. – № 1. – С. 68–73.
4. *Мисака Г. В., Шмідт А. О.* Облік програм лояльності в стимулюванні клієнтів банківських установ // БІЗНЕСІНФОРМ. – № 2. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: www.business-inform.net

Примачик А.Р. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

ОСОБЛИВОСТІ І ТЕНДЕНЦІЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ КРЕДИТУВАННЯ У СФЕРІ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Політика ціноутворення на кредитні ресурси банків України є не лише надзвичайно вагомим інструментом комплексу банківського маркетингу, від якого залежить прибутковість банківського бізнесу, а й частиною економічної і соціальної політики будь-якої держави.

Протягом останнього часу, банківський бізнес в Україні щорічно висвітлює негативні тенденції своєї діяльності, ефективність якої безпосередньо пов’язана із системою ціноутворення. Саме тому надзвичайно важливим є виявлення та освітлення особливостей і недоліків цінової політики на кредитні продукти у сфері банківського бізнесу України, для пошуку шляхів вирішення таких проблем.

Цінова політика банку – це процес визначення та встановлення оптимальної ціни на банківські продукти, що, у свою чергу, безпосередньо залежить від таких основних факторів, як рівень попиту на банківські послуги, рівень цін конкурентів, а також наявність пільг, знижок і бонусів, що ними встановлюються, обсяг власних витрат банку від надання аналогічних послуг, діловий імідж банку, у тому числі і надійність банку, рівень кваліфікації банківського персоналу, якість фінансових консультацій, одержуваних у банку, зручність розташування банку, наявність достатньої кількості філій і відділень, вплив держави та інших суб’єктів ринку на цінову політику тощо [1, с. 178].

Ціноутворення на банківські кредити безпосередньо залежить від величини покриття його витрат, які пов’язані із сплатою відсотків за залучені ресурси, витрат на отримання банківського апарату, а також від обсягу потенційних доходів і рівня необхідних для ресурсних фондів коштів.

Необхідно зазначити, що ціною банківського кредиту є відсоткова ставка, розмір якої повинен задовольняти вимоги банків і клієнтів, а також ситуацію на ринку. Так, відсоткова ставка за кредитами повинна бути на достатньо високому рівні для отримання доходів банку, і на достатньо низькому – для можливості клієнтів користуватись кредитним ресурсом і погасити його, крім того ставка за кредитами повинна бути конкурентоспроможною відносно інших банків і не суперечити ринковим процесам ціноутворення.

Не можна не звернути уваги на те, що економічно обґрунтованим є врахування рівня ризику при ціноутворенні на кредитний ресурс, оскільки ризиковість неповернення кредитних коштів позичальником є досить великою, для банку необхідним є зміна величини відсоткової ставки, до такої, що визначається можливістю втратити прибуток чи понести збитки.

Крім того, розмір кредитної ставки банку залежить від облікової ставки Національного банку України, що є одним із найважливіших факторів формування ціни на кредитні ресурси.

Для дослідження змін середнього розміру відсоткової ставки кредитування банками України, порівняння проведено на основі даних типових банків-представників першої та другої групи за класифікацією НБУ. Так, представником групи 1, в якій частка активів банку більша 0,5 % активів банківської системи, є банк «ПРИВАТБАНК», представником групи 2 – «ТАСКОМБАНК», частка активів якого менше 0,5 % від активів банківської системи.

Таблиця 1

ДИНАМІКА ЗМІН РОЗМІРУ СЕРЕДНЬОЇ ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ УКРАЇНИ У 2012–2015 РОКАХ

	2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Ставка представника групи I, %	25,5	24,55	24,12	36,0	43,0
Ставка представника групи II, %	16,6	20,6	20,6	21,8	25,1

Джерело: таблиця складена автором на основі офіційних даних банків.

Таким чином, з розгляду вищенаведеної таблиці можна помітити, що розмір ставок за кредити комерційних банків у типового банку представника першої групи є значно вищим, ніж другої, що може пояснюватись тим, що дані банки мають вищу репутацію, є надійнішими та стабільнішими.

Щодо залежності рівня ставок кредитування банками України від облікової ставки Національного банку України, то така представлена на рис. 1.

Розглянувши наведений рисунок можна дійти висновку, що в облікова ставка НБУ в загальному впливає на розмір ставок по кредитам комерційних банків, однак цей вплив не є вагомо вираженим. Так, наприклад, у 2015 році, коли розмір облікової ставки збільшився майже у двічі, банком-представником другої групи розмір ставки за кредити майже не збільшував. Також з графіка помітно, що ставка за кредити банків першої групи значно вища за облікову ставку і хоча вона збільшується пропорційно збільшенню облікової ставки, можна констатувати, що на формування ціни кредитів комерційними банками. Впливає ряд інших факторів, серед яких і середня процентна ставка за міжбанківськими креди-

тами, середня ставка за депозитами, структура кредитних ресурсів і попит на такі ресурси, а також стабільність грошового обігу в країні. Саме тому значне підвищення відсоткової ставки за кредити комерційними банками України у 2014–2015 роках пояснюється високим темпом інфляції у цей період, що породжує високий ступінь ризику втрати власних ресурсів банком, через знецінення грошей.

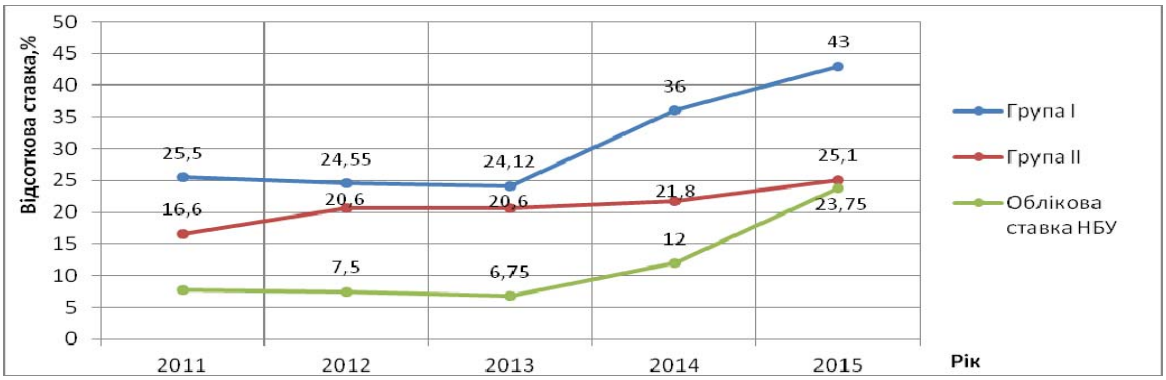


Рис. 1. Динаміка середньої облікової ставки НБУ та середньої відсоткової ставки за кредити комерційних банків України за 2011–2015 роки

Таким чином, комерційні банки України формують свою цінову політику на кредитні ресурси і диференціюють ціни в основному враховуючи такі фактори, як репутація банку та дії основних банків-конкурентів, попит на ринку кредитів, як у фізичних, так і в юридичних осіб, а також рівень загального економічного стану країни. Розмір облікової ставки в свою чергу все менше впливає на цінову політику банків, а рівень інфляції – лише у випадку значних змін чи коливань. Щодо цінової політики банків на мікрорівні, то основними факторами ціни на кредити були і залишаються репутація позичальника, термін надання кредиту, його розмір, вид валюти та спосіб погашення.

Загалом, цінова стратегія українських банків здебільшого є такою, що полягає у прийнятному встановленні ціни на продукт, і рідко пояснюється врахуванням вагомих факторів на її формування. Так цінова політика банків України в основному залежить від поведінки, бажань і можливостей споживачів, які є надзвичайно різними. Тому для отримання максимальних доходів банку необхідним є вибір максимально ефективної стратегії ціноутворення на кредитні ресурси, що дасть змогу надавати привабливіші для клієнтів послуги й вести конкурентоспроможну цінову боротьбу з банками-конкурентами.

Література:

1. *Васильєва Т.А.* Маркетинг у банку: навчальний посібник/ Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко, І. О. Школьник та ін.; ДВНЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2014. – С. 353.
2. Офіційний сайт Національного банку України https://bank.gov.ua
3. Фінансова звітність банку «ПРИВАТБАНК» 2011-2015 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost/
4. Фінансова звітність банку «ТАСКОМБАНК» 2011-2015 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.tascombank.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=92&Itemid=97

Приходько Т. В. (факультет маркетингу, IV курс)

ІТ-АУТСОРСИНГ ЯК ОДНА З НАЙПЕРСПЕКТИВНІШИХ ГАЛУЗЕЙ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ

Вважається, що аутсорсинг в області інформаційних технологій скорочує витрати і дозволяє організації сконцентруватися на веденні свого основного бізнесу. Тому стрімкий розвиток ринку ІТ-аутсорсингу обумовлено, перш за все тим, що аутсорсинг у сфері ІТ дозволяє компаніям знизити непрямі витрати (за даними Gartner Group, їх скорочення досягає в середньому 30 %) [2]. Однак не всі згодні з цим. За даними різних досліджень, у світовій практиці не більше 75 % компаній вважають, що використання аутсорсингу дозволило їм досягти значної економії. За останній час у Європі близько 40 % телекомунікаційних компаній відмовилися від послуг аутсорсингу інформаційних технологій через невідповідність критерію ціна / якість [3].

В Україні ситуація ще заплутаніша. Економічне зростання тут сприяє тому, що компанії, що бурхливо розвиваються найчастіше вирішують виникаючі завдання автоматизації шляхом збільшення штату фахівців в області ІТ, не надто замислюючись при цьому про ефективність.

Українські компанії, прагнучи розширити штат ІТ-підрозділу і покладаючи на нього все більше функцій керуються, насамперед, таким: оперативністю (можливість швидкої реакції на запити користувачів); безпекою (мінімізація ризиків витоку інформації); якістю (у власних фахівців більший досвід роботи з внутрішніми бізнес-процесами і вище можливість контролю і впливу на результат робіт); більш низькою собівартістю (немає необхідності оплачувати норму прибутку, що закладалася підрядником) [1, с. 95].

Звичайно, серед менеджерів і власників українських компаній уже з’являються перші прихильники ІТ-аутсорсингу, але повністю відмовитися від власного ІТ-підрозділу поки все ж ризиковано, і це часто призводить просто до виштовхування ІТ-підрозділу в окрему дочірню компанію. Однак для материнської компанії подібного роду «аутсорсинг», як правило, обертається збільшенням витрат, так як фінансувати тепер доводиться не тільки ІТ-фахівців, а й адміністративний персонал ІТ-компанії, а сама вона, не маючи клієнтів у зовнішньому оточенні, вижити в ринкових умовах найчастіше не здатна.

Очевидно, що ІТ-підрозділ для організації, що не спеціалізується на наданні послуг в області інформаційних технологій, є допоміжною службою, і в даний час основними гравцями ринку дуже активно просувається концепція аутсорсингу в області надання ІТ-послуг.

Однак практика показує, що не завжди застосування ІТ-аутсорсингу дозволяє досягти цільових переваг. Як недолік даного підходу аналітики наголошують на тому, що повністю «вивести» всі ІТ-процеси все одно не вийде, тому що в компанії, так чи інакше, повинні бути визначені співробітники, що забезпечують контроль якості роботи підрядної організації.

При використанні аутсорсингу в галузі ІТ поступово відбувається зміна обов'язків ІТ-директора, які звужуються до вибору підрядника і контролю за його роботою. Одним з видів аутсорсингу є залучення в штат внутрішнього ІТ-підрозділу фахівців сторонньої ІТ-компанії. Таку послугу називають «аутстаффінг», і фактично це вироджений тип аутсорсингу, оскільки управлінням зовнішніх ІТ-фахівців займається сам замовник. Аутстаффінг застосовується у тих випадках, коли замовник тільки починає роботу з зовнішньої ІТ-компанією, не довіряючи їй, і тому починає працювати із зовнішніми фахівцями під своїм керівництвом.

Фактично при такому варіанті взаємодії говорити про використання концепції аутсорсингу передчасно. Найдосконалішим і найефективнішим напрямком аутсорсингу вважається аутсорсинг бізнес-процесів – це послуга, надаючи яку, постачальник бере на себе відповідальність як за ІТ-рішення, так і за управління та оптимізацію бізнес-процесів замовника. У такому варіанті на аутсорсинг можуть бути віддані не тільки супровід ІТ-рішення з розрахунку заробітної плати, а й сам розрахунок заробітної плати персоналу. Однак така концепція у даний час тільки знаходить своїх прихильників в Україні.

Отже, можна сказати, що головний мотив аутсорсингу – отримати ІТ-послуги необхідної якості, заплативши за них менше, ніж у разі використання для цього внутрішніх ресурсів. Про аутсорсинг слід говорити в тому випадку, якщо підрядник виконує регулярні дії, спрямовані на отримання результатів, необхідних замовнику. Причому для виконання цих процесів потрібна постійна взаємодія між підрядником і замовником з урахуванням необхідності вдосконалення процесу під конкретного замовника. Таким чином, можна говорити про те, що компанія використовує аутсорсинг, якщо має місце постійна наявність процесу, який віддається підряднику на виконання, причому цей процес має взаємозв'язок з основними бізнес-процесами замовника.

Все це можна досягти, якщо є розуміння того, що аутсорсингом треба управляти на всіх стадіях життєвого циклу процесу. Фактично при аутсорсингу зовні віддається процес, нерозривно вбудований в основний бізнес. І щоб цей процес ефективно працював, необхідно створити, регламентувати і контролювати всі інтерфейси між бізнес-процесами компанії і її підрядників-аутсорсерів.

Література:

1. *Карпова Т.С.* Аутсорсинг как эффективный способ взаимодействия малых и крупных предприятий и его роль в повышении конкурентоспособности малых предприятий / Т.С. Карпова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – К. : Вид-во "Лібра", 2012. – № 3. – С. 94–96.
2. Outsourcing – Global market size 2013. [Electronic resource]. – Mode of access http://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size.
3. The Global ISG Outsourcing Index / Fourth Quarter and Full Year 2013 / Market Data and Insights. [Electronic resource]. – Mode of access http://www.isg-one.com/pdf/index/4Q13-ISG-Outsourcing-Index.pdf

Прудникова О.О. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: НЕРІВНОМІРНІСТЬ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В УКАЇНІ

В умовах загострення та негативного впливу кризових явищ на фінансову стабільність держави оподаткування доходів громадян виступає однією із складових фінансового механізму держави [1]. Існуюча система оподаткування доходів громадян потребує ґрунтовного аналізу. Метою дослідження є визначити обтяжливість ПДФО в Україні та оцінити результативність його справляння.

Загалом ПДФО в Україні позитивно характеризується такими показниками:

1) високі темпи приросту надходжень + 20 – 30 % за рік, обсяги надходжень у 2016 р. сягнули 650 781 млн грн [2];

2) високий ступінь виконання плану – понад 60 % перевиконання за останні 2 роки [2];

3) фіскальна значимість ПДФО у податкових надходження велика, вона становить 20 % у 2015 році і зростає до 21 % у 2016. У той час як у Чехії показник сягає 19 %, у Німеччині – 17 %, Болгарія – 16 %, Польщі – 14 % [2].

Утім є показники, які суттєво змінюють погляд на ефективність справляння податку. По-перше ПДФО значною мірою залежить від стягнень із заробітних плат, так у 2016 році ПДФО із зарплат склав 83 % від усіх податків із доходів фізичних осіб [2]. Це свідчить про те, що населення більшою мірою живе за рахунок заробітку, а не інших доходів, це посилює розуміння ПДФО як чинника скорочення власного споживання та поведінково сприяє тінізації доходів

До 2015 р. спостерігалася тенденція до зменшення темпів приросту ПДФО із зарплат, що свідчило про приховування роботодавцями працівників, і збільшення ролі інших складових податку [2]. Але у 2016 р. ситуація різко змінюється. Така динаміка підтверджує, що наразі населення живе лише за рахунок заробітних плат, і їх усе важче приховувати через посилення контролю зі сторони держави.

Країна	P_1 – рейтинговий бал за надходженнями ПДФО	P_2 – рейтинговий бал за кількістю населення	$\Delta = P_1 - P_2$
Україна	**4**	**2**	**2**
Німеччина	1	1	0
Чехія	3	4	-1
Болгарія	5	5	0
Польща	2	3	-1

Також, провівши порівняння надходжень від ПДФО та показником населення[12], можна помітити розрив у рейтингах надходження ПДФО та показників населення в Україні, який свідчить про тінізацію економіки та нерівномірність розподілу податкового тягаря.

Досліджуючи питання рівномірності сплати, були розраховані: 1) частка працівників бюджетних установ у всьому зайнятому населенні, яка коливалася на рівні 20 % до 2015 року та значно знизилася до 10 % у 2016; 2) та часка надходжень ПДФО від бюджетників – 26 % до 2015 р. включно і 11 % у 2016 р.

[12] Економічно-активне населення за методологією МОП, за вирахуванням офіційно зареєстрованих безробітних та незайнятих

Отже, диспропорція сплати становила 6 % і скоротилася до 1 % [2]. Втім, ефективніше диспропорція характеризується номінальними показниками. Так, середньостатистичний працівник бюджетної сфери сплачує у місяць ПДФО в сумі 540 грн у 2015 році і 688 грн у 2016 році, а небюджетний працівник 389 грн і 570 грн відповідно [2]. Тобто бюджетні працівники сплачують майже в півтора рази більше ніж небюджетні. Скорочення диспропорції у 2016 році не ефективне – воно не спричинене детінізацією, а є результатом скорочення штатів службовців. Згідно прогнозів ми можемо зрозуміти, що наступними роками з великою імовірністю розвиватиметься більша диспропорція сплат.

Порівнюючи ж податкове навантаження від ПДФО в Україні і світі, варто відзначити, що в нас воно найнижче — 34 долари на зайняту особу в місяць, а наприклад, у Польщі та Болгарії по 58 доларів. Низьке податкове навантаження тут відображає реально низькі податкові надходження лише від зареєстрованих зайнятих осіб [2].

Отже, результативність справляння ПДФО в Україні стоїть під питанням, адже одні показники свідчать про задовільний стан, а інші про вкрай негативний. Якщо порівнювати Україну з іншими країнами, то можна сміливо казати про гіршу ефективність і нерозкритий потенціал податку та високу несправедливість стягнень.

Покращити результати справляння даного податку можна за допомогою двох важелів: диференціація ставок залежно від соціального статусу платників і джерела доходів, покращення загального добробуту громадян.

Література:

1. *Чижова Т. В., Сисоєнко І. А.* Сутність і значення податку на доходи фізичних осіб у формуванні фінансових ресурсів регіону [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_08/43.pdf
2. *Пруднікова О. О.* Аналітично-розрахункова таблиця фіскальної значимості ПДФО в Україні і світі за 2011—2016 роки [Електронний ресурс].— Режим доступу: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1v6eLxXQQDqZLO_BP9TDxcr8hxPfu92vHq3OTP0ePUrw/edit#gid=0

Птачик Ю. Р. (юридичний інститут, ІІІ курс)

РОЗГЛЯД СПРАВИ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ РЕЖИМУ ВІДЕОКОНФЕРЕНЦІЇ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Незважаючи на законодавче закріплення процедури участі розгляду справи в режимі відеоконференції в цивільному процесі, на сьогодні така процедура є недостатньо врегульованою і потребує певних доповнень і уточнень. Тому метою мого дослідження є з’ясування суті процедури участі в судовому засіданні в режимі відеоконференції, а також виокремлення основних переваг і недоліків такої процедури, визначення основних шляхів вдосконалення законодавства у

сфері участі особи в режимі відео конференції. Окремі аспекти та особливості процедури участі в судовому засіданні в режимі відеоконференції в цивільному процесі досліджували Гарієвська М. Б., Навроцька Ю. В., Могиляк А. Є., Жуков Д.А., Недибалюк В.М., Козаков О.Р. та інші.

Під «відеоконференцією» розуміють телекомунікаційну технологію, що забезпечує одночасну двосторонню передачу, перетворення та представлення інформації на відстані в режимі реального часу [5].

Згідно із ст. 158-1 ЦПК України, ініціаторами участі у судовому засіданні в режимі відеоконференції є не лише сторони чи учасники судового процесу, а й суд. Однак, відповідно до цієї статті у випадку, якщо особа, яка мала брати участь в судовому засіданні у режимі відеоконференції, з'явилася до суду, то вона бере участь у засіданні в загальному порядку. Тому остання норма зводить нанівець ініціативу суду з питання винесення ухвали про участь особи в судовому засіданні в режимі відеоконференції [3].

Безпосередньо процес організації проведення судового засідання у формі відеоконференції покладається одночасно на два суди: суд, що розглядає відповідний судовий спір, і суд за територіальністю місцезнаходження учасника судового процесу, що обрав такий вид участі у засіданні [2].

Зокрема, станом на сьогодні в Україні впроваджено систему відеоконференцзв'язку в 25 апеляційних і 583 місцевих загальних судах, що дозволяє все активніше застосовувати при розгляді цивільних справ процедуру участі в судовому засіданні в режимі відеоконференції [11].

Аналізуючи судову практику, пов'язану із забезпеченням участі особи в судовому засіданні в режимі відеоконференції, можна помітити тенденцію до постановлення ухвал про задоволення клопотань про участь у судовому засіданні в режимі відеоконференції. Відмовляють у задоволенні таких клопотань у зв'язку із порушенням строків їх подачі, зазначених у статті 158-1 ЦПК України.

Також варто відмітити, що багато юристів, науковців у своїх статтях, на практиці вживають формулювання «проведення засідання у формі відеоконференції» замість «участь в засіданні в режимі відеоконференції». Таке вживання є не правильним і на практиці приводить до незадоволення клопотання особи, яка бажає брати участь в судовому засіданні в режимі відеоконференції.

Щодо відмови в задоволенні клопотання Законопроектом 3362 «Про внесення змін до деяких законів України щодо удосконалення процедури проведення судового засідання в режимі відеоконференції» передбачено чіткий перелік підстав, за яких у задоволенні клопотання про участь у судовому засіданні в режимі відеоконференції **може бути відмовлено** [10]. Такі доповнення дозволять уникнути необґрунтованих ухвал суду щодо відмови у задоволенні клопотання про участь у судовому засіданні в режимі відеоконференції.

Проте, при реалізації положення про участь особи в режимі відеоконференції вможуть виникнути ряд проблем. Наприклад, такі, коли обладнання виходить із ладу посеред засідання. А за чинним законодавством, в разі, якщо позивач залишає судове засідання, суд може залишити його позовну заяву без розгляду [4].

Також існують проблеми при наданні додаткових доказів у процесі судового засідання, проведеного із використанням відеоконференцзв'язку. Законом не регламентовано детально механізм подання оригіналів документів на огляд суду, що розглядає справу і знаходиться по той бік екрану. Врегулювання даного питання міститься у вже згадуваному законопроекті, де вказано, що докази, письмові пояснення, заяви, клопотання та інші документи або їх копії мають невідкладно засвідчуватися відповідальною особою і головою суду та скріплюватися печаткою суду, у якому проводиться відеоконференція, і не пізніше наступного дня після її проведення надсилатися поштою рекомендованим листом із повідомленням про вручення або через кур'єра до суду, що здійснює розгляд справи.

Незважаючи на те, що залишається ще багато недостатньо врегульованих або взагалі пропущених важливих процесуальних моментів, пов'язаних зі здійсненням цивільного процесу із використанням режиму відеоконференції, проведення судового засідання із використанням такого режиму має більше позитивні тенденції. Це сприяє скороченню строків розгляду справ, підвищенню якості правосуддя, забезпеченні його доступності та реалізації права на судовий захист.

Проведення судових засідань у режимі відеоконференції спрямоване, передусім, на модернізацію судового процесу, дотримання строків розгляду справ, економію коштів і полегшення участі в ньому учасників судового процесу. Попри законодавче закріплення проведення судового засідання із використанням режиму відеоконференції, залишається багато неузгодженостей щодо даного питання, які потребують вдосконалення. Таким чином, система відеоконференції, яка безсумнівно є певним інноваційним проривом у системі вітчизняного правосуддя, поки що має певні складнощі в застосуванні її на практиці через ряд законодавчих прогалин. Однак повніше законодавче врегулювання здатне виправити дану ситуацію.

Література:

1. Цивільний процесуальний кодекс України від 18.03.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 40–41, 42. – Ст. 492.
2. *Богунов В.* Відеоконференції дозволять учасникам процесу економити час і гроші / В. Богунов // Закон і бізнес. – № 35 (1074) 29.08 – 07.09.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/11349-videokonferencii_dozvolyat_uchasnikam_sudovih_zasidan_ ekonom.html.
3. *Гарієвська М. Б.* Відеоконференція в цивільному процесі: проблемні питання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21CNR=20&Z21ID.html
4. *Жуков Д.* Відповідач у телевізорі: перспективи відеоконференцій у судовому процесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/EA004045.html
5. *Навроцька Ю. В., Могиляк А. Є.* Проблемні питання участі в судовому засіданні в режимі відео конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.html
6. Ухвала Красилівського районного суду Хмельницької області від 19.12.2016 року у справі № 677/1066/16-ц [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/64307679

7. Ухвала Зарічного районного суду м. Суми від 03 березня 2017 року у справі № 591/704/17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/64349767
8. Електронний ресурс – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56881
9. Електронний ресурс – Режим доступу: http://court.gov.ua/

Пулим Ю. В., Самолюк О. А. (ф-т фінансового-економічний, IV курс)

СКІЛЬКИ «ПЛАТИТЬ» ДЕРЖАВІ ПЕРЕСІЧНИЙ УКРАЇНЕЦЬ

Створення ефективної податкової політики – одне з головних завдань уряду будь-якої держави, адже податки – це основне джерело доходів державного бюджету. При цьому, вони зменшують реальні доходи населення і при надмірному податковому навантаженні спостерігається ухиляння та уникнення оподаткування. Зазначеній проблематиці присвячені наукові праці таких учених, як: В. Федосов, О.Жукевич, І. Майбуров, О. Левченко та ін.

За статистичними даними, в Україні серед пересічних громадян, лише 10 % знає, скільки вони сплачують податків до бюджету, але при цьому більшість вважає податкове навантаження надмірним і несправедливим. Це проблема фінансової грамотності. Вона в першу чергу пов’язана зі складністю та неоднозначністю сучасного податкового законодавства, а також невідкритістю нормативних документів для власного самоконтролю населення, зокрема для розрахунку пенсій і субсидій. Ще одна проблема в Україні – великий рівень тінізації економіки і як наслідок велика кількість неофіційно працюючих людей [4].

Оскільки заробітна плата – основне джерело доходів населення, розглянемо податкове навантаження на неї. Якщо у 2015 році загальне податкове навантаження на фонд оплати праці становило 56,5 % (рис. 1), то станом на 2017 рік воно суттєво зменшилося до 41,5 % (ЄСВ – 22 %, ПДФО – 18 %, військовий збір – 1,5 %). Середньостатистична заробітна плата в Україні – 6008 грн станом на 2017 рік. До держави надходить 2493,3 грн, у той час як на руки 4836,44 грн, тобто «віддає» державі більше третини своєї заробітної плати. Але якщо розглянути податкове навантаження в європейських країнах, то воно теж становить близько 40 %, одні з найвищих податків – у Бельгії та Німеччині (понад 50 %, залежно від доходу).

Збільшення розміру мінімальної заробітної плати з 1 січня 2017 року має багато наслідків, одним з яких є те, що граничний розмір доходу для податкової соціальної пільги на ПДФО значно нижчий за мінімальну заробітну плату. Зараз пільга не стосується більшості працівників, оскільки розмір їхньої зарплати вищий за граничний дохід у сумі 2240 грн [5].

Окрім того, що кожен громадянин сплачує податки із заробітної плати, він також щомісяця сплачує непрямі податки, купуючи товари та використовуючи послуги. До таких податків можна віднести ПДВ, акцизи, мито та інші податки і збори. Виходячи з розміру реального прожиткового мінімуму (2729 грн ста-

ном на 2017 рік), який визначає вартість достатньої кількості товарів і послуг для повсякденного життя людини, можемо визначити, що ПДВ, яке ми сплачуємо державі складає близько 550 грн.

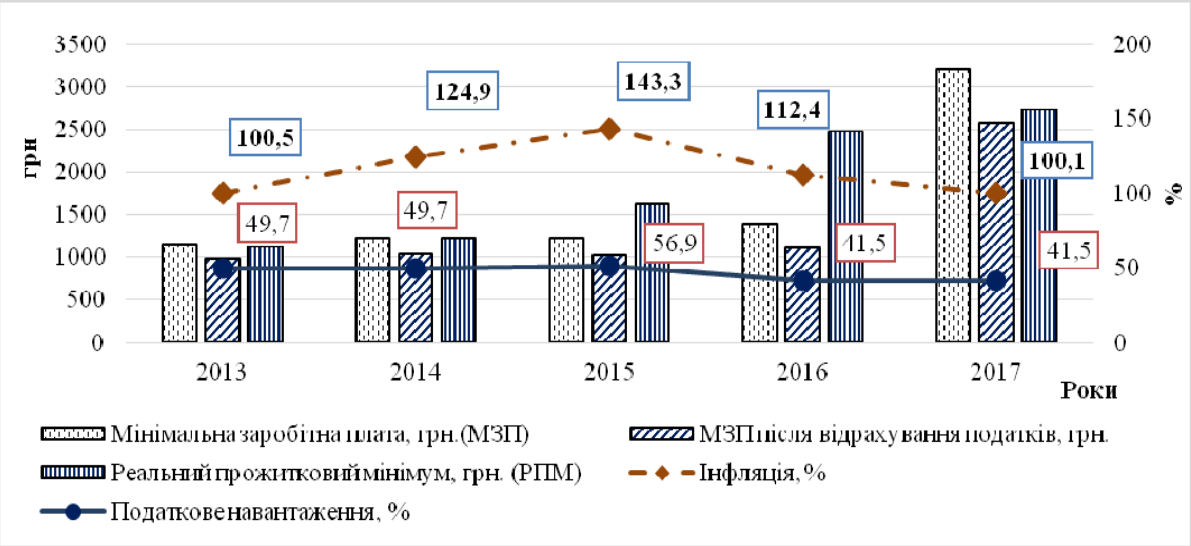


Рис. 1. Динаміка мінімальної зарплати, реального прожиткового мінімуму та податкового навантаження в Україні за 2013–2017 рр.

Джерело: складено автором на основі [1–3].

Проаналізувавши даний графік, можна сказати, що одна з головних проблем в Україні – це не надмірне податкове навантаження, а мізерні заробітні плати. У 2017 році мінімальна заробітна плата становить 3200 грн. (з вирахуванням податків – 2576 грн), при цьому реальний прожитковий мінімум за розрахунками Мінсоцполітики складає 2729 грн.. Таким чином, чиста заробітна плата залишається меншою за реальний прожитковий мінімум. Окрім того, підвищення заробітної плати не вплинуло на більшість працівників у бюджетній сфері, заробітна плата яких прив'язана за тарифікаційним списком до прожиткового мінімуму, а не мінімальної заробітної плати. Звідси, і виникає проблема тіньової економіки, заробітної плати «в конвертах», адже реальні доходи пересічних громадян мізерні і їх недостатньо навіть для покриття першочергових потреб.

Література:

1. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.treasury.gov.ua/reg/control/ode/uk/publish/category/197218
2. Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.msp.gov.ua/search/?s=прожитковий+мінімум
3. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://index.minfin.com.ua/index/salary/
4. Лише кожен десятий українець знає, скільки платить податків // DT.UA. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://dt.ua/UKRAINE/lishe-kozhen-desyatiy-ukrayinec-znaye-skilki-platit-podatkiv-211537_.html
5. Якими будуть податкова соціальна пільга та граничний дохід для неї в 2017 році [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onenews/103981

Пулим Ю. В. (фінансово-економічний ф-т, 4 курс)

ПРАКТИКА ТА ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ В УКРАЇНІ

Фінансово-економічна криза та політична нестабільність в Україні є причиною спаду виробництва та погіршення бізнес-середовища. В таких умовах підприємства змушені шукати нові методи управління для того, щоб вистояти у конкурентній боротьбі та досягти успіху.

Одним з найефективніших напрямів управління на підприємстві є бенчмаркінг. Бенчмаркінг – це процес знаходження і вивчення найкращих з відомих методів ведення бізнесу, це чудовий засіб для ідентифікації мети ефективності для власного удосконалення, ідентифікації партнерів, які досягли таких цілей, і визначення відповідних практик з метою прийняття програми перетворень. Дане питання досліджували С. Міллер, Р. Кемп, Дж. Прескот, Х. Дж. Харрінгтон, Т. Александренко, Д. Маслов, А. Гончарук, О. Дубовик та інші.

Практика бенчмаркінгу широко використовується у світі. Згідно рейтингу Fortune понад 40 % найбільших корпорацій світу застосовують різні види бенчмаркінгу. Одними з найвдаліших прикладів є такі корпорації: Bank of America, American Express, Xerox, Eastman Kodak, Toyota, Nasa і т.д. [1].

На жаль, для багатьох українських керівників «бенчмаркінг» – це незнайоме слово, а еталонне зіставлення сприймається не як метод управління, а як звичайний аналіз конкурентів або маркетингове дослідження [2].

Першим прикладом успішного впровадження бенчмаркінгу можна вважати сертифікацію системи якості підприємства відповідно до стандартів Міжнародної організації зі стандартизації (ISO) (пивзавод «Оболонь», Луцький підшипниковий завод) [1, 2]. На разі в Україні бенчаркінг використовують також «SUN Inbev Ukraine» та Carlsberg Group. «SUN Inbev Ukraine» найактивніше застосовує внутрішній бенчмаркінг, основний принцип якого: в першу чергу, використовувати свої резерви, а потім звертатися по зовнішню допомогу. В компанії регулярно проводяться опитування менеджерів різних рівнів і підрозділів, ініціюються програми обміну інформацією з підрозділами Interbrew в інших країна, перед запуском нової продукції проводиться аналіз розвитку сегмента аналогічного товару на ринках країн Європи. У Carlsberg Group бенчмаркінг переважно стосується корпоративних систем навчання та розвитку персоналу, адже персонал є головною цінністю компанії, що сприяє динамічному розвитку підприємства. Політика компанії передбачає для кожного співробітника можливість додаткової професійної підготовки.

Провівши ґрунтовний аналіз ми розробили класифікацію основних проблем розвитку бенчмаркінгу в Україні (рис. 1).

Внутрішні проблеми включають мотиваційні, методичні та кваліфікаційні. До мотиваційної складової можна віднести відсутність зацікавленості у керівництва стосовно здійснення інноваційних методів в управлінні підприємством, відсутність бажання у персоналу здійснювати зміни всередині компанії. Квалі-

фікаційні проблеми включають недостатній рівень компетентності керівництва, що може призвести до прорахунків і проблем щодо впровадження бенчаркінгу у компанію; брак досвідчених фахівців відповідної спеціалізації у компанії та відсутність тренінгів і програм розвитку для персоналу. До методичних проблем відноситься те, що в Україні більшість підприємців використовують бенчмаркінг не в повному обсязі, а точково. Також проблемою є не правильна спрямованість бенчмаркінгу. В Україні найпопулярніший бенчмаркінг пов'язаний з аналізом систем компенсації та рівня оплати праці, в той час як за кордоном актуальним є як бенчмаркінг операційних процесів, так і окремих операційних дільниць.

Рис. 1. Класифікація проблем розвитку бенчмаркінгу в Україні

Наступна група є доволі широкою, вона охоплює всі зовнішні проблеми у країні, що стримують розвиток бенчмаркінгу. До економічних проблем відносяться: фінансово-економічна криза в країні; недосконалість існуючих систем фінансового обліку й оподаткування; великий рівень тінізації економіки. До макроекономічних проблем відноситься складна політична ситуація в країні, що не дає можливість будувати стратегічні плани в довгостроковій перспективі та відсутність державної підтримки і центрів бенчмаркінгу у країні. На нашу думку, найвагоміші проблеми стосовно розвитку бенчмаркінгу в Україні – інформаційні. До них відноситься непрозорість середовища, загальна закритість вітчизняних компаній, адже практично вся інформація є недоступною [3].

Для розвитку бенчмаркінгу в Україні необхідно забезпечити державну підтримку, доступ до інформації підприємств, сприятливі економічні умови для активізації інноваційної діяльності, створити сприятливий клімат для надходження іноземних інвестицій у розвиток інновацій та інше.

Література:

1. *Свистунова Т. О.* Бенчмаркінг – ефективний інструмент стратегічного управління підприємством/ Т. О. Свистунова. // 63 УДК 658.5.011. – 2014. – С. 63–67.

2. *Кос А. С.* Проблеми та перспективи розвитку бенчмаркінгу в Україні / А. С. Кос. // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. – 2015. – №33. – С. 17–24.

3. *Ганущак Т. В.* Бенчмаркінг в управлінні фінансовою безпекою підприємства/ Т. В. Ганущак. // Наука й економіка. – 2014. – №3.

Ребенок В.С., Солонська А.С.
(ф-т управління персоналом, соціологі та психології, ІІІ курс)

ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Гендерна нерівність на ринку праці і в соціальному житті є гострою проблемою і потребує подолання гендерної дискримінації у всіх сферах життя в Україні. Держава повинна приймати заходи які б не формально, а реально усували прояви гендерної нерівності.

Актуальність цієї теми зумовлюється не тільки тим, що така ситуація є несправедливою за визначенням. Вона має негативні наслідки для економічного розвитку. Обмеження для жінок «можливостей займатися певними професіями зменшує ефективність використання людського потенціалу та сприяє посиленню розшарування населення за рівнем доходу» [1].

Гендерна нерівність присутня в усіх сферах нашого життя, але ми як дослідники виділимо одну з таких сфер, як освіта, оскільки для нас це актуально.

Беручи до уваги дослідження Центру дослідження суспільства спостерігаємо, що індекс гендерного паритету, тобто співвідношення жінок і чоловіків серед студентів ВНЗ ІІІ-IV рівнів акредитації – 1,1, у ВНЗ І-ІІ – 1,21. Таким чином, на 2013–2014 навчальний рік в Україні жінки становили 52,3 % усіх студентів ВНЗ І-IV рівнів акредитації. Проте, поряд з цим у ВНЗ спостерігається чітка межа між «жіночими» та «чоловічими» спеціальностями (рис. 1) [2].

Рис. 1. Гендерний паритет

Така нерівномірність у розподілі між жінками та чоловіками залежно від спеціальності характерна не лише для студентів, а й для викладацького складу. Тож спостерігаємо присутність горизонтальної сегрегації, зокрема, серед викладачів ВНЗ ІІІ-IV рівня акредитації на спеціальностях гуманітарного напрямку жінок 73 %, у напрямку «економіка та фінанси» – 67 %, суспільні науки – 75 %, педагогіка – 67 %, серед викладачів природничих наук жінок лише – 45 %, серед ІТ – 43 %, а серед викладачів технічних наук, які після гуманітаріїв є найчисельнішою групою, жінок тільки 13 % [2].

Здобуття наукових ступенів і вчених звань, що є основними кроками у викладацькій кар'єрі, супроводжується зменшенням частки жінок на кожному наступному щаблі. Жінок, які взагалі не мають наукових ступенів у викладацькій кар'єрі 59 %, у той час як чоловіків 41 %, серед доцентів жінок 48 %, а чоловіків 52 % і нарешті, жінок з науковим ступенем професор 30 %, чоловіків 70 % [2].

В Україні було досліджено співвідношення жінок і чоловіків на посадах ректорів і проректорів вітчизняних університетів. У вибірку потрапили 100 найбільших вищих навчальних закладів 4-го рівня акредитації. Результати були такими, 91 % ректорів-чоловіків і лише 9 % жінок і 78,7 % проректорів – чоловіки, 21,3 % жінок. Отже, існує значна різниця у структурі жінок і чоловіків на керівних посадах у ВНЗ [3].

У 2016 році ми проводили фокус-групове дослідження на тему «Хто повинен викладати статистику у соціологів». У дослідженні брали участь 7 респондентів. Ви запитаєте, до чого ж ця тема? До того, що в процесі обговорення дуже гостро постало питання гендерності. Деякі учасники були категоричні в своїх думках, вважали, що такий предмет, як математика чи статистика повинен викладати тільки чоловік, вважають, що тут повинна бути строгість, сильна рука. Були й такі думки, що краще сприймається коли викладач протилежної статі, тобто дівчині краще, коли викладає чоловік і навпаки. Для інших респондентів не було різниці, чи то жінка, чи то чоловік, а головне – вміння викладача правильно донести інформацію до кожного із студентів.

Виходячи з дослідження, для деяких студентів грає роль, чоловік чи жінка будуть у них викладати. Але ми як дослідники, вважаємо, що це не важливо, потрібно судити не по статі людини, а по більш важливішим критеріям, такі як знання, креативність, вміння донести інформацію тощо.

Отже, в Україні продовжує існувати гендерна нерівність на ринку праці, яка виражається в тому, що жінки в цілому посідають менш престижні та оплачувані робочі місця, заробляють у середньому менше, рідше посідають керівні посади, хоча між тим мають вищий рівень освіти. Крім того, продовжує існувати «подвійна зайнятість» на роботі й вдома. Ця ситуація, скоріше, вважається нормальною більшістю громадян, хоча за фактом ситуація є несправедливою і робить внесок в обмеження можливостей розвитку суспільства. Це робить проблематичними зміни в бік покращення реальної гендерної рівності на ринку праці України протягом найближчих років [4]/

Література:

1. *Васюта В.Б.* Проблеми гендерної нерівності в Україні / В.Б. Васюта // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Соціологія. 1(4)/2013. Серія @Економічні науки@. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hse.ru/data/2012/03/16/1264845679/04SOC2012.

2. Аналітичний центр «Центр дослідження суспільства». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cedos.org.ua/uk/osvita.

3. *Коргут І.* Чим відрізняються жінки і чоловіки: про гендерну нерівність у вищій освіті / І. Коргут // Аналітичний центр «Центр дослідження суспільства». [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.cedos.org.ua/uk/discrimination.

4. *Мамонова Г.В*. Гендерні особливості диференціації доходів населення та перспективи їхнього забезпечення в Україні / Г.В. Мамонова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 174–179.

Регент С. В. (ФЕтаУ, 4 курс)

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛОМІСТКИХ ТОВАРІВ

Проблема оцінювання конкурентоспроможності носить універсальний, всесвітній характер. За останні роки зріс рівень конкуренції саме товарів інтелектуального характеру, що зумовлено як внутрішніми чинниками розвитку інтелектуального потенціалу суб'єктів господарювання, так і активністю проникнення на український ринок продукції зарубіжних компаній. Тому, як у теорії, так і на практиці на сучасному етапі все більше уваги необхідно приділяти процесам оцінювання та забезпечення конкурентоспроможності інтелектуаломістких товарів.

Питанням вивчення, дослідження та оцінювання конкурентоспроможності підприємств та їх продукції присвячені роботи Е. Голубкова, А. Печенкіна, А. Глухова, П. Зав 'ялова, М. Портера, Ф. Котлера, Є. Дихтль, С. Пралад, Р. Паскаля, Т. Петерса, Н. Петсі та ін., але, водночас, у науковій літературі є певні розбіжності у висвітленні даної проблематики.

Інтелектуаломісткі товари є результатом діяльності організацій інтелектуального характеру. Інтелектуальне виробництво ми трактуємо як тип суспільного виробництва, що виникає унаслідок соціально-економічного процесу поділу праці та є діяльністю зі створення та розповсюдження інтелектуальних благ (продукції та послуг). Інтелектуальне виробництво може бути двох спрямувань, а саме:

- ✓ виробництво новітніх знань, які є інноваційними;
- ✓ «*вторинне інтелектуальне виробництво*», тобто передача знань через навчання та освіту шляхом копіювання та розповсюдження.

Конкурентоспроможність українських товарів на ринках країн ЄС має визначати інноваційна продукція.

У сучасній економіці виокремлено низку методів оцінювання конкурентоспроможності, зокрема матричні, індексні та графічні методи. Враховуючи сучасну специфіку розвитку ринкового середовища, для детальної діагностики рівня конкурентоспроможності доцільно використовувати методи комплексно.

На даний час, розвиток та становлення інтелектуального ринку України напряму залежить від формування цивілізованого конкурентоспроможного середовища. Для суб'єктів ринку головним є найефективніше використати вкладені у виробництво ресурси та пропонувати на ринок кращі, ніж у конкурентів, товари.

Взаємозв'язок конкуренції з інтелектуаломісткою продукцією є діалектичним. Загострення конкурентної боротьби викликає необхідність інтелектуальної діяльності, яка інтенсифікує цей процес. Чим гостріша конкуренція, тим

менший у виробників «запас» наукових ідей. Таким чином, конкуренція у сфері інтелектуального бізнесу є основою для виникнення та відтворення творчої активності, інтенсифікації виробництва та піднесення його на новий якісний щабель. Варто зазначити, що конкурентна боротьба в інтелектуальній сфері не завжди проходить шляхами, передбаченими законом, а саме: «скупка мізків», промислове шпигунство, «піратська продукція» та інше. Існує широке коло проблем, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією на ринку інтелектуальних продуктів.

Значні проблеми у цій сфері виникають через існування піратської (неліцензійної) продукції та особливості перебігу цих процесів на ринку інтелектуаломісткої продукції.

Тому розвиток ринкових перетворень у сфері інтелектуального бізнесу вимагає на сьогодні забезпечення конкретних умов для припинення такого явища як недобросовісна конкуренція.

«Піратство» у сфері інтелектуальної власності отримало надзвичайно широке розповсюдження. Існує думка, що українські конфлікти з приводу використання об'єктів інтелектуальної власності відрізняються від західних у першу чергу тим, що в Україні відсутні механізми примусового використання патентних і ліцензійних норм, а також наявним є свідоме ігноруванням норм і законів ведення українського бізнесу.

Зазначимо найтиповіші приклади недобросовісної конкуренції на ринку інтелектуаломісткої продукції України. Розвиток приватного бізнесу в кінці 80-х рр. почався з індивідуальних підприємств, які займалися нелегальним копіюванням аудіокасет. У наш час продаж і прокат нелегальних копій набув дуже великого розмаху.

Аналогічна ситуація спостерігається і на ринку програмного забезпечення. До 95 % програмного забезпечення для персональних комп'ютерів в Україні є контрафактними. Для порівняння: такий же рівень неліцензійного використання програмного забезпечення, за даними агенції B5A, у В'єтнамі складає 99 %, у Китаї – 96 %, в Омані – 95 %, у середньому по країнах СНД – 95 % [3].

Отже, Україна ще має інтелектуальний потенціал для реалізації стратегії випереджального розвитку з опорою саме на науку та освіту. Але ці динамічні можливості компаній можуть бути реалізовані лише при пріорітетності інтелектуальних ресурсів і стратегічному спрямуванні їх на виробництво і реалізацію інтелектуаломістких товарів.

Література:

1. *Гавкалова Н. Л.* Формування та використання інтелектуального капіталу: наукове видання: [Текст] / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 250 с.
2. *Кобеляцький Л. С.* Управління конкурентоспроможністю / Л.С. Кобеляцький. – К.: Зовнішня торгівля, 2012. – 304 с.
3. *Семикіна М. В., Петіна О. М.* Інтелектуальний бізнес: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей денної та заочної форми навчання. За ред. М. В. Семикіної. – Кіровоград: КНТУ, 2015. – 141 с.

Репецька М. П. (фінансово-економічний ф-т, IVкурс)

КОМУНІКАЦІЙНА ПОЛІТИКА БАНКУ (НА ПРИКЛАДІ «АЛЬФА БАНК»)

Комунікаційна політика банку — це система засобів взаємодії банку з потенційними та реальними клієнтами, спрямована на додаткове спонукання їх до споживання послуг даного банку [1].

Комунікаційна політика охоплює комплекс заходів комерційного банку у взаємодії з наявними і потенційними клієнтами та зовнішнім оточенням банку. Основною метою комунікаційної політики є створення і підтримка позитивного образу банку і його послуг в суспільстві і по відношенню до наявних і потенційних клієнтів [4].

Структура комунікаційної політики представлена у формі певних типів інструментів комунікаційного впливу, які зазвичай об'єднують у чотири групи [6]:

- Особистий продаж;
- реклама;
- пропаганда;
- стимулювання збуту.

Вибір типу комунікаційної стратегії банку та відповідних йому інструментів обумовлюється дією таких основних чинників:

- характером загальної стратегії діяльності і розвитку банку;
- типом цільового ринку, на який спрямовується комунікаційний вплив;
- характером і рівнем спеціалізації банку;
- рівнем і гостротою конкуренції на ринку;
- можливостями банку;
- структурою і розгалуженістю філіальної сітки.

Для того аби комунікаційна політика банку була вдалою, необхідно притримуватись певної послідовності у прийнятті комунікаційних рішень. Тому необхідною умовою є дослідження саме цього питання. Етапи формування комунікаційних рішень у банку [2]:

1) аналіз комунікаційної ситуації банку (аналіз макрофакторів зовнішньої середовища; аналіз внутрішніх і зовнішніх комунікацій банку);

2) визначення цілей (стратегічні цілі; тактичні цілі; оперативні цілі);

3) визначення мішеней (комерційні мішені (клієнти, ділові партнери, конкуренти, акціонери);некомерційні мішені (контактні групи і аудиторії));

4) визначення сценарію розвитку бізнес-комунікацій(сценарії для сприятливого середовища; сценарії для несприятливого середовища; кризові сценарії);

5) комунікаційний план бізнес-комунікацій.

Процес комунікації можна розглядати за допомогою різних комунікаційних моделей.

Найпростішою є модель ДПКО (Джерело — Повідомлення — Канал — Одержувач). Для підвищення ефективності всієї системи комунікації необхідно зменшити перешкоди, що виникають у процесі комунікації, тобто враховувати індивідуально-особисті, соціальні та культурні фільтри [3].

Для кращого дослідження комунікаційної політики банку, необхідно її проаналізувати на реальному прикладі банку, який здійснює свою діяльність у банківському секторі України. Для аналізу було взято ПАТ «Альфа-Банк», адже комунікаційна політика цього банку на українському ринку є однією з найпоширеніших серед інших банків.

Альфа-Банк – це великий комерційний український банк з міжнародним капіталом, який входить у приватну інвестиційну холдингову компанію ABH Holdings SA (ABHH) з головним офісом у Люксембурзі. Холдингова компанія має інвестиції в ряді банківських груп на території країн СНД і Європи, зокрема, операційні компанії ABHH знаходяться в Україні, Росії, Казахстані, Білорусі та Нідерландах. Банк займає лідируючі позиції в усіх сегментах банківського ринку України. Згідно з рейтингом Національного Банку України Альфа-Банк Україна входить до ТОП-10 найбільших банків країни за розміром активів і є одним з лідерів за обсягом коштів юридичних осіб і темпам приросту коштів фізичних осіб [5].

Дослідження комунікаційної політики банку можна в двох напрямках:

- залежно від об'єкту та цільового призначення;
- за засобами проведення рекламних акцій.

Залежно від об'єкту та цільового призначення розглядають імідж банку, рекламу комплексу банківських послуг і рекламу банківського продукту. Якщо говорити про імідж банку, то на українському ринку цей банк представлений як великий комерційний банк з іноземним капіталом. Реклама комплексу банківських послуг представлена на місцях продажу (відділення банку) та на офіційному сайті банку. Реклама банківського продукту розміщена в перш за все на офіційному сайті банку, це є безпосереднім місцем продажу банківського продукту.

За засобами проведення рекламних акцій розрізняють медіа-рекламу, пряму рекламу, рекламу на місці продажу. Медіа-реклама представлена рекламою у ЗМІ, а також прес-центром самого банку. Пряма реклама реалізується безпосередньо на місцях продажу, або ж за допомогою контакт центрів, які банківські установи застосовують все частіше. Реклама на місцях продажу реалізується за допомогою постерів, рекламних листівок, також реклама може реалізовуватись через термінали або ж банкомати.

Також банки можуть здійснювати свою комунікаційну політику через спонсорство, меценатство та благодійність. Це є досить ефективним способом заявити себе як процвітаючий і фінансово стабільний банк, що у свою чергу може залучити потенційних клієнтів у свою клієнтську базу.

Література:

1. Банківський маркетинг: підручник / Л.Ф. Романенко. – К. : ЦНЛ, 2004. – 344 с.

2. Маркетинг у банку: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А.В. Нікітін, Т.Г. Іванова, І.Г. Брітченко, О.М. Момот; за заг. ред. А.В. Нікітіна. — К. : КНЕУ, 2010. — 474, [6] с.

3. *Нікітін А.В., Бортніков Г.П., Федорченко А.В*. Маркетингу банку: Навч. посіб. / За ред. А. В. Нікітіна. — К.: КНЕУ, 2006. — 432 с.

4. *Ткачук В.О*. Маркетинг у банку: Навчальний посібник. – Тернопіль: Синтез-Поліграф, 2006. – 225 с.

5. Офіційний сайт банку ПАТ «Альфа-Банк» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://alfabank.ua/
6. Підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / І. О. Лютий, О. О. Солодка – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.

Реннікова І. П. (факультет маркетингу, IV курс)

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне бізнес-середовище змінюється з кожним днем: на ринок виходять нові технології, підходи і практики щодо ведення підприємницької діяльності, тому головним завданням будь-якої організації є швидке реагування на зміни і запозичення адекватних і ефективних заходів і прийомів щодо ведення господарської діяльності.

На жаль, досвід багатьох українських підприємств показує, що найуспішніші зміни запроваджуються у найкритичніших для фірми ситуаціях (коли існує загроза кризи, банкрутства, витіснення з ринку тощо), оскільки інтенсивність імплементації нових рішень значно підвищується. І, звичайно, було б набагато краще, аби вищі щаблі управління ініціювали такі зміни не тільки у випадках, коли існує реальна загроза існуванню підприємства, а й вміли визначати і запозичувати найефективніші практики ведення бізнесу, що існують на ринку.

Більшість організацій сьогодні побудовані за функціями та рівнями ієрархії, тобто, мають систему функціонального управління, яка за Ф. Тейлором є найпродуктивнішою, оскільки кожен елемент спеціалізується на конкретній частині роботи. Але, слід зауважити, що функціональне управління, хоча вже і давно визнано, породжує значні труднощі. Насамперед, це стосується обміну інформацією між окремими робітниками та підрозділами, а також надмірної бюрократизації усієї системи.

Тому дедалі більшої популярності набирає більш передовий метод побудови систем ефективного управління – так званий процесний підхід, який полягає у виділенні в межах організації цілої мережі процесів та управлінні ними для підвищення ефективності діяльності організації. Процесний підхід передбачає виокремлення всередині організації не певних підрозділів, що мали б виконувати визначені функції, а бізнес-процесів, тобто процесів, що проходять через усі рівні організації і відповідають за певну дію від початку до кінця.

Процеси завжди існували у кожній організації, але об’єктами управління вони стали досить нещодавно. Успіхи у цьому направленні показали вже більшість іноземних компаній (Walmart, General Electric, American Express,Verizon, Volvo та ін.), ідею підхоплюють і українські компанії – Нова Пошта, Розетка, Аляска, Воля. Управління бізнес-процесами передбачає їх постійне покращення та оптимізацію, тому найважливішими інструментами процесного управління є підходи і методи вдосконалення бізнес-процесів. У

сучасному процесному управлінні виділяють два концептуальні підходи вдосконалення бізнес-процесів:

- поступовий або покроковий підхід (за Е. Демінгом) – в рамках існуючої організаційної структури управління, що вимагає незначних капіталовкладень або не потребує їх взагалі [2]. Поліпшення системи передбачає прогрес в організації постійного спостереження за процесами безперервного виробництва з метою поліпшення роботи кожної ділянки;
- кардинальний підхід (за Хаммером і Чампі), що веде до фундаментального переосмислення і перепланування процесу та кардинальних змін в організаційній структурі управління [3].

Для досягнення мети вдосконалення бізнес-процесів дослідниками виділено п'ять основних методів:

- методика швидкого аналізу рішення (FAST);
- бенчмаркінг процесу;
- перепроектування процесу;
- інжиніринг процесу;
- реінжиніринг процесу [1, с. 69].

Сучасний менеджмент бізнес-процесів пропонує управління через реінжиніринг бізнес-процесів, який базується на використанні сучасних інформаційних технологій для досягнення нових ділових цілей. За Хаммером і Чампі, реінжиніринг бізнес-процесів – це фундаментальне переосмислення та радикальна модифікація бізнес-процесів для досягнення суттєвих змін у роботі з удосконалення в критичних поточних показниках, таких як витрати, якість, обслуговування та швидкість. Реінжиніринг підприємств здійснюється шляхом моделювання, аналізу і перепроектування вже існуючих бізнес-процесів і застосовується лише за необхідності радикальних змін, оскільки створює зовсім нові, ефективніші бізнес-процеси на підприємстві без врахування їх старої організації.

Отже, вітчизняним компаніям слід активно використовувати процесний підхід з метою підвищення конкурентоспроможності, оскільки він уже давно довів свою ефективність у розвинених країнах. Український ринок перебуває лише на початковому етапі розвитку цих процесів, адже більшість компаній вбачають у змінах лише ризики господарської діяльності, обираючи звичні організаційні структури управління і тим самим відстрочуючи розвиток свого бізнесу. На жаль, вони не вбачають у цьому втрату самого дорогого ресурсу сьогодення – часу, адже якщо втрачається час, то втрачаються і можливості.

Література:

1. *Луцька Т. В.* Методичні підходи до управління бізнес-процесами підприємств сфери послуг / Т. В. Луцька // Агросвіт. – 2011. – № 4 – С. 68–73. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8510/1/Stattya_3.pdf

2. Bain & Company guide publication «Business Process Reengineering» June 10, 2015. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bain.com/publications/articles/management-tools-business-process-reengineering.aspx

3. Sotiris Zigiaris MSc, BPR engineer "INNOREGIO: dissemination of innovation and knowledge management techniques", January 2000. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.adi.pt/docs/innoregio_BPR-en.pdf

Рубан Д. Д. (ф-т економіки підприємств, магістрант)

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

У статті розглянуто основні шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств, що надають послуги із розміщення; узагальнена власна порівняльна характеристика надання послуг двох готелів; також було проаналізовано тенденції у подальшому розвитку даного сегменту підприємництва і вказано на недоліки яких потрібно запобігти готелям, що тяжіють до підвищення свого конкурентного положення на ринку послуг із розміщення.

Так як на сьогодні неодноразово можна почути про намагання України вступити в європейське співтовариство, а, отже, і про можливості вітчизняних підприємств, їх прогнози на майбутнє та перспективи, тому постає логічне питання: «як саме наші, з одного боку витримані часом та стабільні, а з іншого «застояні» підприємства зможуть витримати конкуренцію із більш оптимізованими, сучаснішими та технічно-забезпеченішими «титанами» виробництва?» Тому, насамперед, як би це банально не було, але будь-яке українське підприємство, яке має на меті не лише протриматись «на плаву», але і продовжувати займати стабільну частку на ринку – має бути спрямоване на укріплення власних конкурентних позицій і по-можливості освоєння нових.

Конкурентоспроможність підприємства реалізується в процесі його діяльності, яка становить сукупність бізнес-процесів, що виконуються у певній послідовності, створюючи споживчу цінність для клієнта. Отже, при управлінні конкурентоспроможністю воно не може залишати поза увагою основні свої бізнес-процеси. Тому проблема застосування процесного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства є вельми актуальною.

Загалом готельна індустрія на сьогодні являє собою галузь із зростаючим рівнем конкуренції, а особливо це стосується столичних готелів. Незважаючи на важке становище ринкових відносин в Україні за останні роки відкрилося чимало готелів. Враховуючи значні затрати на відкриття даного бізнесу, більшість нових готелів не витримують конкуренції через прорахунки у власних можливостях. Тому вірно обрана конкурентна перевага – сильний стимул для поліпшення роботи готелю.

Проблему підвищення конкурентоспроможності готельного бізнесу узагальнено можна охарактеризувати через такі пункти:

- системні дослідження щодо формування управлінських принципів готельного бізнесу в ринкових умовах;
- перегляд стандартів ISO серії 9000 по системах якості для кращого орієнтації їх на задоволення споживчих потреб; спрямування їх на маркетинговий, функціональний, відтворювальний сегменти, що охоплюють більшість аспектів управління;
- неможливість вірно спрогнозувати попит на ринку на створюваний сегмент готелю та ін.

Стати кращими за конкурентів за кількістю постояльців можна за допомогою цінових і нецінових факторів. Нецінова конкуренція – це якість послуги, доступність, безпека, культура обслуговування.

Якщо готель буде всі доходи спрямовувати на покращення якості основної послуги, то це в результаті призведе до стратегії вибіркової спеціалізації.. По такому шляху йдуть багато столичних готелів, що створює серйозну перевагу в бік залучення клієнтів з високим рівнем доходу і запитів. Так позиціонують себе готелі: Hyatt Regency Kiev, Опера, Прем'єр Палас, Floatel Pharaoh. Менш ризиковано і дешево будують свою стратегію готелі при аеропортах, вокзалах, великих оптових ринках або підприємствах, наприклад готель «Дельта». Вони ж навпаки обирають стратегії спеціалізації за вузької номенклатури послуг.

Столичні готелі знаходять різні підходи до задоволення потреб своїх клієнтів, а саме такі, як організація поверхів лише жінок, бізнес-поверхів, поверхів для VIP-гостей, центрів бізнес-послуг, оздоровчих центрів, спеціальних приміщень для відпочинку в номерах, запровадження програм для постійних клієнтів.

Таблиця 1

ПОРІВНЯННЯ 2-Х ГОТЕЛІВ ЗА ПЕРЕЛІКОМ НАДАННЯ ПОСЛУГ НА 01.01.2017 РІК

№	Найменування послуг	«Дружба»	«City Hotel»
1.	цілодобове обслуговування у номерах	+	+
2.	безкоштовне паркування	-	+
3.	безкоштовний сейф для зберігання грошей	-	+
4.	конференц-зали	-	+
5.	доступ до Інтернету	+	+
6.	телефоний зв'язок	+	+
7.	Телебачення	+	+
8.	допомога у виклику таксі	+	+
9.	камера зберігання для зберігання речей	+	+
10.	Банкомати	-	+
11.	безкоштовна доставка сніданку в номери	-	+

З таблиці видно, що з надання готельних послуг у готелі «Дружба», який позиціонує себе як 4-х зірковим, є певні недоліки, а отже, що конкурентоспроможність у готелю «City Hotel» (також 4 зірки) вища, тому першому необхідно приділити особливу увагу додатковому сервісу. Важливим фактором є рівень цін (відрізняється у 1,5 разу) за проживання, а отже, який саме рівень постояльців буде обирати даний готель і на який термін перебування.

На нашу думку, позитивних зрушень можливо досягти лише за грамотного застосування обраної стратегії та існуючих можливостей. Для вдосконалення бізнес процесів на підприємствах, що надають послуги із розміщення важливим фактором є визначення тенденцій, за якими необхідно слідувати, щоб залишатися на лідируючих позиціях:

- часткове формування певної спеціалізації готелю за рівнем можливих постояльців (важливим фактором впливу є місце розташування: орієнтація ближче до центру);
- повністю віддаватися потребам споживачів, адже це сфера Послуг;

- моніторинг нововведень конкурентів як вітчизняних, так і західних(переважно (приблизно 60–70 %) гостей є іноземцями);
- можливість своєчасного реагування на певні незручності гостей;
- розширення необхідних додаткових послуг.

Література:

1. *Котлик А. В*. Управління конкурентоспроможністю підприємства на основі процесного підходу/ А.В. Котлик; Харківський національний економічний ун-т. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009.
2. *Рогачов А.Ф., Скопин І.В*. Підвищення конкурентоспроможності готельного бізнесу в ринкових умовах // УЭкС. – 2005. – №4. – С. 123–127 .
3. *Шемаєва Л.Г.* Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві: [монографія / Л.Г. Шемаєва, К.С. Безгін та ін.]; Харківський національний економічний ун-т. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2011. – 240 с.
4. Амурский державний університет. Підвищення конкурентоспроможності готельного господарства. Електронний ресурс: http://bukvar.su/marketing/page,2,135684-Povyshenie-konkurentosposobnosti-predpriyatiya-gostinichnogo-hozyaiystva-na-primere-gostinicy-OOO-YUnost.html

Рубінківська С.О, Матвієнко М.А. (ф-т економіки та управління, ІІ курс)

ГОЛЛАНДСЬКА ХВОРОБА: ЧИ ХВОРІЄ УКРАЇНА?

Голландська хвороба – це ефект, який виникає у результаті того, що в одній або кількох галузях економіки починається стрімкий розвиток, що призводить до серйозного зміцнення валютного курсу. у результаті ці, здавалося б, сприятливі для економіки події призводять до фатальних наслідків. Голландська хвороба найчастіше виникає в разі відкриття великих родовищ корисних копалин, але і може бути результатом будь-якого великого припливу іноземної валюти в країну, в тому числі прямих іноземних інвестицій, іноземної допомоги або істотного збільшення цін на природні ресурси.

Термін «голландська хвороба» вперше був використаний журналом «The Economist» у 1977 році. Журнал аналізував кризову ситуацію, що відбувалася в Нідерландах після відкриття величезних родовищ природного газу в Північному морі в 1959 р. На тлі активного економічного розвитку добувної галузі почалася інфляція, спад інших сфер виробництва. Голландська хвороба в економіці почала активно вивчатися світовими економістами.

«Голландська хвороба» – синонім занепаду промисловості та деіндустріалізації, що йде слідом за ресурсним бумом. Існує два механізми через які ресурсний бум впливає на економіку: ефект переміщення ресурсу та ефект витрат.

1) Збільшення прибутків у одній з галузей, аналогічно збільшує і заробітні плати робітників, які у ньому працюють. Робоча сила починає переміщуватись до такої галузі, у якій оплата більша. Результатом є зменшення виробництва та експорту із секторів у яких заробітні плати нижчі.

2) Бум у якійсь галузі спричиняється або відкриттям нових родовищ або зростанням цін на ресурс галузі. Відповідно, зростатиме експорт цілої держави, збільшуючи доходи країни та її громадян. Жителі, у яких зростають реальні доходи, починають більше споживати, здебільшого за рахунок імпортних товарів, які поступово витісняють національних виробників.

3) Наступними прихованими ефектами «хвороби» є зменшення інвестицій до країни. Таким чином зміна обмінного курсу може зупинити інвестиції із компаній, які не впевнені щодо майбутнього економічного стану.

Голландська хвороба економіки країн спостерігається по всьому світу. До неї схильні країни різного рівня розвитку, що володіють різними видами природних ресурсів. Експортери нафти – Саудівська Аравія, Мексика, Нігерія — зіткнулися з її ознаками в XIX столітті.

До середини 1970-х 45 % експортних доходів Колумбії приносила кава. У 1975–1976 роках у результаті неврожаю в Бразилії і землетрусу в Гватемалі ціни на каву зросли в п’ять разів. Колумбійські виробники збільшили поставки і це призвело до зміцнення національної валюти на 20 %, що негативно позначилося на експорті іншої продукції.

Серед розвинених країн, які постраждали від «голландської хвороби», можна виділити Сполучене Королівство. Після відкриття і початку великомасштабної розробки родовищ нафти в Північному морі країна з імпортера нафти перетворилася на експортера.

Епідемія голландської хвороби поширилась і на такі країни, як: Австралія, Азербайджан, Нова Зеландія, Росія, Шрі-Ланка, Індонезія і Таїланд.

У 2014 році економісти в Канаді повідомили, що збільшення припливу іноземного капіталу пов’язаний з експлуатацією нафтових родовищ країни, що, можливо, призвело до підвищення валюти і зниження конкурентоспроможності в виробничому секторі.

Прикладом вражаючої перемоги над голландською хворобою слугує історія Норвегії, що досягла успіху завдяки реструктуризації економіки. Уряд показав ефективність своєї політики. Вся політика намагалася мінімізувати їх негативні наслідки і була спрямована на пом’якшення інфляції. З економічної хвороби країна вийшла не просто експортером сировини, а й з обладнанням і технологіями для її видобутку.

В Україні сьогодні мають місце феномен «голландської хвороби» та рецидив «ресурсного прокляття», які сприяють поглибленню проявів сировинної рецесії і гальмують процеси модернізації сфери матеріального виробництва. Це супроводжується виснажливим і марнотратним природокористуванням у середині країни і відсутністю достатніх фінансових можливостей унаслідок перерозподілу природно ресурсної ренти на користь корпоративних структур. Підтвердженням чого є негативні прецеденти, зокрема «бурштинові» війни, значні втрати природної сировини, особливо в лісовому господарстві.

Розглянемо сучасну фінансову кризу в Україні. Вартість гривні впала і зафіксувалась на рівні 26–27 грн/дол., унаслідок чого в країні почався економічний занепад і відповідно експорт змінився також. Головною ж експортною галуззю

України залишається металургія. Експортна виручка зростала прискореними темпами до цього часу, що пов`язано зі стартом процесу швидкого підвищення світових цін на сталь, від чого залежить і приріст ВВП. До речі, з різким зростанням цін на сталь і, відповідно, збільшенням експорту чорних металів пояснюється рекордний приріст ВВП у 2005 році. Тепер фортуна для українського експорту кардинально погіршала, і країна має економічну кризу. Усі ознаки наслідків «голландської хвороби».

«Голландська хвороба» і «прокляття природних ресурсів» – об'єктивні феномени економічного розвитку країн, які володіють значними ресурсами. Для подолання цих хвороб необхідні ефективні інститути та відповідна структурна політика.

До методів лікування «Голандської хвороби» відносять:

1) стерилізація доходів від стрімкого зростання експорту;
2) стимулювання заощаджень населення шляхом зменшення податків на дохід і прибуток.

У даний момент Україна гостро потребує продуманої, науково обґрунтованої інвестиційної політики. Орієнтуючись на прискорення темпів економічного зростання, сучасна держава повинна реалізовувати і науково-технічну політику. Необхідно кардинально змінити ситуацію за допомогою інструментів бюджетно-податкової політики. Перенесення податкового тягаря на сировинний сектор сприятиме подоланню «ресурсного прокляття». Посилення рентного чинника в оподаткуванні буде сприяти усуненню диспропорцій економічного розвитку регіонів, оскільки значна частина ренти може по праву перерозподілятися між регіонами країни незалежно від наявності чи відсутності мінерально-сировинних ресурсів.

Література:

1. *Дадалко В.А.* Світова економіка: Учбовий посібник. — Мн.: Ураджай, Интерпрессервис, 2001. – 592 с.
2. *Киреев А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. — Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов. — М.: Междунар. отношения, 1999. – 416 с.
3. *Кузнецов А. В.* Темпы экономического роста – «Голландская болезнь» // Финансы. RU/Макроэкономика. – 2002. – http://www. finansy. ru/publ. htm. – 2010.
4. *Полтерович В., Попов В., Тонис А.* Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики. – 2007. – № 6. – С. 4–27.

Руда В.О., Клименко А.Ю. (юридичний інститут, I курс)

ПРАВОВА КУЛЬТУРА АНГЛІЇ ТА ФРАНЦІЇ

Правовою культурою є система правових цінностей, що відповідають рівню досягнутого суспільством правового прогресу й відображають у правовій формі стан свободи особи та інші соціальні цінності. У всі часи рівень культури відо-

бражав рівень виховання, освіти, мислення кожного індивіда і, як результат, морального та економічного розвитку.

Досвід історії показує: чим сильніші в суспільстві моральні правила, вища духовність його членів, тим воно продуктивніше, самостійніше і економічно заможніше. Занепад культури був першою причиною падіння держави.

Основою правової культури є закладена в неї система правових цінностей. Система цінностей в галузі права, що існують у реальному функціонуванні суспільства, є правовою реальністю будь-якої держави.

Метою дослідження є висвітлення та порівняння правової культури Англії та Франції.

Актуальність: Англійська та французька правова культура є частиною загальної західноєвропейської правової культури, що несуть у собі генетичний код її історичного розвитку. У той же час не існує повністю ідентичних правових культур навіть в рамках єдиного загальноєвропейського простору. Національні правові культури набувають свої неповторні риси в процесі становлення та еволюції, обумовлених комплексом географічних, кліматичних, політичних, економічних і культурних причин.

Відправним пунктом у дослідженні принципів правової культури Англії та Франції доцільно обрати вивчення цивілізаційних витоків останньої. Початок формування правової культури Англії та Франції було покладено за часів античності. Західноєвропейська правова культура прийняла багато зразків і традицій давньогрецької і – навіть більшою мірою – давньоримської культури.

Правова система Англії та Франції покликана захищати основні права людини. У країнах захищається право на людську гідність, свободу і недоторканність особи, що пов’язано також з етичними нормами у взаєминах з кожною особою, це означає не застосування тортур, насильства та інших жорстоких і таких, що принижують людську гідність покарань.

«Людина за своєю природою – істота політична» (Арістотель), а тому політичність є своєрідною ознакою правової культури Англії та Франції так само, як і раціональність, що пояснюється, власне, розумінням правової традиції.

Під правовою традицією в руслі західної компаративістики розуміється сукупність глибоко укорінених у свідомості людей та історично обумовлених уявлень про роль права в суспільстві, природу права, її невід’ємність і політичну ідеологію, а також про організацію та функціонування правової системи.

На відміну від Англії, у Франції правова система була більш архаїчною і консервативною. Проте в обох країнах право мало відповідала вимогам часу. Цей та багато інших факторів стали причиною виникнення англійської (XVII ст.), а згодом і французької революції (XVIII ст.), що сприяли зростанню авторитету закону.

І якщо англійська революція була ще пов’язана з релігійними пошуками часу, з наслідками Реформації, то Французька революція 1789–1795 р р. стала першою дійсно загальноєвропейською і світовою подією, що сформувала видатну по силі «енергію прогресу права», ідеал якого не повністю втратив своєї привабливості і в сучасних умовах.

Глобальний підхід до права закріплений вже у французькій Декларації прав людини і громадянина 1789 р., яку талановитий французький політик Мірабо називав документом «для всіх народів, на усі часи».

Таким чином, у країнах Англії та Франції сталося практичне втілення в життя основних складників правової культури, а саме: участі громадян в управлінні державою, зокрема правової активності населення, стану законності та правопорядку. Це, в свою чергу, спричинило престиж юридичної професії, що мало відгук у посиленні авторитету і належному ступені розвитку юридичної науки як такої.

Висновок:

Відколи право почало розумітися як спосіб захисту свободи та рівності громадян, що прагне врегулювати їх відносини з точки зору справедливості, примирюючи інтереси держави та приватних осіб, Англія та Франція, як держави світового рівня, впевнено демонструють ефективну правову стратегію. Зокрема, обидві країни є оплотом демократії і світовим центром культури загалом.

Література:

1. *Варламова Н.В.* «Західна правова культура: унікальність чи універсальність?» // Суспільні науки сучасності. – №5. – 2011. – С. 93–95.
2. *Давид Р.* Основні правові системи сучасності. – М., 1988. – 482 с.
3. Загальна теорія держави і права: Навчальний посібник / За редакцією В. В. Копєйчикова. – К.:Юрінком,1997. – 320 с.
4. *Мельников Д. С.* Генезис французької правової культури в контексті західноєвропейського правокультурного розвитку // Вісник Брянського державного університету. – Вип. № 2. – 2010. – С. 107–114.
5. *Целуйко М.Ф.* Зарубіжний досвід компетентно-правової культури в механізмі формування та реалізації права й можливості його використання в Україні // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Серія Юриспруденція. – №17. – Том 1. – 2015. – С. 25–27.

Рудик К. А. (ф-т маркетингу, ІІ курс)

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ :СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В сучасних умовах посилення конкуренції на внутрішніх ринках та обмеженості фінансових можливостей для підприємств дуже важливим та ефективним кроком є використання франчайзингових відносин. В інших більш розвинутих країнах франчайзинг сторіччями практикувався як засіб забезпечення потреб суспільства в різних послугах, у той час як для економіки нашої країни він є відносно новим явищем.

Актуальність даної теми можна пов’язати з посиленням конкуренції на внутрішніх ринках за рахунок присутності на них не тільки вітчизняних, а також й іноземних виробників. При цьому відбувається створення дочірніх підпри-

ємств, які використовують ноу-хау, та створюються франчайзингові мережі. Франчайзинг являє собою високоефективну форму організації діяльності, що характеризується низьким рівнем ризику і високим рівнем прибутку.

Франчайзинг, як сучасне економічне явище, що одержало свій розвиток у другій половині XX століття, впевнено претендує на універсальну бізнес-практику. Цей метод поєднує професіоналізм, досвід, репутацію та бажання подальшого розвитку франчайзерів і підприємницьку амбіцію, талант, бажання працювати і розвиватися франчайзі [3].

Потрібно зазначити, що франчайзинг є особливою системою відносин між суб'єктами підприємницької діяльності. При належному підході франчайзинг може слугувати прискорювачем розвитку бізнесу, оскільки створює для підприємств, що входять до франчайзингової мережі, сприятливі умови для успішного функціонування, а також відкриває нові можливості. Франчайзинг дає можливість «скопіювати» досвід успішного бізнесу фірми [4, с. 10–15].

Модель франчайзингу є надзвичайно важливою для малого бізнесу, а ще містить значний потенціал співробітництва невеликих господарських структур із великими фірмами, ТНК, провідними виробниками – власниками відомих торгових марок [1].

Статистика поширення франчайзингу по всьому світу є надзвичайно переконливим доказом його ефективності. Так наприклад, у США частка франчайзингу в загальному об'ємі роздрібного товарообігу складає 34 % (понад 1/3), близько 20 % послуг на виробництві та в побуті, а в країнах Західної Європи – 5–12 %, при цьому кількість франчайзингових мереж постійно стрімко росте.

На жаль, на даний момент в Україні відсутнє спеціальне законодавство, яке регулює функціонування франчайзингової моделі бізнесу, проте франчайзингові відносини набувають усе більшої популярності та охоплюють такі сфери бізнесу, як роздрібна торгівля, послуги, громадське харчування, будівництво, автоперевезення тощо [5, с. 201].

Франчайзинговий бізнес найактивніше розвивається у сферах роздрібної торгівлі та громадського харчування. Такий бізнес задовольняє першочергові потреби людей, саме тому на ринку завжди буде попит на продукцію у зазначених секторах. Концепцію з організації магазину під своєю торговою маркою пропонують більше 40 % франчайзерів, що працюють на українському ринку, а приблизно 20 % готові запропонувати бізнес закладу громадського харчування.

Франчайзинг дає додаткові можливості для розвитку компанії, адже дозволяє заробляти на своїй інтелектуальній власності (торговельна марка, бізнес-концепція, імідж, партнерські зв'язки). Проте, на сьогодні в Україні існують певні перешкоди для розвитку франчайзингу [2, с. 62].

Як показує світова практика, франчайзинг є одним з найефективніших способів ведення бізнесу для компаній, що вже досягли успіху і мають намір успішно функціонувати й надалі на вітчизняному та міжнародному ринках. Франчайзинг – найкраща можливість організувати надійну та прибуткову власну справу для малого підприємця, а також для бізнесмена-початківця, оскільки попереднє всебічне випробування технологій бізнесу значно мінімізує підприєм-

ницький ризик. Мале підприємство отримує від франчайзера на певних умовах не тільки право на використання його товарного знаку, імені, успішної бізнес-ідеї, але й проходить за його сприяння необхідне навчання, користується послугами маркетингу, а також використовує всі поради, та отримує допомогу і підтримку.

Література:

1. *Данніков О.В.* Проблема побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні // Бізнес-інформ – 2011. – №21.– 740 с.
2. *Долгань В.В.* Франчайзинг : путь к расширению бизнеса (организация, технология, методы, аспекты франчайзинга: [Переклад за французької В.А. Петрова] // Нова. – 2009. – 125 с.
3. *Мавріду В.Ю.* Теоретичні та практичні аспекти франчайзингу / В.Ю. Мавріду. — Науково-технічний збірник – 2011.- №73. – 519 с.
4. *Мадамус Т.* Ідеї бізнесу. Франчайзинг // Столичний діловий портал (періодичне видання). – 2012. – №17. – 38 с.
5. *Мирончук Т.В.* Стан та перспективи розвитку франчайзингу в Україні / Т.В. Мирончук, Н.Л, Калиновська О.І. Дорош // Львівська політехніка «Вісник Іп Львівська у нац., Міністерство і науки України, О.Є. Кузьмін №599. – Л., 2012. – 257 с.

Рум'янцева А. О. (ф-т маркетингу, IV курс)

ВПЛИВ БРЕНДУ НА ВИБІР СПОЖИВАЧА

Вивчення поведінки споживачів товарів розкоші та виявлення мотивів споживання підроблених товарів розкоші є пріоритетним завданням для виробників люксового сегменту ринку товарів для розширення ними сфер впливу на споживачів. Саме тому об'єктом даного дослідження виступає ринок сумок, який за структурою виробництва та продажів займає 4 місце серед товарів розкоші після ринків елітної нерухомості, автомобілів і літаків, косметики та парфумів, ювелірних виробів і годинників (за даними «Global Powers of Luxury Goods 2016»).

Майже всі ми розуміємо, що саме бренд товару стає тією відмінною рисою, яка виокремлює споживача з-поміж великої маси покупців і зараховує його до лав певного соціально-економічного класу суспільства. Вочевидь, жінка, яка носить сумку Philip Plein (коштує $1500–7000) демонструє дещо інше соціально-економічне становище у порівнянні з жінкою, яка носить сумку Gucci (коштує $660), або сумку вітчизняного виробника Valex з еко-шкіри (коштує 500 грн). На цих трьох прикладах ми можемо розглянути теоретичне питання, що стосується даної теми.

Вчені розробили класифікацію типів споживачів товарів розкоші, що враховує економічні (критерій рівня багатства) і психологічні (критерій потреби у демонстрації статусу) характерні риси споживачів:

1) «патриції» – члени аристократичних сімейних кланів (властивим є: вибір перевірених часом товарів розкоші з бездоганною репутацією виробника; вибір

брендів «стриманої популярності» – мінімум зовнішніх логотипів, які розпізнаються лише «патриціями»);

2) «парвеню» – досягли значного успіху у житті самостійно, мають високий рівень фінансового добробуту. Вони тяжіють до товарів розкоші брендів «гучної популярності»: добре пізнаваним і поширеним завдяки активній рекламі, культовим предметам статусу;

3) «позери» – споживачі, які мають багато матеріальних потреб і захоплюються товарами розкоші, але не можуть дозволити собі купити їх через невисокий рівень добробуту. Для них притаманна демонстративна поведінка – чим більше товар наділений атрибутами бренду «гучної популярності», тим швидше споживач його обирає;

4) «пролетарії» – група споживачів, які через низькі доходи та необізнаність про товари розкоші не мають можливості їх придбати. І хоча такі споживачі не можуть купувати товари розкоші, вони мріють про володіння ними і тому активно купують підробки товарів розкоші брендів «гучної популярності».

Повертаючись до проілюстрованих жіночих сумок і спираючись на класифікацію типів споживачів, ми можемо віднести споживача, який має намір купити та бажає володіти сумкою Gucci, до типу «патрицій», а споживача сумки Philip Plein – до «парвеню», а сумки Valex – до «позера» і «пролетарія».

На основі теоретичного матеріалу я вирішила провести своє особисте маркетингове дослідження, щоб охарактеризувати сучасну молодь за класифікацією споживачів. Дослідження включало таке: мною було проведене анкетування серед 60 студентів, половина з яких отримала анонімну анкету, а інша половина повинна була вказати прізвище та ім’я (п’ять учасників не схотіли через це відповідати на питання та вибули з дослідження). Майже вся чоловіча аудиторія зізналася, що не купує взагалі собі сумок особисто, але вирішила все ж таки взяти участь у дослідженні. Були виявленні цікаві розбіжності: питання щодо доходів показало результат того, що не анонімні учасники дослідження трошки прикрашали реальність та відповідали, що їх особистий дохід від 3000 до 8000 грн, у той час, як анонімні відповідали правдивіше – дохід до 3000 грн. Та ж сама закономірність щодо питання кількості сумок удома, де не анонімні – трошки перебільшували у числі (більшість відповіла 6 штук і вище).

Майже уся молодь купує сумки у фірмових магазинах, трохи рідше у масс-маркеті чи Інтернеті. Ніхто не вказав секонд-хенд, як місце купівлі даного товару, хоча на питання, чи узяли б вони брендову сумку з секонд-хенді у гарному стані, то майже одноголосно усі погодились.

Половина усіх учасників має в арсеналі більшу частку саме брендових сумок, і, на жаль, дуже мало українських виробників, хоча й зараз прийнято вважати за «крутість» придбання вітчизняного бренду.

Як би у наших учасників було б 20 тис. грн, то майже усі респонденти витратили б їх на купівлю одної оригінальної сумки улюбленого бренду. Лише анонімні учасники зізналися, що обміркували б це питання, та хоча б 30 % респондентів купили б все ж таки кілька маловідомих брендів, ніж один дорогий і популярний. Тим не менш, спеціально збирати гроші на купівлю дорогого бре-

нду більшість респондентів навіть би й не стала пробувати. У середньому, лише 70 % опитаних студентів зізнаються, що бренд таки впливає на їх вибір, від якого вони залежать не перший рік.

Соціологічній портрет споживачів сумок серед сучасної молоді наступний: це активні, креативні люди, що не залежать від чужої думки, легко розлучаються з грошами та намагаються виділятися з натовпу.

Підсумовуючи загальний результат, хочеться додати, що за класифікацією типів споживачів товарів розкоші, сучасна студентська молодь відноситься до 3 та 4 категорії – «позери» та «пролетарії». Здебільшого молодь розуміє, що бренд впливає на їх вибір, але все ж таки він штовхає студентів до кращого майбутнього, в якому вони б могли собі дозволити купляти дорогі оригінальні сумки улюблених брендів, то потрапити до 2 категорії споживачів – «парвеню».

Література:

1. Berry C. The Idea of Luxury: A Conceptual and Historical Investigation / C. Berry. Cambridge, UK: Cambridge University Press. – 2007. – 271 p.
2. Global Powers of Luxury Goods 2015. Engaging the future luxury consumer // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Consum er-Business/gx-cb-global-power-of-luxury-web.pdf
3. *Очковская М.* Особенности маркетинг-микса в индустрии роскошии/ М. Очковская, М. Рыбалко, М. Айрапетян // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 4. – С. 103–112.
4. *О.О. Наумова* Порівняльний аналіз товарів розкоші та їх підробок: намір споживача здійснити покупку та бажання володіти розкішшю. – Университет экономики и права «КРОК», 2015.

Рум'янцева А. О. (ф-т маркетингу, 4 курс)

СПЕЦІАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

За сучасних українських реалій актуалізуються питання щодо залучення іноземних інвесторів та активізації галузево-ринкової кон'юнктури за рахунок впровадження на території держави механізму спеціальних економічних зон.

Створення вільних економічних зон можна розглядати як один із шляхів подолання економічної кризи. Держава у цьому питанні повинна приймати активну участь, здійснюючи жорсткий контроль за усіма процесами виконання цього завдання.

Спеціальна (вільна) економічна зона (С(В)ЕЗ) являє собою частину території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб [1].

Створення таких зон треба починати з розробки національної економічної моделі, щоб вони не були вирвані із загального контексту української економіки і обов'язково відбувалося в рамках економічної стратегії держави. Перш за все для створення СЕЗ, потрібно розробити цю стратегію. А стратегія – це курс і цифри.

Існують певні передумови для створення спеціальних економічних зон в Україні на базі вже існуючих проектів у СЕЗ, що обумовлено такими факторами:

— високим рівнем розвитку промисловості та інфраструктури в країні;

— значним досвідом у організації інвестиційних проектів на даних територіях;

— наявністю переговорів між місцевою владою та іноземними інвесторами;

— функціонуванням інвестиційного проекту у рамках сервісу «Єдиного інвестиційного вікна»;

— розвитком кадрового потенціалу на місцевому рівні та впровадженням розробок НДДКР у виробничий процес;

— отриманням додаткових конкурентних переваг промислового виробництва тощо.

Найбільша концентрація територій спеціального інвестиційного розвитку та ефективність робот спостерігалися як у прикордонних областях, так і на територіях з найпродуктивнішим розвитком виробництва, логістики та інфраструктури. Слід зазначити, що подібне розташування зумовлено як економічними факторами, так і інвестиційною політикою держави, що спрямована на розвиток не лише пріоритетних галузей економіки, що мають найвищий ступінь конкурентоспроможності на світовому ринку, але й на згладжування негативної соціально-економічної ситуації в депресивних регіонах України [2]. У сучасних умовах обмеження в діяльності мають дев'ять СЕЗ, що зумовлено втратою контролю над територією АР Крим і частиною Донецької та Луганської областей. У той же час інші СЕЗ не мають концептуальних умов на перетворення таких внаслідок тимчасової втрати інвестиційної привабливості України загалом і СЕЗ зокрема в умовах ведення військових дій на частині території країни та відсутності прогнозованого інвестиційного майбутнього.

У табл. 1 подано інформацію щодо надходження та освоєння інвестицій у спеціальних (вільних) економічних зонах України у 2015 р.

Здійснений аналіз дає змогу робити висновок відносно впровадження спеціальних економічних зон з початку 1999 р., які є інструментом стимулювання економіки України, передбачаючи залучення інвестицій, технологій і створення нових робочих місць. Економічні показники розвитку спеціальних економічних зон свідчать про їх достатню ефективність в Україні. На 1 січня 2016 р. у п'ять С(В)ЕЗ за інвестиційними проектами, що реалізуються, фактично надійшло 635 млн дол. (табл.т1). Відповідно, С(В)ЕЗ є досить ефективним інструментом для української економіки, і для більшої його ефективності потрібно розробити нову економічну платформу та диверсифікувати ризики нестабільності, щодо подальшого розвитку С(В)ЕЗ.

Таблиця 1

НАДХОДЖЕННЯ ТА ОСВОЄННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У СПЕЦІАЛЬНИХ (ВІЛЬНИХ) ЕКОНОМІЧНИХ ЗОНАХ УКРАЇНИ У 2015 Р.

	Передбачено, тис.дол.США		Фактично надійшло інвестицій з початку, тис.дол.США		Освоєно інвестицій з початку, тис.дол.США		Відсоток освоєння інвестицій до обсягів передбачених проектами, з початку	
	проектами	на рік	реалізації проектів	звітного року	реалізації проектів	звітного року	реалізації проектів	звітного року
УКРАЇНА	870720.1	15064.5	972553.5	21091.2	852533.9	22006.1	97.9	146.1
Усього за спеціальними (вільними) економічними зонами	380946.6	15064.5	635281.5	21091.2	598972.4	22006.1	157.2	146.1
СЕЗ "Донецьк"[1]	7000.0	-	3467.0	-	3467.0	-	49.5	-
СЕЗ "Закарпаття"	268754.5	110.0	364090.7	3015.5	336322.1	4076.0	125.1	3705.5
СЕЗ "Яворів"	55811.1	14954.5	183234.0	15355.1	179054.0	14954.5	320.8	100.0
С(В)ЕЗ "Порто-Франко"	29981.6	-	69408.1	2707.4	69278.8	2785.8	231.1	-
СЕЗ "Рені"	19399.4	-	15081.7	13.2	10850.5	189.8	55.9	-

Література:

1. Верховна Рада України: Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2673-12
2. *Жаліло Я.* Особливості реалізації економічної політики держави в умовах сучасних тенденцій суспільного розвитку / Я. Жаліло // Економічна теорія. – 2016. – №1. – С. 39–52.
3. *Кіндзерський Ю.В.* Можливості спеціальних економічних зон у контексті міжрегіонального вирівнювання та розвитку депресивних територій / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України. – 2016. – № 1. – С. 52–71.

Савельєва З. В. (фінансово-економічний ф-т, ІІІ курс)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Розвиток кредитування відіграє важливу роль у задоволенні потреб фізичних осіб, а також інших суб’єктів господарювання, що в кінцевому результаті впливає на стабільність національної економіки. На сучасному етапі розвитку економіки України фінансовий стан багатьох банків різко змінився під впливом політичної та курсової нестабільності. Так, істотна девальвація гривні та війна на Сході України значно підірвали якісь кредитного портфеля банків внаслідок зменшення платоспроможності суспільства.

Протягом проаналізованого періоду (2012–2016 рр.) банківське кредитування мало як позитивні, так і негативні тенденції (табл. 1).

Станом на 1 січня 2016 року ліцензію Національного банку України мали 109 банківських установ, з яких 25 – з іноземним капіталом. З початку 2014 року до 73 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію внаслідок погіршення платоспроможності («Банк Михайлівський», «Хрещатик» та ін.). Щодо 71 банку було прийнято рішення про ліквідацію Банк «Фінанси та кредит», «Надра» та ін.) [2, с. 4]. Найвагомішими причинами визнання банків неплатоспроможними були непрозора структура власності, недостатній рівень капіталізації та участь у схемах легалізації коштів, зароблених злочинним шляхом.

Таблиця 1

ДИНАМІКА БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ ФІЗИЧНИМ ОСОБАМ І СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ НА ПОЧАТОК РОКУ [1]

Показник	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість діючих банків	175	175	180	158	109
Облікова ставка, %	7,5	6,8	12,0	23,8	17,3
Середня відсоткова ставка за кредитами, %	27,4	27,3	26,8	28,1	30,6
Надані кредити загалом, млн. грн, в тому числі:	825320	815327	911402	1006358	965093
Суб'єктам господарювання	580907	609202	698777	802582	785918
Фізичним особам	174650	161775	167773	179040	152971
Частка кредитів фізичним особам, %	21,16	19,84	18,41	17,79	15,85
Частка наданих кредитів у загальних активах, %	78,28	72,33	71,31	76,42	62,65
Частка простроченої заборгованості у загальній сумі кредитів, %	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1

Як бачимо з таблиці, НБУ у 2015 році підвищив облікову ставку до максимального рівня за всю історію української банківської системи – 23,8 % [3]. Така ситуація свідчить про високий рівень інфляції в країні та вкрай негативні економічні умови для розвитку як для населення, так і розширення виробничого сектору країни. Встановлення рекордно високої облікової ставки спричинило відповідне зростання процентних ставок банків за кредитами.

Згідно з даними НБУ, середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті в 2016 році була 30,6 %. Високі ставки за кредитами означають високу вартість кредиту, а як результат – обмежену кількість надійних позичальників і невизначеність щодо подальшого економічного розвитку.

Позитивною тенденцією діяльності банків за досліджуваний період є збільшення загальної кількості наданих кредитів. Серед них 81,4 % займають кредити суб'єктам господарювання, і лише 15,85 % – позички фізичним особам. В країнах Західної Європи ця частка становить близько 50 %. Крім цього, частка останніх постійно зменшується.

Також варто зазначити, що загальні активи банків скорочуються у зв'язку з виведенням частини комерційних банків з ринку. Це спричиняє відтік клієнтських коштів і зменшення частки наданих кредитів у загальних активах.

Разом із зростанням обсягів наданих кредитів зросла і частка простроченої заборгованості. Показник стрімко збільшувався впродовж 2015–2016 рр. через високу вартість кредиту, значну девальвацію гривні та продовження бойових дій на Сході України. Зменшення показника у 2014 році було переважно спричинене очищенням кредитних портфелів від проблемної заборгованості за рахунок її списання.

Кредитування фізичних осіб відіграє значну роль у забезпеченні соціальних потреб населення, формуванні платоспроможного попиту, який, у свою чергу, впливає на розвиток економіки країни, полегшуючи процес реалізації продукції та прискорюючи отримання прибутку і доходів Державного бюджету.

Серед сучасних тенденцій банківського кредитування фізичних осіб в Україні можна виділити такі: через політичну та економічну кризу кількість банків

значно скоротилась; загальний обсяг наданих кредитів скоротився через сумніви банків у платоспроможності клієнтів; кредити фізичним особам становлять лише 1/6 частину від загального обсягу наданих кредитів. Основною проблемою, що стримує наближення до європейських параметрів, є величина відсоткових ставок за споживчими кредитами. Неспроможність позичальників вчасно виконувати свої зобов'язання за кредитами спричинила зростання простроченої заборгованості. Необхідною умовою для покращення цієї ситуації є приділення значної уваги аналізу кредитоспроможності позичальника та ретельній перевірці кредитної історії.

Література:

1. НБУ / Статистика/Показники банківської системи // Режим доступу: https://bank.gov.ua
2. Аналітичний огляд банківської системи України за І квартал 2016 року. – К.: Національне рейтингове агентство «Рюрік», 2016. – 22 с.
3. НБУ/Статистика/Грошово-кредитна та фінансова статистика/Фінансові ринки // Режим доступу: https://bank.gov.ua

Савлук І.С. (фінансово-економічний ф-т, ІІІ курс)

ПЕРЕХІД ДО РЕЖИМУ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Як на даний час, так і в минулому багато країн стикається з проблемою вибору оптимального монетарного режиму. Історично виділяють 3 основні монетарні режими – таргетування обмінного курсу, монетарне таргетування та інфляційне таргетування, кожен з яких має як свої переваги, так і недоліки, і для застосування кожного із них необхідні відповідні передумови. Однак у світі поступово простежується тенденція до збільшення кількості країн із застосуванням режиму інфляційного таргетування, водночас усе ще в світі найбільше країн застосовують режим таргетування обмінного курсу (їх близько 89), на другому місці режим інфляційного таргетування (36 країн), і на 3-му – монетарне таргетування (близько 25 країн) [1]. Також у світі простежується тенденція стрімкого збільшення застосування інфляційного таргетування переважно серед країн, що розвиваються, на противагу розвиненим країнам [1]. І так, розглянемо детальніше, що представляє собою кожен з монетарних режимів.

Таргетування обмінного курсу пов'язане з прив'язкою грошової одиниці країни до валюти країни з низькою та стабільною інфляцією. До переваг можна віднести простоту у застосуванні та легкість спостереження за якорем і сприйняття суб'єктами. Серед недоліків виділяють неможливість держави контролювати потоки капіталу; велика загроза валютних дисбалансів, що стає передумовою криз; держава не може проводити незалежну монетарну політику, а отже реагувати на внутрішні і зовнішні шоки [2].

До переваг монетарного таргетування можна віднести можливість узгодити монетарну політику із розвитком внутрішньої макроекономічної ситуації і про-

стий контроль за діями Центрального банку. Для успішної реалізації монетарного таргетування необхідно мати стабільність попиту на гроші та здійснювати ефективний контроль за зміною грошової маси з боку центрального банку. До недоліків можна віднести неможливість передбачити залежності цін від змін грошових агрегатів [3].

На сучасному етапі більшість країн стикаються з проблемами першого і другого режимів і переходять до третього – інфляційного таргетування. Для його застосування необхідні передумови: фіскальна політика не повинна бути домінантною, а також повинна бути відсутня домовленість між урядом і центральним банком стосовно таргетування іншої змінної. До переваг цієї політики можна віднести: політика фокусується на внутрішньому розвитку (не пов'язана з впливом грошової маси та курсу на інфляцію); ринковий курс дає інформацію про оцінку монетарної політики країн з перехідною економікою; центральний банк дотримується об'явлених орієнтирів.

Результати монетарної політики країн, що його застосовують є доволі успішними. У них суттєво зменшився рівень інфляції. Динаміка набула більшої стабільності, зменшився рівень економічної невизначеності, що призвело до поліпшення інвестиційного клімату та економічного зростання. Що стосується економічного зростання, то після досягнення низького цільового орієнтиру воно відбувалось навіть вищими темпами [2].

Сьогодні таргетування інфляції застосовують більше 36 країн світу. Ряд країн з перехідною економікою мають позитивний досвід такого режиму: Чехія (рівень інфляції після впровадження режиму середньому за 5 р. зменшився в на 4,1 п.п), Польща (на 16,2 п.п), Угорщина (на 7,5 п.п.) тощо. Якщо порівнювати Україну з країнами, що розвиваються, то слід сказати, що у нас доволі розвинена технічна інфраструктура, інституційна незалежність знаходиться приблизно на однаковому рівні, в той час як здорова фінансова система знаходиться на нижчому рівні і найгірші результати показує структура економіки [4], тому не можна сказати, що Україна має всі необхідні передумови для запровадження режиму інфляційного таргетування.

Також ключовими факторами для стримування інфляції в Україні відповідно до цільових орієнтирів НБУ залишаються зовнішня підтримка реформ, відсутність негативних шоків на зовнішніх ринках та ескалації бойових дій на сході України, і як результат – подальше поліпшення інфляційних очікувань. Крім цього, слід зазначити, що, як засвідчив міжнародний досвід, режим інфляційного таргетування є передбачувальним і ефективним лише в умовах збалансованої і сильної економіки, а для країн, які мають орієнтацію на експорт сировини (як в Україні), є дуже ризикованим і непрогнозованим.

Однак для України іншого шляху, ніж запровадження режиму інфляційного таргетування немає, зокрема через пряму вимогу з боку МВФ і велику ступінь залежності нашої економіки від кредитів даної організації. Але запровадження цього режиму повинно бути не показовим і форсованим, а відбуватись поступово, через тривалий перехідний період, що буде супроводжуватись відповідними змінами в економіці країни.

Література:

1. *С. Ніколайчук* (2016), Макроекономічна логіка вибору монетарного режиму: міжнародний досвід // Київ, Навчальний центр НБУ, 10 листопада 2016 року. – С. 5.
2. H. El Achnab (2016) "Exchange Rate Regime, Inflation Targeting and Macroeconomic Performance", July 25, 2016 // International Journal of Economics and Finance; Vol. 8, No. 8; 2016.
3. *З. Федунь* (2013), Монетарне таргетування як дієвий механізм грошово-кредитної політики / Електронний ресурс: http://libfor.com/index.php?newsid=1892
4. *В. Лепушинський* (2016), Реалізація режиму Інфляційного таргетування в Україні // Київ, Навчальний центр НБУ, 10 листопада 2016 року. – С. 6.

Савощенко О. О. (ф-т економіки та управління, магістрант)

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРІЄМСТВА

Стан сучасної економіки характеризується непередбачуваним конкурентним середовищем, спричиненим зростанням впливу таких факторів, як підвищення ринкової волатильності, посилення регулятивних заходів, загострення геополітичної ситуації, збільшення впливу приватного сектору, волатильності рівня зростання бізнесу та ін. Діджиталізація та глобальзація нівелюють кордони між секторами, а також традиційними конкуруючими групами. Розвиток технології змінює поведінку споживачів, розширення появи нових стартапів і сприяє розвитку прозорого ціноутворення. Сьогодні світова економіка характеризується швидким ростом ринків, що розвиваються та уповільненням росту ринків розвинених країн, що змушує компанії розробляти унікальні стратегії для кожного середовища. До того ж, компанії повинні переосмислювати та покращувати свої операційні та бізнес-моделі з урахуванням зміни попиту та торговельних умов.

У результаті зазначених змін, традиційні джерела конкурентної переваги (позиція компанії на ринку, масштаб діяльності та ін) зменшують свій вплив, а сталі операційні моделі застарівають. Це призводить до більшої волатильності в промисловості, створюючи відтік споживачів, що надають перевагу тому гравцю на ринку, який зміг створити найбільш сильну та лояльну бізнес-модель.

Єдиним способом зберегти наявні конкурентні позиції на наростити нові масштаби – створити умови до ефективної реакції підприємства на швидкоплинне ринкове середовище. Одним зі способів пристосування до нових умов є трансформація. Трансформація доречна не тільки у загальній стратегії підприємства, а також у загальній бізнес-моделі, організації, управлінні персоналом і процесами. Трансформація є не тільки механізмом інкрементних змін, вона також є способом перезавантаження бізнесу, що дозволить йому досягти стійкого поліпшення продуктивності та вартості акціонерного капіталу. На відміну від процесу сталого розвитку (який фокусується на невеликих змінах, які починаються з персоналу та переходять на рівень організації вцілому), трансформація

вимагає виконання ряду взаємопов'язаних ініціатив, що вимагають залучення безпосередньо вищого керівництва.

Для з'ясування необхідності трансформації на заданому етапі розвитку компанії використовується матриця з двох вимірів: фінансового та стратегічного. Фінансова перспектива оцінює фінансову стійкість компанії порівняно з її конкурентами, а друга-загальну стратегічну стабільність в галузі, в якій вона функціонує. Якщо підприємство має нестійку фінансову стабільність, то процес трансформації починається з виконання негайних заходів щодо підвищення ліквідності, а потім орієнтується на довгострокові перспективи – перегляд основної бізнес- та операційної моделі.

У системі управління будь-якої компанії можна виділити шість блоків – стратегія, структура, процеси, інформаційні технології, мотивація, персонал і корпоративна культура. Основа будь-якої трансформації – зміна бізнес-моделі. Термін «бізнес-модель» можна визначити як внутрішнє середовище компанії, яке повинно змінитися під дією зовнішніх факторів залежності від зміни стратегії компанії. Елементи бізнес моделі знаходяться під повним управлінням менеджменту, в той час як стратегія залежить від тенденції *зовнішнього середовища.*

Основними типами трансформації бізнес моделі є: зміна організаційної структури, регламентація, автоматизація, зміна складу персоналу.

Зміна організаційної структури та перерозподіл функцій між підроділами необхідна, коли наявні фундаментальні протиріччя у системі управління – відсутність відповідність між рівнями вкладу підрозділів у створення вартості, дублювання функції, конфлікти спеціалізацій, домінування одних видів діяльності над іншими. Регламентація є більш точковою стратегією – вона використовується, коли відсутні фундаментальні протиріччя у структурі, проте наявні непрозорі правила взаємозв'язку. Автоматазація є інструментом зниження трудомісткості процесу, а також підвищення його швидкості та якості. Що стосується зміни у структурі персоналу, то звільнення працівників є найризиковішою формою трансформації. Вона використовується лише в тому разі, коли конкретні менеджери не відповідають вимогам, що вимагає нова структура та цільові процеси.

Варто зазначити, що всі елементи бізнес моделі є тісно взаємопов'язаними. Тому, зміна одного з них повинна корелювати з іншими для максимально ефективного процесу трансформації.

Однак, трансформація є надзвичайно важким процесом. Майже 70 % всіх трансформаційних процесів не змогли повністю реалізувати свій потенціал та привести до очікуваних результатів.

Типові проблеми, що виникають у процесі трансформації:

1) зосередження уваги виключно на заходах, що зменшують витрати виробництва;

2) відсутність належного моніторингу та контролю;

3) відсутність підтримки з боку основних агентів змін – персоналу підприємства.

Таким чином, трансформація є одним з ефективних способів отримання конкурентної переваги в умовах сучасних трендів розвитку світової економіки.

Література:

1. Lars Faeste, Jim Hemerling «Transformation: delivering and sustaining breakthrough performance». – Boston Consulting Group Review, November 2016
2. David Nadler «Discontinuous Change: leading organizational transformation» *Jossey-Bass, Inc. Publishers, 1995*
3. John P. Kottler «Leading change: why transformation efforts fail». – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.gsbcolorado.org/uploads/general/PreSessionReadingLeading Change-John_Kotter.pdf
4. Dean Anderson «Beyond Change Management». – Willey Editors, 2012.

Савченко А.Ф. (ф-т маркетингу III курс)

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТУ FMCG-КОМПАНІЙ

В умовах стрімкого розвитку конкуренції на сучасному ринку споживчих продуктів і товарів в Україні, для кожного підприємства набуває особливої актуальності дослідження результатів маркетингової діяльності. Незважаючи на певну політично-економічну кризу, український ринок має надзвичайну привабливість як для українських, так і для іноземних виробників товарів групи FMCG – товари, які продаються швидко і по низькій ціні, відоміші як товари широкого вжитку [1, с. 26]. Завдяки їх специфічним характеристикам, задля збільшення прибутку від їх продажу, фірми використовують інструменти трейд-маркетингу. В даному випадку маркетинговий аудит як засіб оцінки ефективності матиме свої характерні особливості.

Питанням маркетингового аудиту займалися провідні західні вчені, досвід яких перейняли та продовжили розвивати теоретичні засади українські представники економічної науки Т. Примак, Т. Дерев'янченко та інші. Першим надав визначення основоположник маркетингу Філіп Котлер: маркетинговий аудит – комплексне, системне, незалежне і регулярне спостереження маркетингового середовища підприємства, його цілей, стратегій і діяльності з метою визначити проблемні сфери, можливості і заходи для поліпшення ефективності маркетингу підприємства [2, с. 702]. Повертаючись до товарів широкого вжитку, можна зазначити, що окрім зазначених головних характеристик, вони мають також такі:

- з точки зору споживача: висока частота покупки, низький рівень турботи щодо вибору товару, низька ціна, короткий життєвий цикл товару, швидке споживання;
- з точки зору маркетологів: великі обсяги продажу, низький маржинальний дохід, розвинена система постачання, висока оборотність.

З наведених характеристик, можна зробити висновки, що такі товари мають розмиті кордони цільової аудиторії, бо вона охоплює більшу частину населення, яка прагне до економії, а не якості. Тому для маркетологів підприємств товарів широкого вжитку важливими будуть такі напрямки роботи:

- зі споживачами (інформативна та помітна реклама; якісний мерчандайзинг);

- з дистриб'юторами (налагодження зв'язків з найбільшими торговими мережами; заохочення до довгострокових стосунків).

З цього випливає, що при здійсненні детального маркетингового аудиту у сфері FMCG, має звертатися увага на кілька аспектів. По-перше, мерчандайзинг – це система заходів, спрямованих на привернення уваги покупців, ціллю якого є так званий «продаж без продавця» (розміщення товарів у торговому залі, оформлення торгових прилавків, розповсюдження рекламних проспектів, стоперів, плакатів тощо). До цього відноситься: ефективність викладки товару – має проводитися порівняння з показниками конкурентів; аналіз різниці у продажах від зміни ціни або ж зміни схеми викладки товару; дослідження привабливості специфічних виставочних зон. По-друге, дослідження місткості регіонів і представлених торгових мереж; важливим є рівень ділової активності відділу продаж, які відповідають за роботу з магазинами. По-третє, оцінка ефективності креативного відділу або ж залучених до цього представників, які мають складну задачу з визначення тренду споживацької поведінки та використання його для просування товару. Загальною метою для маркетингового аудиту є пошук резервів для покращення показників прибутковості компанії через дослідження як внутрішнього, так і зовнішнього маркетингового середовища.

В умовах ринку товарів широкого вжитку, маркетинговий аналіз має справу зі складнощами стосовно кореляції доходів і показників роботи маркетингового відділу. Задля проведення точної оцінки, аудитори можуть звертатися за допомогою до математичного моделювання для визначення впливу різних факторів у системі кількісних показників. Також доречним буде застосування загальновідомих прийомів маркетингових досліджень як, наприклад, фокус-групи або ж дегустації. Ці методи дозволять у масштабах однієї торговельної точки як статистичної вибірки оцінити заходи мерчандайзингу.

Маркетинговий аудит має здійснюватись особами, які мають відповідні компетенції у сфері фінансів, управління, а головне – маркетингу. Необхідно мати комплексне розуміння стану справ ринку, адже товари широкого вжитку зазвичай не є технологічно складними, тому вхід на ринок є легким для нових гравців. Для точного аудиту, варто звертатися до незалежних консалтингових агентств, які мають інформацію про весь ринок. У своїй діяльності вони використовують також метод експертної оцінки.

Таким чином, маркетинговий аудит має на меті генерування рекомендацій для покращення маркетингової діяльності. Висновок даного виду аудиту відрізняється від фінансового аудиторського висновку і представляється у формі звіту з описом сфери аудиту, виявлених фактів («ex post») і рекомендацій. Різниця також полягає в тому, що він направлений на перспективу («ex ante»), а звичайний аудит фінансової звітності орієнтований на оцінювання ефективності минулих подій [3, с. 8].

Підсумовуючи, треба зазначити, що український ринок ускладнюється з усіх сторін: кількість підприємств зростає, споживачі стають пильнішими, роль посередників стає значнішою, а політичне становище залишається нестабільною. Тому маркетинговий аудит має здійснюватись комплексно, регулярно та об'єктивно.

Література:

1. Ramanuj Majumdar. Product Management in India. Prentice Hall India Pvt., Limited, 2004 – 354 p.
2. *Котлер Ф*. Основы маркетинга: 5-е изд. / Ф. Котлер, А. Гари. – М.: Вильямс, 2016. – 752 с.
3. *С.В. Корягіна, М.В. Корягіна*. Маркетинговий аудит: Навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2014. — 320 с.

Саміленко І.І, Перов Г.О. (фінансово-економічний факультет)

КОНТЕКСТНА РЕКЛАМА – БРЕНДІНГ ЧИ ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДАЖІВ?

Контекстна реклама, як інструмент інтернет маркетингу, з'явилася досить нещодавно, а саме наприкінці 20-го століття. У 1999 році Ларрі Пейдж і Сергій Брін думали над тим, як монетизувати свій проект – передову пошукову систему Google. Її творці не хотіли розміщувати поруч з пошуковими результатами банера, як це робили всі на той момент. І тоді була запропонована ідея, показувати текстові оголошення поруч із результатами пошукової видачі тематично пов'язані з пошуковим запитом користувача.

Це рішення виявилося настільки ідеальним, що контекстна реклама стала одним з найпопулярніших інструментів Інтернет-реклами і з успіхом використовується донині.

Головна ідея контекстної реклами – це показ рекламного оголошення у відповідь на пошуковий запит потенціального клієнта. Це найпоширеніший і найефективніший вид інтернет-реклами на сьогодні.

Контекстна реклама – це один з видів реклами в мережі інтернет, який ефективно залучає на ваш ресурс не тільки вже зацікавлених покупців. Рекламні кампанії створюються і настроюються за допомогою таких безкоштовних сервісів, як GoogleAdWords і Яндекс.Директ.

Контекстна реклама економічно вигідна, оскільки оплата здійснюється за клік відвідувача, до того ж вона діє селективно і демонструється тільки для тієї аудиторії, інтереси якої сходяться з тематикою пропонованого товару або послуги. Цей вид реклами має безліч налаштувань і дозволяє вибирати географію, час показу оголошень і багато інших Таким чином, контекстна реклама дозволяє платити за показ реклами лише цільовій аудиторії.

Безумовно, кожен вид інтернет-реклами має свої переваги та особливості, але в порівнянні з іншими видами контекстна реклама дає миттєві результати. Це означає, що вам не доведеться чекати поки ваш ресурс стане популярнішим або вийде в ТОП пошукових систем.

Принцип роботи контекстної реклами в пошуку гранично простий. Контекстне оголошення рекламодавця прив'язується до певного ключового слова або ключової фрази, наприклад, «купити легковий автомобіль», і коли користувач,

що розшукує авто, в пошуку набирає необхідний йому запит, що співпадає з ключовою фразою, йому показується відповідне оголошення. Таким чином, користувач отримує інформацію, відповідну його запиту, а ви отримуєте зацікавленого користувача у вашій пропозиції, який може стати вашим реальним покупцем.

Додатково до всього, контекстна реклама має позитивний вплив на органічне позиціонування сайту в пошукових системах, що особливо корисно для молодих ресурсів.

Література:

1. *А. Бабаєв, Н. Євдокімов*. Контекстна реклама // 2011. – 304 с.
2. *Перри Маршал и Брайан Тодд*. Контекстная реклама, которая работает. Библия GoogleAdWords. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 464 с.
4. *Б. Геддс*. GoogleAdWords. Исчерпывающее руководство. – М: Манн, Іванов и Фербер, 2014. – 614 с.

Самковський Р. Ю. (ф-т маркетингу, IV курс)

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ DIGITAL-МАРКЕТИНГУ В ПРОЦЕСІ ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ «ЛОРЕАЛЬ УКРАЇНА»

Процес інтенсивного розвитку мережі Інтернет призвів до широкого запровадження глобальної мережі як ефективного інструменту маркетингу в діяльності підприємств. Використовуючи комп'ютерні інформаційні мережі, фахівці можуть обмінюватися інформацією з фірмами, отримувати дані про продавців, покупців і конкурентів, оперативно знаходити у мережевих базах даних необхідну інформацію, приймати зважені управлінські рішення.

Digital-маркетинг не може залишатися осторонь діяльності фахівців даної сфери, оскільки Інтернет сьогодні слугує чи не найважливішим інструментом впливу на поведінку споживачів. Соціальні мережі, офіційні сайти, форуми та багато інших сервісів дозволяють маркетологам краще взаємодіяти з потенційними споживачами запропонованої продукції.

Digital-маркетинг – форма прямого маркетингу, що здійснюється за допомогою інтерактивних комп'ютерних служб, які надають інформаційні послуги у оперативному режимі та використовують канали зв'язку в режимі реального часу. Для цього застосовуються інтерактивні комп'ютерні системи, які об'єднують у режимі реального часу покупців і продавців.

Для аналізу конкретного підприємства щодо використання цифрового маркетингу була обрана компанія «L'Oréal» і її бренди «Vichy» та «La Roche-Posay», які є представниками ринку активної косметики.

Дослідження Digital-маркетингу проводилося навколо таких елементів: пошуковий маркетинг (SEM), маркетинг у соціальних мережах, управління репутацією (ORM), контент-маркетинг і e-mail маркетинг.

При дослідженні пошукового маркетингу Vichy та La Roche-Posay, ми аналізували видачу рекламних та органічних результатів. Аналіз показав, що дані бренди знаходяться на перших позиціях від Google (і в органіці, і в рекламних пропозиціях) при введені брендових запитів: Віши, Виши, Vichy, Ля Рош Позе, La Roche-Posay.

Також варто відмітити, що дані бренди також добре працюють над оптимізацією не брендових ключових слів, які на пряму пов'язані з їх продукцією. Зокрема, один з головних напрямків спеціалізації бренду La Roche-Posay – боротьба із шкірним захворюванням «акне». Ми виявили, що коли споживач вводить у Google даний запит, то на другій позиції (одразу після Вікіпедії) буде посилання на статтю про акне з офіційного сайту La Roche-Posay Україна. Отож, ми можемо відмітити, що такий Digital-інструмент, як SEM добре використовується в рамках просування брендів Vichy та La Roche-Posay.

Наступний засіб цифрового маркетингу, який ми проаналізували – маркетинг соціальних мереж (SMM). Цікаво відзначити, що єдиною соц. мережею, яку офіційно використовують Vichy та La Roche-Posay є Facebook, натомість популярні в Україні vk.com та ok.ru («Однокласники») не використовуються. Кількість підписників у Vichy – 6 732 550 осіб, у La Roche-Posay – 4 311 674 осіб станом на 23 квітня 2017 року. Такі значні результати можна пояснити тим, що дані сторінки є міжнародними, а система геолокації дозволяє показувати українських контент лише людям, які знаходяться в Україні.

Наступною особливістю є те, що сторінка Vichy публікує свої пости російською мовою, натомість La Roche-Posay – українською. Що стосується контенту даних сторінок, то він є доволі різноманітним: опис продукції, відео-стріми в прямому ефірі, відповіді на запитання відвідувачів від експерта, розіграші подарунки за поширення постів.

У Facebook ми також маємо можливість перевірити роботу брендів над своєю репутацією. Такий Digital-інструмент має назву Online Reputation Management (ORM). Зрозуміло, що цей інструмент не має обмежуватися лише аналізом Facebook, проте ми не можемо дослідити, чи відповідають дані бренди на запити користувачів на інших платформах: форумах, закритих спільнотах тощо. Таким чином, ми спрощуємо нашу модель до наступного вигляду: якщо ORM використовується на офіційних спільнотах у Facebook, то це крок, що він працює і на інших платформах. Отож, ми дослідили, чи коректно бренди відповідають на запитання користувачів Facebook. Результат був позитивним – практично на усі запитання офіціна сторінка надає відповіді.

Наступний цифровий інструмент маркетингу, що ми розглядаємо – контент маркетинг. Для брендів Vichy та La Roche-Posay він є особливо актуальним, оскільки люди в Інтернеті зазвичай не шукають відразу конкретні засіб, товар, продукцію. Вони шукають відповіді на запитання, що їх турбують.

Бренд Vichy також активно працює у даному напрямку. На офіційному сайті міститься спеціалізована платформа «Le Vichy Mag», яка виконує роль своєрідної бази статей щодо питань догляду за шкірою, порадами від експертів і багато

іншого. В кінці більшості статей є посилання на продукцію, яка стосується статті та може бути цікавою для читача.

Останній інструмент цифрового маркетингу, який ми розглянемо в контексті аналізу Vichy та La Roche-Posay – e-mail маркетинг. Він вправно використовується даними брендами. Для прикладу, розглянемо вміст листа бренду La Roche-Posay що отримує кожен підписник. Читач відразу чітко бачить логотип і слоган, а також має зрозумілу структуру листа, що складається з контентної та продуктової частин. В кінці листа є контактна інформація, а також посилання на офіційну сторінку в соціальних мережах.

Отож, підбиваючи підсумки, щодо застосування інструментів Digital-маркетингу компанією «L'Oreal» (а саме брендами Vichy та La Roche-Posay) можемо відзначити, що більшість цифрових інструментів реалізуються на достатньо хорошому рівні, а саме: SEM, маркетинг у соціальних мережах, ORM, контент-маркетинг, e-mail маркетинг. Натомість такий інструмент, як YouTube реалізуються не цілковито. Ми виявили, що база відео є дуже малою (до 60 відео), а кількість переглядів низька. Саме цьому інструменту варто надати більше уваги в процесі просування товарів Vichy та La Roche-Posay. Доцільним також було б застосування партнерського маркетингу, а також створення креативної Digital промо-акції, яка б більше сконцентрувала увагу споживачів саме на розглянуті бренди, зважаючи на факт відносно нещодавньої появи ринку активної косметики в Україні.

Література:

1. *Бойчук І. В., Музика О. М.* Інтернет в маркетингу: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 516 с.
2. *Бойчук І. В.* Інноваційні підходи до застосування Інтернету в маркетинговій діяльності підприємств / І. В. Бойчук // Маркетинг. Менеджмент. Інновації : [монографія] / [за ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенка]. – Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2010. – С. 553–562.
3. *Грищенко О.Ф.* Соціальний медіа маркетинг як інструмент просування продукту підприємства / О.Ф. Грищенко, А.Д. Нєшева // .– 2013. – № 4. – С. 86–98.
4. Офіційний сайт «La Roche-Posay Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.laroche-posay.ua/ «La Roche-Posay».
5. *Урбанєц М.* Міжнародний маркетинг глобалізації і відтворювальний механізм світового господарства / М. Урбанєц, М.В. Вачевський // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9 (135). – С. 78–85.
6. *Чучка І. М.* Інтерактивний маркетинг [Текст] : навч. посіб. / І. М. Чучка, І. П. Студеняк ; М-во освіти і науки України, Мукачів. технол. ін-т. – К. : Кондор, 2009. – 122 с.
7. *Шиньє Л. А.* Ваш бренд нужней / Л. А. Шиньє // Новый маркетинг. –2010. – № 3. – С. 38–43.
8. Deighton, J. A. "The Future of Interactive Marketing." Harvard Business Review 74, no. 6 (November - December 1996): 151-160. Business Brain Base. Interactive Marketing. (2016). Retrieved 31 March 2016
9. Kotler, P., Burton, S., Deans, K., Brown, L., & Armstrong, G. (2013). Marketing (9th ed., pp. 5, 35–43, 296, 526). Australia: Pearson.

Самолюк О. А. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

ІНСТРУМЕНТИ ПОДАТКОВОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сьогодні податкове середовище українських підприємств характеризується невизначеністю через часті зміни у законодавстві, крім того законодавство є складним. У рейтингу легкості сплати податків Paying Taxes Україна зайняла 84 місце серед 190 країн у 2016 р. Податкове навантаження є надмірним, сумарний обсяг податків, які підприємство сплачує становить 51,9 %, у той час коли в країнах ОЕСР – 40,9 %. За таких обставин для успішного функціонування вітчизняні підприємства повинні використовувати податкову оптимізацію.

Податкова оптимізація полягає у використанні виключно дозволених чи не заборонених законодавством способів зменшення суми податкових платежів. Це є правомірним і випливає з того, що метою діяльності будь-якого підприємства є мінімізація витрат задля отримання максимально можливого чистого прибутку. Тому необхідним кроком для підприємств є запровадження податкового планування з метою застосування законних методів оптимізації податкових платежів. Розглянемо найбільш поширені з них [2, с. 17].

Відстрочка оплати податкових платежів дозволяє регулювати податкове навантаження. До схем оптимізації цієї групи відносять: незавершені операції з метою перенесення податкових зобов'язань; здійснення операцій з подальшою відміною; використання посередників для збільшення розриву в часі між діями контрагентів і виникненням податкових зобов'язань [3, с. 224].

Іншим можливим шляхом оптимізації є переказ грошових коштів в область з меншим рівнем оподаткування. До основних способів цієї групи належать:

- переказ грошових коштів в інші країни – з меншим рівнем оподаткування, тобто використання офшорів. Роботу з офшорними компаніями не можна назвати незаконною. Існує низка переваг: розширення доступу до кредитів і кращого розміщення капіталів; загальне зменшення податкового тягаря у світі; офшори є активізаторами економічного зростання держав, на території яких вони розташовані. Звичайно, потрібно зазначити, що з 1991 р. з України в офшори виведено капітал на суму 148 млрд $. Тому перспективним є створення в Україні ринку офшорних послуг, що має позитивно впливати на підвищення конкурентоспроможності українських підприємств [1, с. 106];
- переказ коштів на інші підприємства з іншою системою оподаткування або на інші підприємства із пільговим оподаткуванням (сільське господарство, ІТ-технології, підприємства інвалідів тощо).

Розглянемо приклад схеми оптимізації.

Вихідні дані: компанія займається оптовою купівлею-продажем товару. Мета оптимізації: знизити податкове навантаження з податку на прибуток підприємств.

Реалізація товару за рік – 9 млн грн. на рік (ПЗ з ПДВ – 1,5 млн грн).

Собівартість реалізованого товару за рік 4,8 млн грн. (з ПДВ) (ПК з ПДВ по товару – 0,8 млн грн). Витрати компанії за місяць з ПДВ – 0,3 млн грн (ПК з

інших витрат – 0,05 млн грн). Заробітна плата, соціальні нарахування, амортизація тощо – 0,06 млн грн.

До оптимізації:

1) податкове зобов'язання з ПДВ за місяць: 1500 – 800 – 50 = 650 тис. грн;
2) сума ППП: (7500 – 4000-250-60)*0,18 = 574,2 тис. грн.

Компанія планує провести оптимізацію шляхом утворення окремої компанії «єдиноплатника» 3-ої групи (ставка 3 %+ПДВ). Після оптимізації:

ПДВ = 650 тис. грн.

Єдиний податок = 7500*0,03 = 225 тис. грн.

Не вдаючись до кардинальних змін, такий шлях оптимізації дозволить заощадити 1224,2 – 875 = 349,2 тис. грн. Така схема дозволить приблизно на 35 % зменшить податкове навантаження.

Ще одним можливим інструментом податкової оптимізації є використання трансфертного ціноутворення. Розглянемо приклад з європейської практики.

Таблиця 1

Велика Британія	Ірландія	США
вироблено за 100 $	додано 10 $	додано 10 $
продано в Ірландію за 110 $	продано в США за 185 $	продано американському покупцеві за 200$
прибуток до оподаткування 10 $	прибуток до оподаткування 65 $	прибуток до оподаткування 5 $
ставка податку 25 %	ставка податку 12,5 %	ставка податку 35 %
сплачено податок 2,5 $	сплачено податок 8,13 $	сплачено податок 1,75 $
Загальний прибуток до оподаткування = 200 – 100 – 10 – 10 = 80 $		
Загальний податок сплачено = 2,5 + 8,13 + 1,75 = 12,38 $		
Загальний прибуток після оподаткування = 80 – 12,38 = 67,62 $		

Так як ТНК встановила трансфертну ціну між Ірландією та США 185 $, це дозволяє перевести більше прибутків до ірландської філії, де податки найнижчі.

Отже, в основі податкової оптимізації повинні знаходитися лише законні методи. Ухилення від сплати податків неприпустиме. Мінімізація податкових платежів повинна ставити на меті не механічне зменшення податкових сум, а ведення ефективної системи управління на підприємстві. Окремі заходи щодо оптимізації податків не будуть мати дієвого довгострокового ефекту, якщо не будуть здійснюватись у рамках єдиної податкової політики та узгоджуватись з стратегічним планом розвитку діяльності підприємства.

Література:

1. *Васильєва М.О.* Офшори як метод оптимізації оподаткування в Україні / М.О. Васильєва // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». – Вип.35. Т. 2. – 2015. – С. 105–107.

2. *Грінько А. П.* Дослідження організації податкового планування як однієї з умов ефективного розвитку вітчизняних підприємств / А. П. Грінько, Т. В. Бочуля, І. Є. Волошенюк // Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 6(4). – С. 15–20.

3. *Ползікова Г. В.* Методи та інструменти податкової оптимізації / Г. В. Ползікова // Економічний простір. – 2015. – № 93. – С. 221–229.

Самсонов В. С. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ LBO ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ M&A (MERGERS AND ACQUISTIONS)

У розвинутих країнах усе більше розповсюдженою стає стратегія розвитку компанії через злиття та поглинання (M&A), яка дозволяє вийти підприємствам на нові ринки, а від так розширити клієнтську мережу, впровадити інновації у виробництво — тобто посилити конкурентну позицію. Саме тому світовий ринок M&A активно функціонує, а з кожним роком зростає не лише обсяг, а й якість угод про злиття та поглинання. Так у 2016 році світовий обсяг ринку M&A склав майже два трильйони доларів, а кількість угод — близько 50 тисяч [1]. Україна — не виключення: загальна сума угод M&A у 2016 році склала 630,7 млн доларів, що на 26 % більше, ніж у 2014 році [2].

Проте у більшості випадків зарубіжні та вітчизняні компанії не володіють достатньою сумою вільних фінансових ресурсів для реалізації цієї стратегії розвитку підприємства. Більш того, навіть якщо у покупця є ресурси, яких достатньо для покупки, часто йому вигідніше направити їх на розвиток бізнесу. Тому виникає об’єктивна необхідність у борговому фінансуванні угод M&A.

Таким чином можна отримати не менше 30—40 % річних, у той час як кредитні кошти будуть коштувати не дорожче 20—25 % річних. Ефект «фінансового важеля», або плеча, якраз і може полягати в отриманні контролю над високоприбутковим бізнесом з мінімальним вкладенням власних коштів [3].

Усе вказане підтверджує актуальність і необхідність використання LBO (leveraged buy-out або боргового фінансування) як альтернативного способу фінансування угод M&A.

У найширшому розумінні під LBO розуміють угоду про придбання компанії або її підрозділу між групою приватних інвесторів з використанням боргового фінансування. За допомогою зовнішнього фінансування покривається значна частка ціни придбання (до 70 %), тоді як за рахунок власних ресурсів — близько 30 %. Фінансований викуп (LBO) відбувається за участю чотирьох сторін — об’єкта придбання (компанії-цілі), кредиторів, організаторів викупу і юридичної особи, яка акумулює активи «викупленої» компанії (компанії-покупця) [4].

Проте виникає закономірне питання — яка різниця між LBO та кредитуванням або проектним фінансуванням.

По-перше, угоди LBO відрізняються від звичайного кредитування значною зміною боргового навантаження. Іншими словами, активи придбаної компанії разом з її грошовим потоком, з одного боку, виступають заставою, з іншого – є джерелом виплати за боргами, що виникли у покупця за підсумками угоди [4].

По-друге, якщо проектне фінансування спрямовується переважно на реалізацію нового проекту, (запуск виробництва, будівництво заводу тощо), то LBO використовується тільки при придбанні уже функціонуючого об’єкта, який приносить прибуток [5].

Можливі два варіанти проведення LBO залежно від об'єкта купівлі: активи компанії або її акції. В обох випадках переслідувана ціль однакова: інвестор встановлює контроль над компанією. Однак фінансові, податкові, облікові та юридичні наслідки можуть значно відрізнятися залежно від обраного механізму проведення операції LBO [6].

Придбання активів компанії через LBO вважається безпечнішим варіантом. Так компанія-покупець не приймає на себе борги компанії-цілі, а отже, огороджує себе від ризику прихованих боргів. Фінансований викуп через акції може бути здійснений набагато швидше, проте є дорожчим борговим фінансуванням через «менш уявну» майнову заставу для залучення позик [6].

У фаховій літературі виділяють такі переваги LBO-фінансування: відсутність необхідності відволікання додаткових засобів з операційної діяльності компанії, диверсифікованість ризиків, податковий щит (витрати на сплату відсотків за кредитом зменшують базу оподаткування), відсутність розкриття інформації [7].

Саме тому левова частка угод M&A у світі та Україні (більше 30 %) здійснюється через механізм фінансованого викупу [4].

Якщо у світі головною проблемою при проведенні LBO є пошук відповідних цілей для боргового викупу, то в Україні, на нашу думку, — це занепад банківської системи.

Річ у тім, що саме по собі фінансування угоди LBO несе особливо високий ризик для кредитора. Саме тому даний інструмент є досить дорогим, і більш того — кредитною установою встановлюються дуже жорсткі умови для позичальника: керування компанії, за таких умов повинне здійснюватися відповідно до запропонованого банком бізнес-плану, позичкові засоби використовуватися тільки на заздалегідь оговорені цілі, банк має право контролювати фінансову звітність, здійснювати інспекторські перевірки, обмежувати участь позичальника в подальших угодах M&A, а також може направити свого представника в орган управління інтегрованою компанією. Тобто в українських реаліях мало банків погоджуються на такий високий кредитний ризик, а компаній — на високу ставку та такі жорсткі умови [6].

З іншої сторони, якщо застави виступають акції, то виникає проблема їх оцінки. Відповідно до світової практики ціновим орієнтиром виступає ринкова капіталізація. Проте даний підхід не є типовим для вітчизняних банків, які при оцінці застави виходять з бухгалтерської (балансової) вартості компанії і її акцій, і не беруть до уваги її потенціал [4].

Незважаючи на всі труднощі, великі вітчизняні банки, зокрема «Райффайзен Банк Аваль» та «УкрСіббанк» розробляли власні інвестиційні продукти на базі технології LBO. Так у 2007 році фінансування таких угод складало близько 10 % кредитного портфелю останнього [4].

Прикладом публічного використання механізму LBO (більшість компаній найчастіше не оголошують подробиці проведення угоди, а ринок M&A по суті є «непрозорим») слід відзначити фінансований викуп компанією Кернел

(ТМ «Щедрий дар») двох маслопереробних заводів та інших підприємств компанії «Євротек» (ТМ «Стожар») на суму близько 250 млн доларів [3].

Отже, інструмент LBO є вигідним і зручним способом реалізації стратегії розвитку підприємства через злиття та поглинання. Існують можливості та умови для його використання в Україні, проте є і суттєві обставини, які стримують використання даного механізму.

Література:

1. Institute for Mergers, Acquistions&Alliances [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/.
2. Інвестиційний портал Inventure. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://inventure.com.ua/tools/database/m %26a.
3. *Гриньков Д. М*. Поглощение из банка. – [Електронний ресурс] / Д. М. Гриньков // Бизнес. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://www.business.ua/amp/ukraine/Pogloschenie_iz_banka-307571/.
4. *Башай С. В*. Діяльність банків на ринку M&A через угоди LBO / С.В. Башай, О.В. Башай // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2008. – № 21. – С. 14.
5. *Терешкова Н. В*. LBO: и хочется, и колется / Н. В. Терешкова // Вандербильд. – 2016. – № 2. – С. 69.
6. *Пятницкая Л. Е*. Рынок LBO: Теоретические предпосылки, современное состояние и перспективы / Л. Е. Пятницкая // Финансы и кредит. – 2014. – №36. – С. 27–33
7. *Жиленков М. О*. Инновации в организации финансирования сделок M&A: мировые тенденции и российские перспективы LBO / М. О. Жиленков // Инновации. – 2013. – №6. – С. 47–51.

Самсонов В.С. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ПРОБЛЕМИ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПЕРЕД СОТ ТА ІМПЛЕНТАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЧАСТИНИ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

В умовах глобалізації усе більшого значення набуває категорія «митна політика», яка є невід'ємним інструментом інтеграції національних економік. Саме через інструменти митної політики відбувається реалізація зовнішньоекономічних завдань України та створюються умови для розвитку реального сектору національного господарства. А тому особливу увагу слід зосередити на проблемах митної політики та спробувати віднайти шляхи їх вирішення. У нашій роботі увага акцентуватиметься на визначенні проблем митної політики, які пов'язані зі вступом до СОТ і підписанням Угоди про асоціацію з ЄС.

Розглянемо динаміку показника середньоарифметичної ставки ввізного мита в Україні (рис. 1).

Рис. 1 Динаміка середньоарифметичної ставки ввізного мита в Україні у 2006–2016 рр.; %*

*Складено автором за даними [1].

З даних рис. 1 видно, що протягом досліджуваного періоду відбувалося поступове зниження показника, це пояснюється виконанням зобов'язань перед світовими інститутами регуляції торгівлі. Так, однією з ключових умов приєднання до СОТ кожного нового члена є «зв'язування» митних тарифів (зобов'язання не застосовувати митні тарифи на рівні, вищому від зафіксованого у домовленостях про вступ) [2].

Також характерною ознакою є асиметричність у рівні обкладання сільськогосподарських і несільськогосподарських товарів. У більшості країн ставки мита на сільськогосподарські товари та продукти харчування є відчутно вищими за інші товари, і Україна не є винятком. Доступ на національні ринки сільськогосподарських товарів зазнає набагато більшого регулювання, ніж на ринки інших товарних груп, що пов'язане із вищим рівнем державного протекціонізму щодо них, обумовленому специфікою виробництва та переробки сільськогосподарської продукції [2]. Тому даний сегмент потребує детальнішого вивчення. Так середньоарифметична ставка ввізного мита після вступу України в СОТ на продовольчі товари протягом досліджуваного періоду зменшилася з 13,79 до 9,24 % [3]. Для порівняння, «зв'язана ставка» на продовольчі товари у країнах – торговельних партнерах України значно вища: Китай – 15,8 %, ЄС – 15,1 %, Канада – 14,5 %. Навіть Грузія, Молдова, Киргизстан мають зв'язану ставку вищу, ніж Україна [1]. Що ж до промислових товарів, то характерним є зв'язана ставка на рівні 8,4 %, а це, у свою чергу, може нести потенційну загрозу виробникам металургічної продукції та машинобудування [3].

Отже, якщо розглядати цінову конкурентоспроможність вітчизняних товарів на ринках торговельних партнерів і, навпаки, їх товарів на українському ринку, то порівняння митних тарифів свідчить не на користь України.

Таким чином, українські виробники несуть збитки від встановлення таких низьких зв'язаних тарифів, які, до того ж, знижуватимуться в рамках Угоди про асоціацію: через 11 років ставки ввізного мита на товари з ЄС повинна бути встановлена на рівні 0,32 % [4]. На нашу думку, цього часу достатньо для моде-

рнізації вітчизняних підприємств, а поступове зниження ставок дозволить українським виробникам «підлаштовуватися» під європейські стандарти.

Оскільки засилля імпортних товарів на український ринок сильно вдарить по українських виробниках, які не готові до жорсткої конкуренції за маркетинговими та техніко-економічними параметрами, то шляхом вирішення даних проблем може бути підвищення зв'язних ставок для захисту національних виробників.

Як показала практика пострадянських країн, ефективною є політика поміркованого протекціонізму, що в подальшому потребує поступового зниження тарифів. Високі тарифні ставки в даному випадку слід упроваджувати тільки на дорогі товари. Ця політика передбачає надання пільгових митних тарифів переважно для країн-постачальників сировини та товарів мінімальної технологічної обробки. При цьому митно-тарифна політика повинна відповідати економічним інтересам держави, а не окремим суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності [4].

Слід зазначити, що лише за допомогою тарифного регулювання неможливо забезпечити захист національного товаровиробника, ефективним є його поєднання з нетарифними методами регулювання.

Література:

1. Звіт СОТ: світові митні тарифи за останні 10 років. – [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/tariff_profiles_e.htm.
2. *Крисоватий А. І.* Стратегічні орієнтири формування і реалізації фіскальної політики України: монографія / А. І. Крисоватий. – Тернопіль: Вектор, 2012. – 356 с.
3. Закон України «Про митний тариф України» // Відомості Верховної Ради. – 2016. – № 20. – С. 740.
4. *Буланий О. О.* Світовий досвід сучасного митно-тарифного регулювання та застосування його в Україні / О. О. Буланий // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – С. 7–12.

Самсонов В. С. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

СТРАХУВАННЯ ПОЛІТИЧНИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ТАРИФІКАЦІЇ

В умовах політичної кризи, нестабільної діяльності органів влади, змін у політичному курсі держави щодо суб'єктів підприємницької діяльності (націоналізації, конфіскації майна компаній, що пов'язані з зарубіжним фірмам тощо) та війни на Сході України надзвичайно актуальним стає поняття «політичний ризик».

Головними особливостями політичних ризиків є їхня системність (або об'єктивність), тобто неможливість безпосереднього впливу на них з боку корпоративного сектору, та всеохоплюючий характер. Остання риса полягає в тому, що на результати діяльності будь-якого підприємства в світі в тому чи іншому ступені впливає рівень політичних ризиків [1].

Усе сказане обумовлює необхідність у вивченні особливостей страхування цих ризиків як однієї з форм охорони майнових та особистих інтересів застрахованих осіб (як юридичних, так і фізичних) від ситуації політичної нестабільності.

Відповідно до сучасного підходу, сутність страхування політичних ризиків слід розглядати з двох позицій [2].

По-перше, під даним поняттям можна розуміти страхування іноземних капіталовкладень, які здійснюються інвесторами нерезидентами. Саме тому для інвестора на стільки важливо отримати страховий захист від ризиків зміни політичного курсу, соціальних заворушень, та, що є особливо актуальним для нашої держави, — від ризиків, пов'язаних з умовами переказів платежів в іноземній валюті та стрибків валютного курсу. На жаль, страховики (як резиденти, так і нерезиденти) не готові приймати дані ризики, оскільки в Україні існує досить високий ступінь настання страхових випадків [2].

Інший підхід — це так зване комплексне страхування політичних ризиків (Political Violence Insurance). По суті, це договір страхування, який покриває збитки, завдані майну страхувальника, від таких ризиків: тероризм, саботаж, громадянські заворушення, страйки, повстання, революція, бунт, переворот, війна. Договір страхування політичних ризиків з таким покриттям в Україні укласти можна, звичайно, із залученням зарубіжних страхових компаній і перестраховиків. Проте страхові премії за даним видом вимірюються у сотнях тисяч і мільйонах гривень, і, тим не менше, таке покриття варте того, якщо існує ризик, що майно буде повністю знищено, наприклад, у результаті теракту [2].

Яскравим прикладом, що підтверджує необхідність у даному виді страхуванні, може слугувати теракт 11 вересня 2001 року. Всесвітній торговий центр був застрахований від ризику терористичної атаки за місяць до трагедії, а страхові виплати склали 4,6 млрд доларів, що покрило більше 60 % усієї суми завданих збитків [3].

Інша частина нашої роботи присвячена визначенню проблем тарифікації політичних ризиків. Високий ступінь мінливості і невизначеність результату політичних подій є причиною формування особливої системи їх оцінки.

Кількісно виміряти даний вид ризику, спричинений діями окремих державних діячів чи урядів, намагалися ще в XIX ст. Так, відомий банкір Майер Амшель Ротшильд організував систему збору інформації про політичні події, для того, щоб отримувати відомості за кілька тижнів до їхнього публічного оголошення. Поняття «політичний ризик» і необхідність його кількісної оцінки висвітлювалося вперше у книзі Ф. Рута «Бізнес США за кордоном та політичний ризик», виданої у 1959 р. після Кубинської революції [4].

У наш час проблеми кількісної оцінки політичних ризиків залишаються надзвичайно актуальними. Головна трудність полягає у відсутності або неповноті відповідної статистики. До того ж інформація про збитки внаслідок політичних ризиків у більшості випадків викривлюється необ'єктивною статистикою державних органів, суми страхових виплат не оголошуються страховиками тощо.

Проте кількісних параметрів замало для повної характеристики політичних ризиків, а тому широко використовуються якісні методи оцінки. Так один з найпопулярніших методів — симуляція політичних ризиків (своєрідний «симбіоз» якісного та кількісного підходів). Він передбачає встановлення для кожного із параметрів соціально-політичного та економіко-правового стану країни

(які характеризується відповідними якісними або кількісними ознаками) вагових коефіцієнтів, прогнозних і поточних значень. До числа таких ознак належать макроекономічні показники: інфляція, торговий баланс, стан платежів, доступність капіталу на внутрішньому ринку, податковий режим тощо [5].

Світова практика тарифікації політичних ризиків передбачає використання індексів WPRF (World Political Risk Forecasts) і BERI (Business Environment Risk Index), які публікуються агентствами Frost&Sullivan і Bloomberg. Алгоритм складання показників однаковий: консультант дає свою оцінку виду політичного ризику, при цьому досліджується не тільки сучасний стан, а і робляться прогнози на кілька років. Вся сукупність отриманих відповідей об'єднується в чотири індекси: фінанси, промисловість, експорт, політична стабільність. На їх основі розраховують узагальнений показник і присвоюється оцінка за певною шкалою [5]. На жаль, за індексом BERI Україна займає 75 сходинку із 185. Це говорить про те, що для України не є характерним стан політичної стабільності та існує висока ймовірність масових соціальних конфліктів [6].

Отже, існує об'єктивна необхідність у розвитку сектору страхування політичних ризиків в Україні, проте даний процес — ускладнений певними особливостями політичного та соціального життя нашої держави, а також характеризується високим рівнем даного виду ризиків.

Література:

1. *Быченков Д.П.* Проблема политического риска: понятие и методы оценки / Д.П. Быченков // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – №1. – С. 68–77.
2. *Мельник Н. В*. Що таке страхування політичних ризиків? [Електронний ресурс] / Н. В. Мельник // Бизнес. – 2016. – Режим доступу: http://brit-mark.com/ua/press-centre/brit-mark-media/2015/chto-takoe-strahovanie-politicheskih-riskov.
3. За місяць до трагедії 9/11 вежі-близнюки застрахували від теракту [Електронний ресурс] // ТСН. – 2011. – Режим доступу: https://tsn.ua/svit/za-misyac-do-tragediyi-9-11-vezhi-bliznyuki-zastrahuvali-vid-teraktu-na-3-mlrd.html.
4. Политические риски [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.risk24.ru/politriski.htm.
5. *Хоминич Н.П.* Организация страхового дела / Н.П. Хоминич, Е.В. Дик. – М.: Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, 2016. – 248 с.
6. Business Environment Risk Index official site. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.beri.com

Сапон М. В. (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, магістр)

КЛЮЧОВІ АЛОГІЗМИ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

Високий рівень конкурентоспроможності країн і швидкі зміни середовища сприяють розробці країнами стратегій економічного зростання. Стратегія не є конкретним планом, а являє собою, на думку фахівців, модель дій, набір правил і прийомів, за допомогою яких країни планують досягати визначених цілей роз-

витку [2, 3]. Цілі стратегії можуть стосуватися країни в цілому, або окремих секторів економіки.

Розвинуті країни, такі як США, Канада, деякі з європейських країн і Японія, створюють стратегії розвитку вже майже 100 років. Презентована наприкінці березня Експортна стратегія України (розробник Міністерство економічного розвитку і торгівлі України), є не першою спробою визначити напрямок розвитку національного експорту. При цьому їй притаманна сукупність алогізмів, ключові з яких охарактеризовано нижче.

Перший алогізм – три основні цілі стратегії: створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту; розвиток послуг із підтримки бізнесу та торгівлі, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємств; зміцнення навичок і компетенцій, необхідних підприємствам для участі в міжнародній торгівлі. Однак цілі оприлюднені без чіткого окреслення результату, який має бути досягненим у результаті реалізації експортної стратегії.

Другий алогізм – Експортна стратегія Україні була розроблена раніше Економічної стратегії, яка, як відомо, повинна розроблятися з урахуванням національних інтересів країни, реалізація яких зможе підвищити добробут всього населення. Крім того, на її основі розробляється план подальший дій для забезпечення високого рівня експортного потенціалу, визначаються вектори розвитку зовнішньої торгівлі та створюються механізми їх реалізації.

Третій алогізм – сфера застосування стратегії відрізняється від інших програм розвитку країни. Так, набір оптимальної експортної структури товарів України є досить розгалуженим У. Стратегії представлено 7 пріорітетних секторів: інформаційних і комунікаційних технологій, креативних послуг, туризму, технічного обслуговування та ремонту повітряних суден, виробництва запасних частин і комплектуючих виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості, машинобудування, харчової промисловості. У свою чергу, у 2015 році було розроблено План модернізації України, який орієнтувався на створення робочих місць саме у ІТ-сфері, оборонній, космічній та авіакосмічній промисловості [4]. З огляду на це, Стратегія повинна мати більш вузьку спеціалізацію, оскільки при обранні пріоритетних секторів слід орієнтуватися на їх експортний потенціал і здатність опосередковано забезпечити позитивний вплив на інші сектори економіки.

Четвертий алогізм – вибір географічної належності експортної структури країни. Стратегія спрямована на розширення торговельних зв’язків переважно з Європейським Союзом. Проте, це не враховує переваг регіональної диверсифікації. До того ж, ринок ЄС перенасичений високоякісними товарами провідних країн світу. Стандарти якості, які встановлює Європа для товарів у всіх секторах економіки в даний час є занадто високими для українських товарів, тому виникає проблема їх недостатньої конкурентоспроможності. Європа зацікавлена отримувати з України якісну сировину, а не готову продукцію. Натомість для України такий варіант є програшним, тому що поставки сировини не забезпечують експортерам належного рівня прибутку, що, в свою чергу, негативно впливає на наповнення державного бюджету.

П'ятий алогізм – відсутність оптимально сформованих напрямків регіональної диверсифікації експорту. Наразі зберігається залежність від традиційних ринків – переважно колишніх радянських республік (у 2016 році – 20,5 %), однак з'являються і нові ринки, головним серед яких є європейський. Сукупна частка ринку ЄС в обсязі українського експорту зросла з 27,3 % у 2008 до 34,1 % у 2016 році. Ринки Китаю та Індії також стають ключовими для українських товарів (у 2016 р. понад 10 % загального обсягу експорту, порівняно з 2,3 % у 2008 р.).

Шостий алогізм – суперечність планів подальшого розвитку. Як уже було зазначено вище, Україна прагне розвивати 7 основних експортних сфер, товари та послуги яких мають високий рівень доданої вартості. Проте регіональна структура експорту спрямована на ЄС, який орієнтований на українську сировину. Отже, спостерігаємо протиріччя між товарною та регіональною орієнтацією експорту.

ТОП-7 алогізмів завершує питання комерційної дипломатії. Реалізація Стратегії має здійснюватися на основі Дорожньої карти, яка передбачає мережу інституцій системи комерційної дипломатії, яка представлена явно обмежено та вочевидь не сприятиме досягненню визначених цілей. Варто було б розширити формат інституцій бізнес рівня, зокрема з урахуванням: глобального рівня – СОТ та інші міжнародні організації; міжнародного Представництва України в ЄС і СНД; національний рівень – широкий спектр інституцій, бізнес-асоціацій, торговельно-економічні місії при посольствах, державні органи управління.

Література:

1. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017 – 2021/ [Інтернет джерело]. – Режим доступу: http://me.gov.ua/
2. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навч. пос. [для студ. вищ. навч.закл.]/ [Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, Н. С. Логвінова та ін.]; За редакцією Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, І. В. Ліганенко: – [2-ге вид.]– К.: Центр учбової літератури, 2009. – 356 с.
3. *Пирог О.В*. Сталий соціально-економічний розвиток України в умовах формування інвестиційної політики держави / О.В. Пирог, Л.І. Катан. – 2008. –№ 4–2. – [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Aprer/2008_4_2/63.pdf
4. План модернізації України. – [Інтернет джерело]. – Режим доступу: http://modernization.fru.org.ua/ua/

Сафонов В. В. (ф-т маркетингу, 4 курс)

ВІРТУАЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА, ЯК НОВА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКУ

Еволюція організації бізнесу, особливо у сучасних умовах, відрізняється стрімкою зміною ситуації на ринку, пов'язаною з адаптацією до зовнішнього середовища. Цей стан набуває перманентного характеру, оскільки останнім часом бізнес-процеси постійно трансформуються і дифузно проникають у дія-

льність підприємств з метою максимально швидкого та якісного задоволення потреб споживачів, працюючі в режимі економії.

На сьогоднішній день, близько 85 % підприємств, що працюють в економічно розвинених країнах, використовують у своїй діяльності Інтернет-технології та мережеві форми управління. Саме ці інструменти дозволяють миттєво задовольняти запити клієнтів, максимізувати прибуток підприємства та підвищувати лояльність споживачів, зміцнюючи свої конкурентні позиції. Віртуальні підприємства дозволяють оптимізувати витрати на 10–20 %, за рахунок скорочення операцій і кількості посередників, через яких проходить продукт від виробника до кінцевого споживача.

У сучасних реаліях, підприємства із застарілою, ієрархічною функціонально-організаційною структурою переходять на інноваційні форми ведення бізнесу, які здатні проводити постійні реорганізації та реінжиніринг бізнес-процесів і повністю орієнтовані на задоволення індивідуальних потреб кожного споживача «тут і зараз». Комп'ютеризація ринкових відносин дозволяє швидко обробляти будь-яку інформацію відносно будь-якого товару або послуги незалежно від місця знаходження суб'єктів ринку.

Як уже було зазначено, віртуальне підприємство задовольняє своє існування через прибуток шляхом максимального задоволення потреб споживачів у товарах (послугах) швидше і краще своїх потенційних конкурентів. Зрозуміло, що це притаманне і для будь-якого іншого підприємства із традиційною формою організації, але основним напрямком діяльності віртуальних підприємств є орієнтація на потреби не масового споживача сегмента ринку, а виконання замовлень з унікальними властивостями. Такий спосіб організації є одночасно, як перевагою, так і недоліком через свою вузьку направленість досліджень. Традиційне підприємство, перш ніж вивести новий товар на ринок, має витратити багато ресурсів і часу на його розробку і дослідження, що зовсім не притаманне віртуальним підприємствам, адже їх інформаційно-комунікативна ідеологія, дозволяє зробити це в рази швидше, за рахунок використання ринкових потреб, ресурсів, знань і здібностей своїх партнерів. Об'єднання всіх наявних можливостей у єдину систему сприяє прискоренню і підвищенню якості виконання замовлення через свій синергійний ефект у досягненні спільної мети.

Підводячи підсумки, можна сказати, що результат науково-технічного прогресу і розвиток сучасних форм бізнес-процесів надають компаніям можливість спрощувати шлях до максимального задоволення потреб своїх споживачів при обмеженій кількості ресурсів. Саме автономність і розподілена структура створює передумови для даної форми підприємництва, що дозволяє бути максимально ефективною і функціонуючою на динамічному ринку, що постійно змінюється. Особливо це стосується великого бізнесу, який безперервно розширюється і шукає нові шляхи підвищення ефективності та продуктивності своєї діяльності за рахунок певної децентралізації управління та обов'язків, не втрачаючи контролю над роботою своїх ланок.

Отже, віртуальне підприємство – це та форма організації бізнесу, яка створює сприятливі умови для ефективної діяльності як малим підприємствам, які

не володіють достатнім обсягом необхідних ресурсів, так і для великого бізнесу, який навіть при наявності різноманітного капіталу прагне до оптимізації всіх видів витрат, пов'язаних із його діяльністю.

Література:

1. *Плескач В.Л., Затонацька Т.Г.* Електронна комерція: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 535 с.
2. Електронна комерція: Навч. посібник / А.М. Береза, І.А. Коваль, Ф.А. Левченко та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 326 с.
3. *Ситник В.Ф., Козак І.А.* Телекомунікації в бізнесі. – К.: КНЕУ, 2002. – 258 с.
4. *Тимашова Л. А.* Технології віртуальних підприємств для виробництва інноваційних продуктів / Л.А. Тимашова // Екон.-мат. моделювання соц.-екон. систем. – 2009. – Вип. 14. – С. 5–23.

Свиридов В.В. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

В Україні розвиток маркетингу у сфері банківських послуг відбувається в складних умовах. За відсутності досвіду, методичних розробок, спеціалістів, належного інформаційного середовища кожен банк самостійно розробляє маркетингову політику та оцінює її вплив на фінансові результати власної діяльності.

Водночас із розвитком і подальшим ускладненням банківської діяльності зростає потреба в розробленні та прийнятті сучасних наукових маркетингових рішень, спрямованих на розширення збуту банківських послуг, залучення нових клієнтів, поліпшення їх обслуговування з метою підвищення ефективності банківської діяльності та збільшення прибутку.

Об'єктом дослідження є мережа банківських установ та їх взаємодія з учасниками ринку банківських послуг України. Предмет дослідження – сукупність теоретичних і практичних проблем, що пов'язані з визначенням і реалізацією маркетингової політики комерційного банку. Отже, метою даної роботи є визначення теоретичних засад маркетингової політики комерційного банку і розробка методичних підходів і практичних рекомендацій щодо її удосконалення.

Головні особливості маркетингової політики сьогодні пов'язані з масовим впровадженням дистанційного банківського обслуговування. Останнім часом, українські банки все частіше переводять своїх клієнтів на дистанційне обслуговування. Поряд із традиційними способами найсучаснішою формою контакту банк – клієнт виступає мережа Інтернет, оскільки так банкам легше організувати власну присутність через веб-сайти, розширювати межі фінансового ринку, виходити на нові сегменти, здійснювати аналіз – прогноз діяльності конкурентів – впроваджувати банківські інновації.

Інтернет-банкінг є найрезультативнішим, нвйзручнішим і найперспективнішим різновидом віддаленого банкінгу, але разом з тим однією з проблем вітчи-

зняної банківської системи є низький рівень використання інформаційних технологій. В Україні ж так званий Інтернет-банкінг досить пасивний і може розглядатися лише як перспективна проблема, а не як предмет активної поточної діяльності [1].

На сьогоднішній день однією з популярних форм банкінгу залишається телефонний банкінг (телебанкінг). Для його впровадження банк створює інформаційно-довідкову систему. На сервері банку зберігається інформація про стан поточних рахунків клієнтів. При зверненні до такої системи клієнт фактично пересилає цифровий код. Техніка розшифровує його і перетворює у запит до бази даних банку. Найперспективнішим напрямом є «Мобільний банкінг» – вдале поєднання послуг стільникового зв'язку та Інтернет.

У цьому напрямку спостерігається поєднання зусиль банків та операторів зв'язку: «Аваль» з «МТС», «Приватбанк» з «Київстар», «ВАБанк» з «Wellcom». Спочатку клієнтам надавалась змога контролювати тільки свій «мобільний» рахунок, але це був лише початок. Наприклад, «Приватбанк» спільно з «Київстар» випустив пластикову карту Starcard на основі карти Visa. При наявності такої карти та мобільного телефону з можливістю відправки SMS-повідомлень, можна проводити оплату за послуги мобільного зв'язку, комунальні послуги, здійснювати платежі за купівлі більш, ніж у 12 тис. торгових точках світу [4, с. 354–355].

Дана форма банкінгу є досить зручною, адже можна знаходитись в іншому кінці світу та управляти власним «картковим» рахунком завдяки мобільним додаткам для вашого смартфона. З усіх банків України лише 20 мають такі, а саме: Приватбанк, Ощадбанк, Діамантбанк, ПУМБ, Кредобанк та ін. Також такі додатки має Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, але вони відрізняються дуже низьким функціоналом. Разом з тим, незважаючи на позитивні моменти впровадження інтерактивних технологій обслуговування клієнтів, існує низка проблем, що гальмує цей процес.

По-перше, розгортання будь-якої системи дистанційного обслуговування потребує суттєвих інвестиційних вкладень на імплементацію програмного комплексу та розбудову на ньому цілісної узгодженої системи процесів. Вітчизняні банки насторожено ставляться до крупних інвестиційних витрат у гіпотетично прогнозований успіх.

По-друге, культура користування інноваційними продуктами доволі низька на українському ринку послуг. Так, за даними Доповіді з інформаційної економіки, опублікованої за результатами проведеної Конференції ООН з торгівлі та розвитку, Україна знаходиться на 12 місці у світі за інтенсивністю користування Інтернет-послугами, та із значним відривом відстає від Росії.

По-третє, розвиток дистанційного банківського обслуговування суттєво гальмується відсутністю фундаментальної законодавчої бази, яка б врегулювала низку аспектів нового напрямку таких, як захист інформації, в тому числі персональних даних, стандартизація засобів і принципів дистанційного обслуговування, сертифікація установ, що надають зазначені послуги з метою забезпечення гарантії їх якості та безпеки [5, с. 125].

Значною перепоною, що гальмує повноцінний розвиток маркетингової політики вітчизняних банківських установ і впровадження сучасного дистанційного банківського обслуговування, є низькій рівень довіри населення України до банківської системи країни.

Щоб повернути довіру населення та залучити більшу кількість клієнтів, українські банки прагнуть збільшити обсяг інформації про власну діяльність у відкритому доступі. Так, нещодавно, Українське кредитно-рейтингове агентство опублікувало список найвідкритіших банків України. ПриватБанк посів у ньому почесне перше місце. Згідно з дослідженням, яке проводилося агентством, ПриватБанк уже третій рік поспіль розкриває найбільшу кількість інформації про себе – 74,88 %. Друге місце займає ПУМБ зі своїми 74,13 % і третє – ВТБ Банк, який розкриває інформацію на 71,63 % [2].

Для відновлення довіри до банків як до фінансових установ необхідно виконати ще ряд умов, серед яких:

- боротьба з корупцією взагалі та у банківських установах зокрема. В банківському секторі великою проблемою є той факт, що деякі власники банків використовують кошти клієнтів для своїх потреб, що недопустимо;
- зростання банківського капіталу шляхом збільшення статутних фондів згідно планів рекапіталізації, затверджених НБУ (рекапіталізація планова). Усвідомлюючи негативні тенденції у розвитку банківської системи України протягом 2014–2015 рр., як держава, так і приватні (у т.ч. іноземні) власники банків здійснюють заходи по зміцненню банківської системи шляхом збільшення статутних фондів;
- гарантування банківських вкладів. Гарантування вкладів певною мірою гарантує їх ліквідність, а, отже, і сприятиме запобіганню масового вилучення вкладів із банків;
- злагоджений банківський нагляд. Головними цілями є: захист акціонерів і вкладників кожного конкретного банку від нефахового управління і зловживань; підтримка стабільності на фінансовому ринку шляхом попередження «системного ризику» («системний ризик» полягає в тому, що банкрутство одного банку може призвести до банкрутства кількох банків, у результаті чого втрачається довіра до банківської системи в цілому);
- послаблення політичних ризиків у господарській діяльності банків, адже для клієнтів цей чинник є чи не першочерговим і застерігає громадськість від вкладення своїх заощаджень у банки [3, с. 144–145].

Банк може повернути довіру своїх клієнтів на прикладі історії американського банку Umpqua. Одним з ключових факторів успіху Umpqua став особливий підхід до організації клієнтського сервісу. Керівник банку Рей Девіс вирішив, що він не хоче ставитися до клієнтів так само, як інші банки. «Для того, щоб відновити довіру до нашого банку я звернувся за натхненням до висококласної готельної мережі «Ritz-Carlton», що славиться своєю високою увагою до деталей. Для того щоб досягти такого ж високого рівня, ми відкрили центр з розвитку лідерства, в якому проводили навчальні заняття та зустрічі з працівниками з регіонів. І мета полягала в тому, щоб навчити кожного співробітника

Umpqua секретів видатного клієнтського сервісу. Ми хотіли, щоб кожен клієнт, який відвідував відділення Umpqua, кожен раз отримував незабутнє враження. Досвід «Ritz-Carlton» не може навчити нас того, як стати відмінними банкірами, але він може показати нам, як ставитися до людей і як спілкуватися з ними в складних ситуаціях» [6, с. 62].

Отже, у даній роботі ми дослідили існуючі проблеми, що на сьогоднішній день мають місце на ринку банківських послуг України та перешкоджають вітчизняним банкам здійснювати ефективну маркетингову політику, розвиток якої посприяв би зміцненню банківської системи України. Одержані результати дослідження можуть слугувати основою для розробки пропозицій щодо відновлення довіри як до окремих банків, так і до банківської системи в цілому.

Література:

1. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.
2. 50 ведущих банков. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу // www.banksrating.com.ua.
3. *Андросова О.Ф., к.е.н. Лащенко А.О.* Формування іміджу комерційних банків України та шляхи підвищення довіри серед клієнтів / Економічний простір. – №109. – 2016. – С. 135–145.
4. *Олещук М. Г.* Впровадження інноваційних ІТ-технологій як напрямок підвищення конкурентоспроможності банків на ринку банківських послуг України/ М.Г. Олещук // Науковий вісник ДДМА. – 2013. – № 1. – С. 351–358.
5. *Захарченко О. М.* Дистанційне банківське обслуговування на основі системи «клієнт-банк»: переваги та недоліки/ О. М. Захарченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць – Суми, 2013. – Т. 30. – С. 121–127.
6. *Феникс Р. де*. Финансовые услуги: перезагрузка / Регги де Феникс, Роджер Певерелли; пер. с англ. Павла Миронова. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 384 с.

Свистун Д. В. (ф-т фінансово-економічний, магістрант)

ІННОВАЦІЙНІ ДІАГНОСТИЧНІ ПРОДУКТИ В ПРОГНОЗУВАННІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Результати досліджень, отримані автором, засвідчують можливість вчасного виявлення ризику банкрутства та ефективного вирішення завдань загальної системи управління підприємством виключно при ефективному застосуванні в аналітичній практиці інноваційних методик оцінювання фінансового стану. Під інноваційним діагностичним продуктом дослідники [1, с. 28] розуміють методику фінансової діагностики, що містить сукупність прийомів і методів оцінювання, які ґрунтуються на принципово нових підходах і не використовувалися в попередніх діагностичних продуктах. Діагностичними продуктами з ознаками інновацій визначено методики, що містять елементи інновацій або отримані в результаті удосконалень попередніх діагностичних продуктів.

Серед перших офіційних вітчизняних методик фінансової діагностики , які свого часу сприймалися як інноваційні, слід відмітити Методики, затверджені Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від

27.06.1997 р. № 81 та від 23.02.98 р. № 22. На сьогодні ці нормативно-правові документи втратили свою актуальність у наслідок докорінної зміни методичних основ складання фінансової звітності підприємств у відповідності із П(С)БО після 2000 року та НП(С)БО після 2013 року.

Інноваційною та корисною для аналізу фінансово-господарської діяльності державних підприємств стала Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затверджена Міністерством фінансів України 14.02.2006 р. №170. Проте використання в якості джерела інформації фінансового плану державних підприємств зробило неможливим її використання підприємствами недержавної форми власності.

Інноваційним діагностичним продуктом, при розробці якого вперше в Україні було застосовано методологію багатофакторного дискримінантного аналізу (БДА), стала модель О. О. Терещенка [2]. У результаті проведених розрахунків отримано висновок, що в Моделі зроблено акцент на зменшенні помилкового віднесення фінансово неспроможних підприємств до групи стійких, що має на меті убезпечити інвестора від ризикового вкладення коштів.

Рекомендованим до використання на офіційному рівні інноваційним діагностичним продуктом, що містив методологію БДА, став Порядок проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, затверджений Міністерством фінансів України 01.04.2003 р. № 247, який трансформувався в діагностичний продукт з ознаками інновацій – Порядок проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара, затверджений Міністерством фінансів України 14.07.2016 р. за № 616. Чинний Порядок № 616 передбачає розрахунок інтегрального показника залежно від розміру підприємства (великі та середні; малі) та від виду економічної діяльності. Для розрахунку фінансових коефіцієнтів, що формують у підсумку інтегральний показник, використовується чинна станом на зараз фінансова звітність бенефіціара за три останніх календарних роки та останній звітний період.

Для оцінки кредитоспроможності підприємств застосовується діагностичний продукт з ознаками інновацій – Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління НБУ 30.06.2016 № 351. Модель, представлена у Положенні 351, враховує розмір підприємства, вид економічної діяльності, рейтинг країни-нерезидента тощо.

Стосовно підприємств із часткою корпоративних прав держави (КПД) доцільно застосовувати діагностичний продукт з ознаками інновацій – Мультикритеріальну модель (МкМ), розроблену О. А. Островською [3]. Модель побудовано на поділі підприємств у 6 груп залежно від частки КПД. Незалежними змінними виступають 7 коефіцієнтів – індикаторів (перед) кризового стану.

Інноваційними вважаємо ґрунтовно досліджувані А. В. Матвійчуком [4] моделі, які будуються на основі штучних нейронних мереж. Перевагами Моделі визначено: можливість виявлення загальних закономірностей у структурі вхідних даних без необхідності налаштування на відомих значеннях вихідної змінної, спроможність швидко адаптуватись до нових даних та виявляти приховані нелінійні закономірності.

Впровадження інноваційних діагностичних продуктів і діагностичних продуктів з ознаками інновацій в аналітичну практику вітчизняних підприємств є передумовою своєчасного виявлення ознак кризи, впровадження превентивних заходів щодо попередження банкрутства, та, в підсумку, підвищення ефективності діяльності національних господарюючих суб'єктів.

Література:

1. *О. А. Островська, О. О. Терещенко, О. Б. Соколова*. Управління фінансовою санацією підприємств у схемах і таблицях / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К.: КНЕУ, 2014. – 217 с.
2. *О. О. Терещенко*. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія. – 2-е вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 270 с.
3. *О. А. Островська*. МкМ у формуванні концепції антикризового управління підприємств із корпоративними правами держави // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 11. – С. 419–429.
4. *Матвійчук А*. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінатного аналізу // Вісник Національної академії наук України. – 2010. – № 9. – С. 24–46.

Сеідов А. А. (Фінанси і кредит, 4 курс)

НОВІ ТРАНСПОРТНІ ПОДАТКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ ДЕРЖАВИ

Транспортні податки відіграють важливу роль у формуванні автомобільного ринку країни та регулюванні податкових надходжень від даного виду майна. Останнім часом в Україні були введені суттєві зміни законодавства щодо оподаткування транспорту, тому дослідження даних змін та їх впливу є важливим та актуальним.

Нові транспортні податки в Україні були введені з 1 січня 2017 року згідно з поправками до Податкового кодексу України, відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні» №1797-VIII. Дослідженням проблем майнового оподаткування та, зокрема, транспортного податку в Україні займалися такі вітчизняні вчені, як: І. Криницький, М. Кучерявенко, Є. Хорошаєв, В. Андрущенко, А. Багрій та інші.

Відповідно поправок до Податкового кодексу України було внесені зміни до транспортного податку, введено новий акцизний збір на автобуси та вантажний

транспорт, акциз на електродвигуни, відновлено акцизний збір на переобладнані автомобілі. Дані зміни суттєво вплинули на податкові надходження від певних категорій власників транспортних засобів.

Транспортний податок в Україні було введено з 1 січня 2015 року, відповідно до Закону України від 28 грудня 2014 року «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи», при цьому також було скасовано збір на першу реєстрацію транспортного засобу, який складав основну частину податків на власність. Транспортний податок відноситься до місцевих податків та сплачується фізичними та юридичними особами, які мають зареєстровані в Україні власні легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше 5 років та середньоринкова вартість яких становить не менше 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої чинним законодавством. Оподатковуються даним податком автомобілі, об'єм двигуна яких становить не менше 3,0 л, а розмір податку на сьогодні складає 25000 грн. Таким чином, даний податок можна вважати податком на «розкіш», оскільки мінімальна ціна автомобілів, як підпадають під даний податок на сьогодні становить 1200000 грн [1].

Податкові надходження від даного податку за 2015 рік склали 434 млн грн, що становить 2,7 % у складі податків на майно, за 2016 рік – 246,6 млн грн, що становить 1 %, за січень-лютий 2017 року 35,7 млн грн, що становить 0,8 %. Якщо порівнювати зі збором на першу реєстрацію транспортного засобу, то надходження від нього становили 568,8 млн грн за 2013 рік та 395,2 млн грн. за 2014 рік [2].

Новий акцизний збір на нові автобуси встановлено в розмірі 0,003 євро за 1 куб. см двигуна, на старі – в розмірі 0,007 євро за 1 куб. см, при цьому ставка на автобуси, що старше 8 років зростає у 20 разів. На нові вантажівки, залежно від тоннажу, ставка акцизу встановлюється на рівні від 0,01 євро до 0,016 євро за 1 куб. см. На автомобілі, які перебували у вжитку не більше 5 років, ставка акцизу зростає в два рази, а на ті, яким більше 8 років – у 20 разів. Ставка акцизу на електродвигуни становить 109 євро за один [1].

Таким чином, можна зробити висновки, що дані зміни вплинуть як і на автомобільний ринок в Україні, так і на податкові надходження. В основному значно зростуть податкові надходження від імпорту вживаних автомобілів, що можна трактувати як бажання влади оновити автомобільний ринок. Щодо транспортного податок, то він не особливо вплине на автомобільний ринок, але при цьому збільшить податкові надходження держави. А от введення акцизного збору на електродвигуни можна вважити неправильним рішенням, оскільки він відштовхуватиме бажання потенційних покупців електромобілів, що буде заважати оновленню автомобільного ринку та поширення даного виду транспорту.

Література:

1. Податковий кодекс України. – [Електронний ресурс] // 01.04.2017. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page.

2. Електронний ресурс: офіційний сайт Державної казначейської служби України. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index.

3. *Данилишин В. І.* Транспортний податок: зарубіжний досвід та українські реалії. – [Електронний ресурс] / В. І. Данилишин, О. М. Стефанків, О. А. Ціжма // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.global-national.in.ua/archive/3-2015/145.pdf.

4. *Овчаренко А. С.* Траспортний податок в Україні: стан та перспективи. – [Електронний ресурс] / А. С. Овчаренко // Порівняльно-аналітичне право. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.pap.in.ua/2_2015/58.pdf.

Сербіна М. В. (обліково-економічний ф-т, магістрант)

ОБЛІК І АУДИТ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВ: УДОСКОНАЛЕННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ

Функціонування будь-якого господарського суб'єкта, незважаючи на правову форму чи його розміри, неможливе без використання певної матеріально-технічної бази, що варіюється, залежно від специфіки діяльності підприємства і являє собою засоби та знаряддя праці, котрі використовуються у процесі виробництва, реалізації та організації споживання. Тобто, вони являють собою основу для здійснення господарської діяльності та отримання економічних вигід. У межах науки «бухгалтерський облік» такі предмети праці визнаються як «основні засоби», котрі можуть бути як власністю підприємства, так і орендовані у третіх сторін.

Облікові аспекти удосконалення обліку й аудиту матеріально-технічної бази підприємства розглядалися у працях багатьох вітчизняних науковців, а саме: Афанасьєва М.І., Биби В.В., Бутинця Ф.Ф., Вихруща В.П., Гончарова А.П., Макаренко П.Н., Малахова В.В, Оніщенко І.В., Шевченка Н.О. Проте низка проблемних аспектів, що стосується даного питання, залишилися невирішеними й потребують подальшого вивчення.

Варто відзначити, що основні засоби мають значну питому вагу в загальній сумі активів підприємства, є важливим об'єктом фінансового обліку, що вимагає контролю за їх рухом, організації синтетичного й аналітичного обліку, оновлення застарілих і технічно недосконалих об'єктів. У середньому приблизно 55 % загального обсягу основних засобів забезпечують процес виробництва, 35 % – споживання і 10 % – реалізацію. Оскільки даний вид активу відіграє важливу роль у процесі функціонування підприємства, то постає потреба не лише в накопиченій інформації про загальну забезпеченість і стан засобів праці, а й у перевірці правильності ведення їх обліку, достовірності відображення результатів у фінансовій звітності та пошуку шляхів підвищення ефективності використання, що забезпечується під час здійснення аудиту основних засобів.

В Україні, на сучасному етапі розвитку економіки в цілому та бухгалтерського обліку зокрема, існують проблеми пов'язані з процесом обліку та аудиту основних засобів, що можна розділити на дві великі групи:

1) відсутність чіткого взаємозв'язку та узгодженості між законодавчими актами;

2) різне трактування науковцями поняття «основні засоби» та відмінність підходів до їх розгляду з позиції обліку, аудиту та управління [6].

Аналіз нормативно-правових документів, а також наукових праць стосовно обліку й аудиту матеріально-технічної бази підприємства дали можливість виділити ряд важливих проблемних питань:

- відсутність узгодженості між законодавчими актами з питань визнання об'єктів основних засобів, їх групування, застосування доцільних методів амортизації та визначення строків корисного використання, що спричиняють розбіжності в їхньому трактуванні та призводять до помилкового їх розуміння бухгалтерами, аудиторами та представниками органів державного контролю;
- застарілість типових форм документів, котрі оформлюються для підтвердження операцій, пов'язаних з основними засобами та відсутність на більшості підприємств чіткої системи контролю за збереженням даних засобів [7];
- недосконалість методів оцінки об'єктів основних засобів, що призводить до викривлення інформації у фінансовій та управлінській звітності підприємства;
- складність визначення ліквідаційної вартості, що призводить до масового невикористання цього показника в практиці ведення обліку та викривлення сум амортизаційних відрахувань, оскільки неможливо точно розрахувати вартість основних засобів у майбутньому.

Зважаючи на велику кількість проблемних аспектів обліку та аудиту матеріально-технічної бази підприємства доцільно внести зміни в нормативно-правове забезпечення даних процесів. Насамперед, варто узгодити вимоги податкового законодавства, нормативних актів з питань обліку основних засобів і вимоги Держкомстату України (КОФ ДК 013-97), адже саме керуючись цими документами бухгалтер має змогу ефективно здійснювати процес обліку та контролю за активами підприємства. Крім того, на мою думку, важливим є встановлення чіткої класифікації об'єктів основних засобів, що повинна враховувати специфіку діяльності підприємства, незважаючи на вартісні чи кількісні показники. Я вважаю, що підприємство має право самостійно встановлювати критерії, за якими певний актив може бути віднесений до відповідної групи необоротних активів. Проте такий вибір повинен бути чітко обґрунтований і враховувати такі аспекти, як: функціональне призначення, можливість отримання економічних вигід та можливість оцінки вартості.

Враховуючи постійне технічне вдосконалення засобів праці підприємства та підвищення цінності аналітичної інформації з метою прийняття управлінських рішень, варто відзначити, що встановлені законодавством типові форми документації є застарілими та не відповідають сучасним вимогам обліку й аудиту. З іншої сторони, існує проблема невиконання бухгалтерами, що працюють на ділянці основних засобів, своїх обов'язків щодо чіткого документування процесів надходження, використання та вибуття основних засобів. Тому кожне підприємство повинно контролювати цей процес, а аудитори – звертати увагу на наявність повного пакету документів. Крім цього, на мою думку, аудитори повинні також розробити типові форми робочої документації, що покращить процес аудиту.

Вирішення проблеми визначення ліквідаційної вартості основних засобів можливе через встановлення централізованих норм усереднених відсотків ліквідаційної вартості основних засобів по групах для усіх підприємств (вартість, що амортизуватиметься, матиме об'єктивніший характер, зникнуть розбіжності у сумі ліквідаційної вартості однакових активів) [6].

Отже, матеріально-технічна база – це основа, що забезпечує здійснення господарської діяльності будь-якого підприємства. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні існує низка проблемних питань, що пов'язані з обліком та аудитом основних засобів підприємства. Запропоновані шляхи вирішення цих проблемних питань покращать процес здійснення обліку та контролю необоротних активів підприємства, а, отже, дадуть змогу підвищити ефективність використання матеріально-технічної бази підприємства, що прямо пов'язано з його фінансовим станом.

Література:

1. *Бутинець Ф.Ф.* Аудит: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» ВНЗ / Ф.Ф. Бутинець. – 2-е вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.
2. *Ларка М.І., Горжій Д.О.* Резерви підвищення ефективності використання основних засобів підприємства // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 22 – С. 38–43.
3. *Малахов В., Оніщенко І.* Удосконалення організації обліку й аудиту основних засобів на підприємстві // Міжнародний збірник наукових праць. – 2016. – № 1 – С. 48–56.
4. *Пархоменко О.П.* Удосконалення бухгалтерського обліку наявності та руху основних засобів // Інноваційна економіка. – 2013. – № 43 – С. 286–288.
5. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. №92, зі змінами та доповненнями.
6. *Радіонова Н. Й.* Шляхи удосконалення бухгалтерського обліку і контролю основних засобів. – [Електронний ресурс] / Н. Й. Радіонова, Л. М. Ременюк // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4548.
7. *Шевченко Н.О.* Проблеми та шляхи удосконалення обліку основних засобів в сільськогосподарських підприємствах // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2014. – №84. – С. 155–162.

Середа С.В. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

З розвитком ринкових відносин відбувається постійна адаптація суб'єктів господарювання до нових правил гри на ринку. Економіка України вже довгий час потребує значних глобальних змін у всіх її сферах. Вдосконалення механізму безготівкових розрахунків не є виключенням [1], оскільки призводить до економії витрат на їх здійснення, до прискорення здійснення розрахункових операцій і руху грошових коштів. Крім того, при безготівкових розрахунках грошова маса акумулюється в банках і створюються умови для контролю за її цільовим використанням. Тому питання розвитку безготівкових форм розрахунків в Україні є досить актуальним.

Серед більшості розвинутих країн Україна виділяється високим показником співвідношення готівкової маси до ВВП (13,3 % у 2016 р.). Низький показник співвідношення М0 до ВВП у країнах Західної Європи пов'язаний з тривалим процесом змін у традиціях використання готівки [2].

Крім цього, встановлені розміри лімітів готівкових розрахунків до початку 2017 р. значно перевищували європейські норми. Для порівняння: в Італії це 1000€ (з 2016 р. – 3000€), у Греції – 1500€, в Іспанії - 2500€, в Україні – близько 6124€ [2]. Варто зазначити, що з січня 2017 р. ліміти було знижено зі 150 до 50 тис. грн [3] (1745€). Очікується, що це сприятиме забезпеченню стабільних надходжень готівки до банківської системи й прискорення її обігу; звуженню сфери використання готівки та прискоренню розвитку безготівкового сегменту.

На думку фахівців, суттєвий вплив на збільшення обсягів готівки в обігу спричиняють такі фактории, як високий рівень тіньової економіки; нерозвиненість фінансових ринків; низький рівень доходів населення, що збільшує частку споживання; економічна та політична нестабільність; девальваційні та інфляційні очікування; низький рівень довіри населення до банків; дефіцит POS-терміналів у торговельній мережах; відсутність у населення досвіду користування безготівковими платіжними інструментами; обмеженість використання безготівкових форм розрахунків у сільській місцевості тощо. Так, висока частка готівки з одного боку, пов'язана з негативними явищами в економіці, а з іншого – живить ці негативні процеси [1, 4].

НБУ планує до 2020 року знизити показник співвідношення М0 до ВВП майже вдвічі, з 14,6 % у 2015 році до 7,5 %. Для реалізації цього завдання було розроблено програму під назвою «Cashless economy» [2]. Реалізація проекту передбачає не лише скорочення готівкового обігу, а насамперед зменшення тіньового грошового обігу, збільшення бази оподаткування та акумулювання банками інвестиційних ресурсів, необхідних для відновлення зростання економіки та задоволення потреб громадян.

Незважаючи на широке розповсюдження зарплатних проектів, сьогодні частина офіційних зарплат, пенсій продовжує виплачуватись готівкою. Тому необхідні комплексні заходи із стимулювання виплати пенсій, соціальних платежів і заробітних плат у безготівковій формі. Для зарплатних платіжних карток застосовуються тарифи, за якими стягується комісія за зарахування коштів з працедавця, а держатель знімає готівку у мережі банкоматів безкоштовно. Можливими заходами в рамках проекту є впровадження комісії на операції зі зняття зарплатних коштів і відміна комісії за їх зарахування, а також додаткова фінансова мотивація безготівкових розрахунків.

Незважаючи на розвиток технологій, основною формою розрахунків між фізичними особами залишається готівка. Тому необхідно поширювати серед населення інформацію щодо прогресивних видів безготівкових розрахунків, зокрема стимулювати безготівкові розрахунки типу переказів з картки на картку. У зв'язку з тим, що кур'єри є найбільш зростаючим сегментом бізнесу, що працює через готівку, в перспективі необхідно підвищувати рівень безготівкових розрахунків у сферах інтернет-торгівлі та доставки.

Використання готівки дешевше для учасників ринку, ніж електронні транзакції. Зокрема, середня вартість безготівкової транзакції для торговця 1,4 %. Так, середня вартість торговельного еквайрингу в Україні становить 2 % від обороту плюс 300 гривень за оренду терміналу на місяць. Тому слід переглянути підходи до правил прозорості у ціноутворенні при встановленні вартості безготівкових транзакцій.

Оскільки транспорт – наймасовіший сегмент по кількості розрахунків, що використовує готівку, доцільним буде впровадження єдиних електронних талонів для міських видів транспорту з поповненням безготівково онлайн або через термінали самообслуговування (приклад – Oyster card Англія), а також обладнання кондукторів зчитувачами карток. В Україні зараз є можливість розрахуватися безготівково в метрополітені, а також здійснюються певні кроки на шляху до впровадження безготівкової оплати і в інших видах транспорту.

Послуги, що надаються державою, здебільшого оплачуються готівкою. Усі форми розрахунків з державними органами повинні бути переведені в електронні через впровадження сервісу direct debit і постійно діючих платіжних доручень (standing order). Для цього варто відкрити єдиний веб-портал для оплати всіх послуг, що надаються державою, а також домогтися скасування статусу квитанції як єдиного підтверджуючого документа через створення єдиного реєстру квитанції.

Таким чином, удосконалення організації безготівкових розрахунків є нагальною потребою як для реального, так і для банківського секторів і потребує вирішення таких завдань: удосконалення нормативної та законодавчої бази, системи регулювання і нагляду з боку центрального банку; підвищення довіри з боку населення до банківської системи, яка була втрачена в умовах фінансової кризи; прискорення термінів зарахування коштів, отриманих з рахунків покупців на рахунки суб'єктів господарювання; запровадження страхування ризиків держателів платіжних карток від несанкціонованого втручання [4]; зміцнення договірної дисципліни; запровадження відродження системи заліків взаємної заборгованості підприємств; оновлення розрахунків між підприємствами чеками, які гарантують здійснення оплати; активніше використання акредитивної форми розрахунків як цивілізованішої порівняно з передоплатою; введення в розрахунки простого та переказного векселів як найперспективнішої форми безготівкових розрахунків у ситуації, що склалася в Україні.

Реалізація таких завдань, на мою думку, допоможе збільшити обсяги безготівкових розрахунків, що, в свою чергу, сприятиме росту економіки, підвищить рівень прозорості та спонукатиме до активного розвитку сучасних сервісів і технологій.

Література:

1. *Чкан І. О.* Безготівкові розрахунки – сучасний спосіб оплати / І. О. Чкан // Наукові записки Національного університету «Острозька академія ». Серія «Економіка» : збірник наукових праць. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eprints.oa.edu.ua/3485/.

2. Концепція проекту Cashless economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31538042

3. Постанова Правління НБУ від 25.11.2016 № 407 «Про внесення змін до постанови Правління НБУ від 06.06.2013 № 210 «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою»». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ v0407500-16
4. *Колодізєв О. М.* Вплив безготівкових розрахунків на обсяг активів банків України. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.hneu.edu.ua/xmlui/ bitstream/handle.

Середа С. В. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

ФІНАНСОВИЙ СУПЕРМАРКЕТ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ БАНКУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

Сьогодні спостерігається підвищення конкуренції між банками та іншими фінансовими установами. Тому задля перемоги в конкурентній боротьбі банкам необхідно розширювати перелік послуг, для найповнішого задоволення потреб клієнтів. В таких умовах актуальним є питання створення фінансового супермаркету на базі банку.

Сутність поняття «фінансовий супермаркет» полягає в наданні широкого спектра фінансових послуг і доступності в способах їх отримання. При цьому погляди науковців щодо визначення поняття «фінансовий супермаркет» дещо відрізняються. Проте найудалішим, на мою думку, є визначення С. Кубіва [1], відповідно до якого фінансовий супермаркет – це установа, яка пропонує клієнтам в одному і тому ж місці під одним брендом широкий спектр фінансових послуг – банківських, страхових, інвестиційних, лізингових, факторингових, аудиторських, рієлторських, консалтингових тощо.

Щодо історії розвитку фінансових супермаркетів, то в США вони почали з'являтися ще в 1920-х роках. Однак їх діяльність припинилася внаслідок набрання чинності закону Гласа-Стігалла в 1933 році, відповідно до якого кредитним організаціям заборонялося поєднувати комерційні та фінансові функції. І тільки в 1999 р. обмежені були скасовані, що стало поштовхом для об'єднання різних сегментів фінансового бізнесу з метою отримання синергетичного ефекту. В Європі, де законодавство не обмежувалося поєднання цих функцій, фінансові супермаркети отримали популярність ще в 1980-х роках [6]. Перші фінансові супермаркети тут почали з'являтися у Франції на основі співпраці банків і страхових компаній, де виник термін «bancassurance». Далі ця концепція поширилася іншими європейськими країнами – Італія, Іспанія, Португалія, Англія, Бельгія, Швеція [2].

Основними передумовами і причинами утворення фінансових супермаркетів є: перенасичення фінансового ринку великою кількістю учасників і, як наслідок, гостра конкуренція між ними; потреба у великих обсягах фінансових ресурсів; прагнення розширити сферу впливу і сектор ринку; прагнення збільшити фінансові результати та обсяги діяльності; прагнення мінімізувати витрати [3]. Отже, головною причиною розвитку фінансового супермаркету є значне загострення конкуренції на фінансовому ринку, а метою – необхідність збільшення прибутковості фінансових установ шляхом максимізації задоволення потреб роздрібних клієнтів.

На міжнародному рівні ми можемо побачити високу ефективність створення та функціонування даного фінансового інституту. Значного поширення він набув у таких європейських країнах, як Бельгія, Великобританія, Іспанія, Італія, Португалія, Франція, а також Швейцарія (це зокрема фінансові групи KBC, AIG, AllianzIKreditSuisseFirstBoston) [4].

В Україні фінансові супермаркети почали з'являтися відносно недавно, перші спроби у їх створенні належать таким українським банкам, як ПАТ «КРЕДОБАНК», УкрСиббанк, Укрсоцбанк. Сьогодні банками, на базі яких відбувається створення фінансових супермаркетів, крім зазначених, можна вважати ПАТ «ПриватБанк», ПАТ КБ «ПРАВЕКС-БАНК», Райффайзен Банк Аваль, Креді Агріколь банк, ОТР Банк та інші. Так, поряд з банківськими продуктами та послугами вони пропонують, серед інших, страхування від нещасного випадку, травм, критичних захворювань; страхування осіб, що подорожують за кордон; страхування фінансових ризиків держателів платіжних карток, страхування житла, автотранспортних засобів тощо.

Зарубіжний і вітчизняний досвід показує, що механізм співпраці учасників фінансового супермаркету вигідний як для клієнтів, так і для фінансових установ. Так, основними перевагами для клієнта є можливість отримати пакет послуг «в одному віконці», при цьому економлячи час та енергію; можливість отримати широкий спектр фінансових послуг за цінами, які нижчі, ніж в окремих структурах; консультації щодо потрібних продуктів і послуг; а іноді навіть функціонування фінансового інтернет-супермаркету, тобто цілодобового доступу до потрібної інформації.

Перевагами для банків будуть: розширення асортименту послуг; розширення клієнтської бази та забезпечення лояльності клієнта; підвищення ефективності використання роздрібної мережі та інших ресурсів банку, що дозволить певною мірою знизити кредитний ризик; можливість збільшити рівень рентабельності діяльності; отримання комісійної винагороди; диверсифікація діяльності за рахунок надання ширшого спектру фінансових послуг; підвищення репутації на ринку; збільшення кількості бізнес-партнерів; можливість використання коштів страхової компанії чи інших фінансових установ для здійснення активних операцій (наприклад, надання кредитів); економія адміністративних, маркетингових і технологічних ресурсів; підвищення конкурентоздатності банку.

Разом з тим партнери банку отримають такі переваги, як залучення нових клієнтів за рахунок використання клієнтської бази банку і відповідно збільшення обсягів реалізації продуктів і послуг; зміцнення власного бренду; розширення мережі партнерів, у тому числі проникнення на іноземні ринки через іноземні банки тощо; використання бренду надійного банку для просування своїх продуктів; лояльність клієнтів за рахунок їхньої довіри до банку; економія загальних витрат.

Для успіху моделі фінансового супермаркету в Україні необхідно, по-перше, вести ефективну маркетингову політику (розробити просту та зрозумілу рекламу щодо пояснення суті даної фінансової установи та послуг, які вона пропонує; по-друге, умовою успішності є місцезнаходження, тому він повинен роз-

ташовуватися у зручному для клієнтів місці; по-третє, всі учасники супермаркету повинні володіти сучасними технологіями для автоматизації бізнес-процесів, що пришвидшить надання послуг клієнтам; по-четверте, необхідна спеціальна підготовка майбутніх працівників, яка забезпечить високоякісне обслуговування та роботу з автоматизованими системами бізнес-процесів; по-п'яте, доцільно створити спеціальний підрозділ, до складу якого будуть входити працівники НБУ та інших держорганів, яким буде надано дозвіл на здійснення нагляду та контролю за діяльністю фінансового супермаркету.

Таким чином, співпраця різних фінансових посередників на основі створення фінансового супермаркету має великий потенціал і перспективи розвитку, адже значні переваги як для самих його учасників (банків і небанківських установ), так і для клієнтів. Найближчим часом більшість компаній будуть розповсюджувати свої продукти та послуги саме через подібні супермаркети. Створення таких супермаркетів доцільно здійснювати саме на базі банків. Адже на сьогоднішній день банки мають більшу довіру від населення, порівняно з іншими фінансовими інституціями, а також у них є напрацьована клієнтська база і система дистрибуції. Однак, потрібно зазначити, що у таке інтеграційне об'єднання повинні входити дійсно надійні установи, оскільки втрата довіри до одного з учасників може спричинити ефект доміно і викликати спад довіри до всіх учасників фінансового супермаркету.

Література:

1. *Кльоба Л. Г.* Фінансовий супермаркет – інноваційна модель розвитку комерційного банку / Л. Г. Кльоба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 725. – С. 103–110. – («Проблеми економіки та управління»).
2. *Макаренко Е.* Основы взаимодействия банков и страховых компаний / Е. Макаренко // Финансовая газета. – 2001. – № 40. – С. 12–13.
3. *Землячова О. А.* Економічні та правові засади створення фінансових супермаркетів банківським та страховим бізнесом / О. А. Землячова // Фінанси, банки, інвестиції : науковий вісник. – 2012. – № 4. – С. 85–90.
4. Финансовый супермаркет как институт кредитной сферы // Страховой и банковский бізнес: тренды эффективного взаимодействия / Материалы Всероссийской научно-практической интернет конференции // М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – 2013. – С. 188–193.

Серединська А. В. (юридичний інститут, магістрант)

ІНСТИТУТ ПРИВАТНИХ ВИКОНАВЦІВ В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Згідно з новими Законами України «Про виконавче провадження» та «Про органи та осіб, які здійснюють примусове виконання судових рішень і рішень інших органів» введено новий інститут приватних виконавців.

Приватний виконавець – громадянин України, уповноважений державою здійснювати діяльність з примусового виконання рішень у порядку, встановленому законом. Існують такі вимоги до приватного виконавця: громадянин

України, 25 років, вища юридична освіта не нижче другого рівня, володіє державною мовою, має стаж роботи у галузі права після отримання відповідного диплома не менше двох років і склав кваліфікаційний іспит.

Міністерство юстиції України здійснюватиме контроль за діяльністю приватних виконавців у формі перевірок. Планові перевірки проводитимуться не частіше одного разу на два роки з обов'язковим повідомленням приватного виконавця про час і місце проведення перевірки не пізніш як за 10 днів до її початку. Також можливе проведення позапланових, виїзних і невиїзних перевірок. Передбачається створення Ради приватних виконавців України, яка матиме право за зверненням учасника виконавчого провадження або за власною ініціативою здійснити перевірку діяльності приватного виконавця на предмет дотримання ним: 1) статуту Асоціації приватних виконавців України; 2) Кодексу професійної етики приватного виконавця; 3) рішень Ради приватних виконавців України та з'їзду приватних виконавців України, пов'язаних із діяльністю приватних виконавців. Ще одним органом контрою буде дисциплінарна комісія, склад якої призначатиметься різними органами. Дисциплінарна комісія, розглядаючи подання про притягнення приватного виконавця до дисциплінарної відповідальності, приймає одне з таких рішень: 1) задовольнити подання та застосувати до приватного виконавця дисциплінарне стягнення; 2) відхилити подання та направити матеріали для повторної перевірки діяльності приватного виконавця; 3) відхилити подання та відмовити в застосуванні до приватного виконавця дисциплінарного стягнення: попередження; догана; зупинення діяльності приватного виконавця на строк до шести місяців; припинення діяльності приватного виконавця.

Процедура відбору приватних виконавців діє таким чином. Спочатку відбуватиметься стажування осіб. Воно проводиться з метою закріплення отриманих під час навчання знань і набуття практичних навичок у сфері примусового виконання судових рішень і рішень інших органів. За результатами проходження особою стажування складається довідка, яка повинна містити інформацію про: дату початку та закінчення стажування; перелік виконаних особою завдань згідно з планом стажування; дотримання норм поведінки; особисті якості (працездатність, уміння навчатися, прагнення до підвищення професійного рівня, почуття відповідальності, комунікативні навички, стресостійкість, лідерські якості тощо). Особа, яка пройшла навчання та стажування, подає до Кваліфікаційної комісії приватних виконавців заяву про допуск до складання кваліфікаційного іспиту та документи, які підтверджують відповідність особи вимогам. 7 березня з'явилася новина про перший тиждень закінчення такого стажування, а вже у першій половині 2017 року має запрацювати інститут повністю.

Кваліфікаційний іспит проходить у вигляді автоматизованого анонімного тестування, складатиметься з 3 блоків питань і триватиме 4,5 години. Перший блок (теоретична частина) складатиметься зі 100 тестових питань. Другий блок – це ситуаційні завдання, які включають п'ять завдань по п'ять питань кожне. До кожного питання пропонується чотири варіанти відповідей, один з яких є правильним. Третій блок – практичне завдання. Виконання практичного завдання

полягає у вирішенні практичної ситуації, що виникає під час примусового виконання судових рішень і рішень інших органів, шляхом надання ґрунтовної відповіді та за необхідності складання проекту процесуального документа.

Думки експертів і представників підприємницького середовища і громадськості розділилися: багато хто вважає, що нововведення значно покращить ситуацію з виконанням судових рішень і підвищить рівень довіри до системи правосуддя (сьогодні, за деякими оцінками, реально виконуються не більш як 20 % рішень суду). Однак усе ж дехто вважає, що такий крок для України – передчасний і нічого, крім хаосу і ще більшого відступу від закону, не принесе. Деякі експерти також зважають на те, що функціонуванню цього інституту заважатиме не до кінця проведена судова реформа. На доопрацювання законодавства про суди і правосуддя, а також на їхнє практичне освоєння піде ще кілька років. І лише тоді можна буде вдатися до нових кроків, на їхню думку. Зрозуміти можна і тих, і інших. І цілком очевидно, що хтось буде незадоволеним. Проте залишити все, як є, – теж не вихід. Нинішня ситуація в системі виконання судових рішень впливає не тільки на поточне матеріальне становище держави і бізнесу, вона блокує розвиток економіки країни. Іноземні інвестори відмовляються вкладати свої ресурси в Україну, побоюючись того, що, навіть маючи на руках рішення суду про стягнення коштів з боржника, вони не отримають і половини втраченого.

Міністерство юстиції визнало за доцільне введення в Україні змішаної системи виконання судових рішень. Таку модель уже з успіхом використовують у низці держав – у Болгарії, Казахстані та інших. Саме болгарський досвід брали за основу в Міністерстві, розробляючи законопроект. Напередодні нововведення в Болгарії (а це було 10 років тому) ситуація була чимось схожа з українськими реаліями. Звичайно, ставити Україну і Болгарію на один щабель у питанні формування інституту приватних виконавців і роботи державної виконавчої служби не можна, адже були створені інші передумови для початку роботи цього інституту.

Література:

1. Закон України «Про виконавче провадження» 02.06.2016 № 1404-VIII // Офіційний вісник України. – 2016. – № 53. – Ст. 36.
2. Закону України «Про органи та осіб, які здійснюють примусове виконання судових рішень і рішень інших органів» 02.06.2016 № 1403-VIII // Офіційний вісник України. – 201. – № 53 – Ст. 7.
3. Наказ Міністерства юстиції України «Про порядок допуску до професії приватного виконавця» 25.10.2016 № 3053/5 // Офіційний вісник України. – 2016. – № 87. – Ст. 407.
4. Інститут приватних виконавців в Україні: бути чи не бути? Електронний ресурс: [http://protokol.com.ua/ua/institut_privatnih_vikonavtsiv_v_ukraini_buti_chi_ne_buti/]
5. Приватні виконавці замінять державних? Електронний ресурс: http://www.prostir.ua/?news=pryvatni-vykonavtsi-zaminyat-derzhavnyh
6. Нова професія: приватний виконавець. Електронний ресурс: https://www.epravda.com.ua/columns/2017/02/7/620089/
7. Хто такі приватні виконавці і хто може ними стати. Електронний ресурс: http://blog.liga.net/user/vshklyar/article/25453.aspx

Середюк О. П. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ПРОБЛЕМИ ПРИБУТКОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Ефективне функціонування податкової системи є однією з основних передумов досягнення стабільності економіки розвитку України. Сьогодні система, через яку здійснюється податкова політика, об'єднує в собі інтереси різних соціальних груп. Підприємства – основна ланка всієї економіки, до якої переміщається центр економічної діяльності в умовах ринкових відносин. Ефективність функціонування підприємства визначається багатьма факторами, але кінцевим показником ефективності діяльності підприємства є прибуток. Основним інструментом впливу на прибуток є його оподаткування. Отже, тема оподаткування прибутку нині є актуальною.

У результаті нашого дослідження було виявлено, що податок на прибуток має ряд недоліків, які влада намагалася розв'язати за допомогою введення поправок та доповнень до Податкового Кодексу. Найвагомішими недоліками справляння податку на прибуток підприємств, які виявлені в Податковому Кодексі України, є:

по-перше, надання економічно необґрунтованих пільг по податку на прибуток. Така ситуація з пільгами не може ефективно стимулювати чи регулювати підприємницьку діяльність. Зважаючи на досвід розвинутих країн, можна побачити, що поширення форми підтримки підприємства, як пільги на податок з прибутків, не є перспективною:

по-друге, наявність двох обліків – бухгалтерського та податкового. Недолік полягає в тому, що дані види обліку регламентувалися різними документами, що призвело до виникнення різноманітних суперечностей при визначенні податкової бази [1].

Оновлення Податкового Кодексу у сфері регулювання податку на прибуток повністю не ліквідував недоліки, які існували і були зазначені вище. Попри наближення податкового обліку до бухгалтерського, його ведення все ще залишається громіздким і затратним. Щоб перекрити основні схеми ухилення від оподаткування, автори Податкового Кодексу уточнили облікову політику підприємства, вказуючи, які способи можливо, а які не потрібно використовувати при розрахунку бази оподаткування. Але, як наслідок, з'явилося велика кількість підзаконних нормативно-правових актів, що не спростило розрахунок бази оподаткування [2].

Отже, підбиваючи підсумки дослідження, можна сказати, що вдосконалення податку на прибуток підприємств є актуальним питанням для України. Важливим кроком до покращення ситуації стала зміна Податкового Кодексу. Проте вона не вирішила всіх проблем даного податку, для покращення ситуації необхідні зміни до Кодексу, які будуть передбачати:

по-перше, запровадження інвестиційного податкового кредиту з податку на прибуток підприємств для суб'єктів господарювання, які інвестують кошти в важливі суспільні сфери економіки;

по-друге, забезпечення прозорості та підвищення стабільності податкового законодавства;

по-третє, застосування одного виду обліку, тобто скасування податкового обліку і використання простішого бухгалтерського обліку.

Кожне підприємство прагне максимізувати свій прибуток, що можливо лише за умови існування оптимальної системи оподаткування прибутку. Саме для того, щоб стимулювати підприємницьку діяльність, забезпечувати зростаючий її розвиток, необхідно створити оптимальну податкову систему, яка б надмірно не обтяжувала підприємців і забезпечувала стабільний дохід до державного бюджету. Поступове запровадження зазначених заходів дозволить вирішити перераховані проблеми та значно вдосконалити систему оподаткування прибутку в Україні.

Література:

1. *Плугатар О. А., Кравченко Т. О.* Проблеми та шляхи реформування податку на прибуток // Економічний простір. − 2009. − № 12.

2. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень. – [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/

3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами. – [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

Сіренко Я. С. (факультет економіки та управління, IV курс)

СТАНДАРТИ ЄС В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ

Ми всі добре пам’ятаємо світову фінансово-економічну кризу 2008–2009 рр., що спричинила фінансові проблеми в усіх країнах Європи. Не варто забувати і про військову ситуацію в Україні та внутрішні перипетії. В Україні, публічні фінанси якої знаходяться ще на стадії розвитку, зазначені проблеми в останній час надзвичайно наростають ніби сніжна куля і потребують негайних дій. Наразі Україна знаходиться у перехідному етапі, коли відбуваються реформи, оновлюються державні кадри, а особливо встановлюються довготривалі відносини та співпраця з європейським співтовариством. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом стала новим етапом розвитку всебічних відносин, що передбачають політичну й економічну інтеграцію та відкривають шлях до подальших прогресивних перетворень і проведення нагальних реформ. Тісніша економічна інтеграція в умовах функціонування глибокої й усеохоплюючої зони вільної торгівлі як ключової складової Угоди стане потужним стимулом до економічного зростання України. У процесі економічної модернізації та інтеграції великого значення набуває використання досвіду країн — членів Євросоюзу з урахуванням особливостей соціально-економічної й політичної ситуації в Україні.

Метою дослідження є аналіз системи європейських стандартів щодо антикризового управління публічними фінансами та обґрунтування доцільності впровадження низки фіскальних правил в Україні з метою оздоровлення публічних фінансів.

На сьогодні система публічних фінансів в Україні знаходиться у кризовому стані. Найболючішою проблемою вітчизняних публічних фінансів є їх розбалансованість, що підтверджується високими показниками бюджетного дефіциту та державного боргу.

У найближчому майбутньому ситуація практично не зміниться, адже причини дефіциту державного бюджету та сектору загальнодержавного управління не усунуті, а навпаки з кожним днем їх стає все більше. Не варто забувати і про стрімке зростання державного боргу, кількості трансферів з Європи. Фінансова політика України, на відміну від європейської, майже не зазнає впливу обов'язкових (обмежувальних) правил. Законом лише визначається, відповідно до референтних значень Маастрихтських критеріїв, що державний борг не повинен перевищувати 60 % ВВП. Не існує бюджетного правила, яке орієнтувалося б на річне (багаторічне) фінансове сальдо, що значно краще піддається управлінню, та обмежувало б його. А це, у свою чергу, суперечить правилам ЄС [1].

Стратегічними та програмними документами Верховної Ради та Кабінету Міністрів України визначено основні напрями та системні заходи щодо реформування публічних фінансів з урахуванням євроінтеграційного вектора розвитку. Серед них:

– запровадження середньострокового бюджетного прогнозування й планування та системи стратегічного планування;

– закріплення чітких бюджетних правил, зокрема щодо виключних випадків внесення змін до бюджету протягом року;

– прийняття нового закону України про Рахункову палату, який передбачатиме реалізацію її повноважень щодо контролю надходжень і видатків державного й місцевих бюджетів (лише в частині міжбюджетних трансфертів), зокрема стосовно оцінки ефективності реалізації інфраструктурних проектів;

– створення системи управління ризиками державного боргу задля запобігання піковим навантаженням на державний бюджет, розвитку вторинного ринку державних облігацій за рахунок проведення активних операцій із державним боргом, вільними коштами на єдиному казначейському рахунку;

– запровадження системи внутрішнього контролю й аудиту відповідно до стандартів ЄС, повноцінної системи планування та оцінки виконання державного бюджету за результатами, методології ESA 2010 у публічні фінанси, системи «Прозорий бюджет»;

– дотримання «структурних маяків», передбачених у Меморандумі про економічну та фінансову політику між Україною і МВФ щодо дефіциту сектору загальнодержавного управління (за методологією МВФ) [5].

Необхідною умовою реалізації визначених заходів є застосування передового досвіду європейських країн у сфері управління публічними фінансами. З огляду на основоположні норми Договору про функціонування Європейського

Союзу, Європейська комісія вимагає від країн – учасниць ЄЄ дотримуватися помірного рівня дефіциту (3 % ВВП) і боргу (60 % ВВП) та забезпечувати сильну бюджетну позицію, яка дає змогу протистояти економічним шокам. Криза державного боргу виявила слабкі місця Економічного та монетарного союзу, тому країни – члени ЄС провели широку реформу Пакту стабільності та зростання. Нові положення, що набрали чинності у грудні 2011 р., передбачають:

– облік бюджетної інформації на основі чітких стандартів, дотримання яких контролюється Європейською службою статистики (Eurostat). До держав, які подають недостовірні статистичні дані щодо дефіциту бюджету та державного боргу, можуть бути застосовані штрафні санкції (до 0,2 % річного обсягу ВВП у ринкових цінах) [6].

Отже, в Україні доцільно запровадити фіскальні правила, що враховуватимуть досвід Євросоюзу у сфері фінансової політики. Разом із додержанням фінансово-політичних критеріїв вони мають спрямовуватися на розроблення середньострокової бюджетної мети та передбачати конкретні механізми її реалізації в державному секторі. Фіскальні правила повинні мати високий законодавчий статус та охоплювати як процес бюджетного/фінансового планування, так і виконання бюджету.

Враховуючи великий досвід розвинених країн Європи у сфері антикризового управління публічними фінансами, вважаємо, що в Україні доцільно впровадити низку європейських стандартів, а саме:

• закріплення у законодавстві жорстких фіскальних правил щодо розміру державного дефіциту та державного боргу;

• впровадження середньострокового бюджетного планування;

• покращення якості макроекономічних прогнозів шляхом залучення до їх формування незалежних науково-дослідних організацій;

• приведення обліку фінансових ресурсів публічного сектору до європейських стандартів.

Нами запропоновано внести зміни до основних пунктів Програми діяльності Кабінету Міністрів України щодо розвитку системи публічних фінансів, такі як:

• оновлення податкової системи, зокрема оподаткування населення (податкові пільги, медичне страхування тощо);

• здійснення реформи в енергетичній сфері (економічно обґрунтовані тарифи, енергоефективність, енергетична безпека), що, в свою чергу. забезпечить зростання кількості бажаючих сплатити, наприклад, комунальні тарифи, що призведе до збільшення надходжень до бюджету і зменшення кількості збанкрутілих підприємств;

• демонополізація та дебюрократизація економіки задля пришвидшення обігу коштів, їх переміщення між контрагентами фінансового ринку;

• налагодження подальшого співробітництва з МВФ та іншими міжнародними партнерами, а саме підвищення рівня довіри до України, як позичальника та зворотного зв’язку;

• посилення інститутів громадянського суспільства, зокрема контролю з боку активістів і суспільства за публічними фінансами.

Напрямком подальших досліджень має стати розробка методичних рекомендацій щодо формування та реалізації на державному рівні комплексної стратегії антикризового управління публічними фінансами.

Література:

1. *Бауманн Е.* Стандарти європейського союзу у сфері державних фінансів / Е. Бауманн // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 21–32.

2. *Гасанов С. С.* Досвід ЄС з антикризового управління державними фінансами та його ви- користання в Україні / С. С. Гасанов, В. П. Кудряшов, Р. Л. Балакін // Фінанси України. – 2014. – № 7. – С. 17–30.

3. *Квач Я. В.* Проблеми та перспективи реформування державних фінансів в Україні / Я. В. Квач // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С. 112–121.

4. Міністерство фінансів України // Офіційний сайт. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua

5. *Уманський І. І.* Стійкість державних фінансів в умовах євроінтеграційних процесів / І. І. Уманський // Фінанси України. – 2015. – №1. – С. 9–28.

6. *Шаров О.* Процес створення фіскального союзу країн ЄС / О. Шаров // Міжнародна економічна політика. – 2015. – № 1 (22). – С. 74–98.

7. Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union I European Commission. – Brussels, 2012. – 24 p.

Сітало М.В. (факультет маркетингу, 2 курс)

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

Інвестиції є рушійною силою в бізнесі, особливо в АПК. Отримавши інвестиційне забезпечення, підприємці можуть розширити бізнес, у рази удосконалити засоби праці та вийти на нові ринки збуту.

Потенціал інвестиційного клімату в аграрній сфері України колосальний: удале географічне положення, ідеальні кліматичні умови, наявність великої території з родючими чорноземами, висока прибутковість бізнесу, велика потреба в сільськогосподарський продукції. Тому виникає нагальна необхідність його ефективного використання та розвитку.

Присутність на ринку саме іноземних інвесторів є ключовим, бо вони володіють значно більшим капіталом. Звідси випливає, що пріоритетним напрямом є їх залучення в аграрний сектор України. Проте, на шляху до створення сприятливого інвестиційного клімату існують такі перепони: держава, яка не надає достатніх гарантій і проводить несприятливу податкову, митну, цінову, кредитну політики; непрофесіоналізм кадрів; нестабільна ситуація в країні. Проаналізувавши підходи кваліфікованих інвесторів, ми дійшли висновку, що вони в своїх поглядах на предмет капіталовкладення спираються на потенціал компанії, який детермінується професіоналізмом управлінців. Тому один з можливих шляхів покращення інвестиційного клімату передбачається у проведенні переа-

тестації на підприємствах аграрного сектору та, в разі необхідності, заміни кадрів на більш освічені. А з боку держави, створення відповідної законодавчої бази як для іноземних інвесторів, так і для вітчизняних.

Великий удар по інвестиційній діяльності наносить корупція, бюрократія, слабкість справедливого судочинства. Але цю проблему надзвичайно складно вирішити.

Підприємствам аграрного сектору економіки складно здобути фінансування. Невигідна система отримання позичок у комерційних банках, недосконала процедура емісії облігацій та акцій гальмує розвиток і не дає змоги оновлення, яке з кожним роком усе необхідніше. Цю ситуацію деякою мірою рятує лізинг, умови якого кращі за умови банків. А саме: нижча відсоткова ставка та менша вартість застави.

З метою введення пільгового оподаткування було створено спеціальні економічні зони (СЕЗ). Це було вдалим рішенням держави, проте вони потребують подальшого удосконалення. Наприклад, налагодження системи інфраструктури, телекомунікації та маркетингового потенціалу. Необхідно удосконалити систему встановлення квоти на експорт та регламентовані обсяги продажу. Необхідно дозволити всім підприємствам на чолі з власниками, обирати самостійно своїх партнерів, незалежно іноземних чи вітчизняних, і торгувати з ними на загальних умовах, без державного впливу. Це знизить лобіювання і стане каталізатором конкуренції, що неодмінно призведе до розвитку. Також, проблемою є те, що маленькі підприємства без державного захисту, можуть бути поглинуті великими, проте, мале підприємство з кваліфікованими та професійними робітниками може легко залучити інвестиції та скласти конкуренцію великому. Тому виживатимуть тільки ті підприємства, управлінці яких є розумними та освіченими людьми. І коли підприємство буде працювати на результат, то і інвестиції не змусять себе чекати.

Отже, існує багато проблем в інвестиційній діяльності підприємств АПК для вирішення яких необхідно немало зусиль, знань і ресурсів. Основними напрямками покращення інвестиційного клімату є удосконалення законодавчої бази та інфраструктури, створення стабільного середовища для інвесторів, підвищення освіченості робітників, Це допоможе у вирішенні не тільки проблем пов’язаних з інвестиціями, а й десятки інших притаманних підприємству, що розвивається.

Література:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47 (19.11.91). – Ст. 646.
2. *Онишко С.В*. Критерії та механізм державної підтримки інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / С. В. Онишко. — Режим доступу : http://iee.org.ua/files/conf/conf_article5.pdf.
3. *Сорока Л.М*. Економічна сутність інвестицій та теоретичні основи інвестування [Електронний ресурс] / Л. М. Сорока. — Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2888.
4. Сучасний стан та специфіка залучення вітчизняними агрохолдингами капіталу через фондову біржу [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2602.

Сидоренко Б.О. (ф-т економіки та управління, І курс)

ГУМАНІСТИЧНА ТА АВТОРИТАРНА ЕТИКА

Е. Фромм у книзі «Людина для себе» намагається пояснити феномен втечі людей від свободи, і розглядає людину цілісно, поряд із етикою та філософією, через психологію. Пояснена також принципова різниця між авторитарною та гуманістичною етикою.

Книга «Людина для себе» є філософсько-психологічною працею, в якій розглядаються з позиції аналізу такі проблеми, як втеча людини від своєї істинної сутності і від свободи вибору індивідуального шляху розвитку, як окремої особистості. Нарівні з цим тут аналізуються проблеми, пов'язані з етикою, нормами і цінностями, що впливають на особистісну реалізацію.

За словами автора, можна сказати, що книга «Людина для себе», це продовження його книги «Втеча від свободи», однак її цілком можна вивчати окремо від попередньої.

Еріх Фромм у своїй книзі висловлює тверде переконання в тому, що людину можна розглядати тільки як цілісну особистість. Основоположним твердженням, що становить фундамент книги «Людина для себе», є можливість застосування знань у психології до окремої особистості лише в нероздільної взаємозв'язку з етикою, філософією, соціологією та економікою.

Як визначає автор, «Ця книга написана для того, щоб підтвердити правоту гуманістичної етики, показати, що наше знання людської природи веде до… переконання, що джерела норм етичної поведінки слід шукати в самій людській природі».

Вищою цінністю гуманістичної етики Е. Фромм вважав людину як особистість, здатність нею в процесі самопізнання робити свій усвідомлений вибір на користь добра. Фромм вважав, що основною відмінністю гуманістичної етики від авторитарної, – це здатність людини керуватися власним розумом і вільним моральним вибором.

В авторитарній етиці норми поведінки встановлює авторитет, тобто, що вважати благом, встановлює саме він, а в гуманістичній – сама особа і створює, і дотримується, і регулює норми.

Вважається, що людина самостійно не може зробити вибір на користь добра чи зла. Тому передбачаються жорсткі межі регулювання поведінки, що спираються на почутті слабкості, страху та невпевненості людини перед авторитетом.

Характерною особливістю авторитарної етики є її експлуататорський характер, орієнтований на захист інтересів саме не суб'єкта, а авторитету.

Е. Фромм також виділяє раціональний та ірраціональний типи авторитету. Авторитет раціонального типу будується на компетентності, піддається критиці, а в основі ірраціонального типу лежать страх і безпорадність людини, яка віддає себе на милість влади. Ірраціональний тип авторитету критику не сприймає і силою встановлених собі повноважень, може її просто заборонити.

Раціональний тип авторитету вкладається в межі гуманістичної етики. Якщо гуманістична етика є вольовим вибором розумної і вільної людини, то авторитарна етика такий вибір заперечує, і тому критерії розумності тут не потрібні.

Таким чином в авторитарній етиці не має місця людини, як індивіду, який має власну думку, свої моральні переконання та може їх відстоювати. Гуманістична етика заснована на повазі до кожного індивіду, визнанні його унікальності, моральної самостійності, вмінні вибирати, без будь-якого впливу авторитету, моральний вибір між добром та злом. У разі якщо повноцінно сформована особистість здатна до розумного вибору, то несформована особистість, під впливом ірраціональних сил, до розумного вибору виявляється нездатною або, як мінімум, непідготовленою.

Сутність авторитарної етики, що людина не здатна осмислено та зважено встановлювати свої норми та цінності, а гуманістичної навпаки – особистість бере за своє життя відповідальність і сама встановлює норми поведінки.

Також і Е. Фромм робить висновок, з яким я повністю погоджуюсь, що головне життєве кредо кожної людини – намагатися повноцінно розвивати свої потенційні здібності у становлення її як особистості, і та людина, яка не впоралася зі своїм головним життєвим завданням, зазнає нищівної поразки, які б тяжкі та непереборні обставини їй не перешкоджали.

Література:

1. *Фромм* Э. Бегство от свободы / Э. Фромм; [пер.с англ. Г.Ф.Швейника]. – М.: Акад.проект, 2007. – 270 с.
2. Фромм Э. Человек для себя / Э. Фромм; [пер. с англ. Г.Ф. Швейника] . – Минск, 1992.

Інформаційні ресурси

1. http://www.etica.in.ua/psihologichna-klasifikatsiya-morali-e-froma/
2. http://www.e-reading.club/book.php?book=1021709
3. http://cheloveknauka.com/filosofskaya-antropologiya-eriha-fromma
4. http://works.tarefer.ru/91/100649/index.html
5. http://heatpsy.narod.ru/zfromm1.html
6. http://velikanov.ru/philosophy/chelovek_dlja_sebja_issledovanie_psihologicheskih_problem_etiki_fromm.asp

Сидоренко Т. О. (факультет економіки АПК , 3 курс)

РЕАЛІЇ УКРАЇНСЬКОГО СТРАХОВОГО ПРОСТОРУ

«Ризик», «впевненість», «фінанси», «майбутнє», «шахрайство», «інформація», «небезпека», «політика», «терористичні акти», «екологія» — чи можливо поєднати дані незалежні категорії в одну інтегровану систему? Відповіддю на це запитання є сутність такого поняття, як страхування. Доцільність та актуальність даного виду гарантій можна підтвердити нестабільністю, непередбачуваністю життєвих ситуацій, природного, правового та економічного стану.

Наразі ринок страхових відносин на території України представлений (на 30.09.2016 рік) 332 компаніями [1]. На жаль, панує тенденція до зменшення рівня цього показника (порівняно з 2015 роком кількість скоротилася на 45). Цифри про валові страхові премії є доволі суперечливими. За 9 місяців 2016 року даний показник знаходиться на рівні 2488,2 млн грн і має позитивний абсолютний приріст (зросли на 3165,2 млн грн, порівняно з 2015 роком), але за цим зростанням стоять інфляційні процеси. Аби покращити дане становище необхідно вживати ряд заходів, серед яких варто виділити впровадження сучасних тенденцій страхування світового простору.

Серед таких тенденцій вагоме місце посідає страхування інформаційних ризиків або кібер-страхування, що з'явилося разом зі стрімким зростанням ролі інформації в світі. Ігнорування захисту цього цінного ресурсу може призвести до публічного оприлюднення, крадіжки, втрати тощо. Особливо вразливі компанії, які мають певні комерційні таємниці, секретні технології виготовлення продукції.

Приклади кібер-злочинності є і в Україні. Так, український банк (назва якого є конфіденційною) отримав зменшення економічних вигод у розмірі 10 млн дол. США. Інцидент стався через втручання сторонніх осіб у систему Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT) [2].

Останні роки страхування інформації від кібер-злочинців набуває прогресивного характеру на міжнародній страховій арені. Для задоволення попиту його забезпечують приблизно 60 компаній. Але, на жаль, для України даний вид гарантій і забезпечень є невідомим з точки зору пропозиції.

Іншою тенденцією є політичне страхування. Розглядати його можливо під двома кутами. По-перше, це пряме страхування майна особи від наслідків війни, конфліктів, терактів тощо. По-друге, це гарантування безпеки та виплат у разі надзвичайних політичних ситуацій інвесторам, які здійснили капіталовкладення в об'єкти на території іншої країни. Страховка передбачає навіть випадки зміни законодавства країни-реціпієнта. Існує чимало прикладів, коли відбувалася окупність цих витрат. Спалах протестів проти уряду в Таїланді у 2010 році приніс сумарний збиток у розмірі 1,2 млрд фунтів стерлінгів. Особи, що мали політичне страхування, отримали страхові відшкодування [3]. Вежі-близнюки в Нью-Йорку, які постраждали від терористичного акту, були застраховані. В результаті виплати склали 4,6 млрд дол. США.

Екологічне страхування — ще один напрям управління ризиками. Перш за все, це прямі гарантії суб'єкту, який заключив договорів, у виплаті компенсації у разі певного стихійного лиха. Лише в 2015 році непередбачувані природні умови спричинили збитки на суму 82 млрд євро, а жертвами стало 23 000 людей [4]. З іншого боку, передбачається антропогенний влив на навколишнє середовище. Прикладом є досвід компанії «British Petroleum». Аварія на нафтовій платформі цієї компанії спричинила екологічну катастрофу. Компанія отримала значну кількість позовів щодо сплати наслідків, серед яких був і позов від уряду США на суму 20 млрд дол. США. Цей випадок був визнаний страховим і підлягав виплаті. Такий досвід не є поодиноким. Великі промислові підприємства

кожного дня несуть ризик певних техногенних катастроф. Звідси можна побачити доцільність екологічного страхування. Наразі в Україні існує попит цього виду гарантій. Кількість національних компаній, що займається таким видом послуг, обмежена.

Отже, страхування — вагоме рішення для будь-якої особи, а особливо для корпоративних споживачів даного виду послуг. Управління ризиками та невизначеностями допоможе уникнути матеріальних втрат і підтримати подальшу діяльність. На території України кількість компаній, що спеціалізуються на забезпечені гарантії, поступово зменшується. Україні варто перейняти закордонний досвід, залучивши таким чином страховими компаніями більший сегмент ринку.

Література:

1. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/sk_I%D0 %86 %D0 %86_2016.pdf
2. Кіберстрахування: новий інструмент ризик менеджера. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tristar.com.ua/1/art/kiberstrahovanie_novyi_instrument_risk_menedjmenta_6123.html
3. Як у світі оцінюють політичні ризики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.net.ua/ua/opinions/1398495-yak-u-sviti-ocinyuyut-politichni-riziki
4. Збитки від природних катастроф у 2015 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.euronews.com/2016/01/05/the-human-and-economic-cost-of-natural-disasters-in-2015

Синявський Є. І. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

ОПТИМАЛЬНИЙ РІВЕНЬ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Удосконалення фіскальної політики на сьогодні є пріоритетним завданням не тільки для України, а й для інших країнах. Результатом ефективних дій у цій сфері будуть підвищення дохідної частини бюджету та раціональне використання податкового потенціалу, що, в свою чергу. призведе до соціально-економічного розвитку держави в цілому. Завдяки покращенню та оптимізації податкового потенціалу буде можливим створити фундамент для зростання економічної активності суб’єктів господарювання та відновлення довіри між платниками податків і державою [1].

В умовах глобальної інституалізації фіскальна політика України має багато недоліків і потребує вдосконалення. Порівняльний аналіз нашої держави з зарубіжними країнами, за результатами останніх досліджень і публікацій, даних Світового банку, свідчать про те, що рівень податкового навантаження в Україні є достатньо високим. Результатом цього є такі негативні явища, як високий рівень тінізації економіки, уповільнення розвитку національної економіки, ухилення від сплати податків і погіршення інвестиційного клімату. Саме тому пи-

тання оптимізації податкового навантаження є важливим у контексті розвитку української економіки.

Варто відзначити, що попри проведення в Україні податкових реформ, наша податкова система займає 107 місце за рівнем податкового навантаження на бізнес серед 189 досліджуваних країн. Незважаючи на тенденцію до зниження податкових ставок і кількості податків за останні роки, це не стало вирішенням проблеми надмірного податкового навантаження на суб'єктів господарювання [2].

Окрім зменшення податкових ставок, слід звернути увагу на такі проблеми, як неналежне адміністрування податків. За рейтингом Світового банку, в Україні на здійснення податкових платежів витрачають 350 годин на рік. Для порівняння, в ОАЄ ця процедура триває 41 годину на рік, а в Катарі – 12 годин на рік [2].

Крім економічних факторів, на рівень податкового навантаження також впливають і політичні фактори. Одним з них є проведення на сході країни АТО, що призвело до зменшення виробничого потенціалу країни, а це, в свою чергу, вплинуло на своєчасність і повноту надходжень податків до бюджету, зросли державні витрати та було введено військовий збір у розмірі 1,5 %.

Також не варто забувати про недосконалість системи надання податкових пільг. У розвинутих державах пільги є важливим інструментом стимулювання підприємницької діяльності. В українських реаліях пільги швидше дестимулюють, так як система надання пільг є громіздкою, через що пільги отримують суб'єкти господарювання, що не мають на них права.

Тому, для вирішення даних проблем доцільно провести такі заходи:

1. покращення системи адміністрування податків і зборів, зокрема податку на прибуток підприємств і ПДФО;
2. перенесення тягаря податкового навантаження на населення з високим рівнем доходу;
3. запозичення зарубіжного досвіду, а саме тенденції до лібералізації фіскальної політики;
4. зменшення кількості та збільшення ефективності використання податкових пільг;
5. запровадження в нашій країні галузевих кризових податків, зокрема податку на азарт і податку зі шкідливих речовин.

Література:

1. *Сухорукова М. О.* Фіскальна політика в умовах глобальної інституалізації: Україна та досвід зарубіжних країн / М. О. Сухорукова // Економічні науки. – 2016. – №7/1(24). – С. 50–54.
2. Офіційний сайт PwC. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc.com/gx/en/services/tax/paying-taxes-2017/overall-ranking-and-data-tables.html
3. Податковий кодекс України (редакція від 01.04. 2017). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
4. *Червінська О. С.* Аналіз податкового навантаження в Україні та шляхи його оптимізації [Текст] / О. С. Червінська, О. В. Коваль // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 24.6. – С. 307–313.

Синявський Є. І. (фінансово-економічний факультет, IV курс)

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Глобалізація електронної економіки спричинила помітне зростання світового ринку бізнес-послуг. У сучасному світі будь-яка поважаюча себе компанія, що працює на свій імідж, має корпоративний сайт. Потенційним клієнтам зручніше дізнаватися про товари і послуги, що їх цікавлять, сидячи за комп'ютером, ніж дзвонити по телефону або відвідувати офіс фірми. Кількість послуг, що надаються різноманітними фінансовими установами онлайн, постійно зростає. Услід за активним використанням банківських послуг через елетронні пристрої, останніми роками за допомогою мережі інтернет свої послуги починають надавати і страхові компанії [1].

Спробуємо розібратися, що таке Інтернет-страхування. Інтернет-страхування – це одна з форм аквізаційної діяльності страхової компанії, оскільки перенасичення класичних каналів розповсюдження страхової послуги вимагає створення та розробки нових, рентабельніших і зручніших механізмів взаємодії із клієнтами.

Використання даної форми ведення бізнесу має ряд переваг, що активно використовують провідні зарубіжні страхові компанії. Безперечно, такі переваги, як економія коштів на обслуговуванні клієнтів, зниження впливу людського фактору та створення можливості самообслуговування є привабливими для страхових компаній. Проте, на мою думку, головними перевагами Інтернет-страхування є розширення територіального охоплення, що дає змогу страховим компаніям розширювати коло своїх клієнтів з мінімальними витратами для обох сторін. Ще одна перевага пов'язана з системою самообслуговування, що створює персоналізований онлайн-слід. Справа в тому, що ці дані дозволяють пропонувати індивідуальні страхові рішення, додаткові опції до вже існуючих договорів і формувати сталий вибір клієнтських вимог до функціонування онлайн системи. Останні розробки та дослідження дозволяють представникам страхового ринку отримувати доступ до так званих «великих даних». Їх дослідження та систематизація дозволить отримати повнішу картину поведінкових аспектів діяльності як кожного окремого клієнта, так і їх груп, тобто надає потенційну можливість якісніше задовольнити вимоги клієнтів, удосконалити існуючі та розробити новітні продукти.

На жаль, розвиток Інтернет-страхування в нашій країні відбувається не такими швидкими темпами, як у зарубіжних країнах. Однією з проблем є те, що в Україні Інтернет-страхування носить неповноцінний характер, адже ЦКУ у ст. 979 «Договір страхування» дано чітке визначення договору страхування як письмової угоди між страхувальником і страховиком. Саме директивна вимога законодавства щодо обов'язковості існування договору страхування у письмовій формі уповільнює розвиток Інтернет-страхування в Україні [2].

Не варто забувати і про недоліки, пов'язані із застосуванням електронного цифрового підпису. Прогалини у нашому законодавстві спричиняють низький

попит на послуги ЕЦП. Не дивно, що відносини щодо використання цифрового аналогу власноручного підпису розвиваються в Україні дуже повільно. Щоб ЕЦП можна було прирівняти за правовим статусом до власноручного підпису, потрібно користуватися послугами виключно акредитивних центрів. Викладене дозволяє зробити висновок про необхідність удосконалення законодавства у сфері електронного документообігу для підвищення довіри потенційних користувачів ЕЦП електронного документообігу та популяризації дистанційного удосконалення договорів. Укладання договору страхування через інтернет вимагає дистанційної виплати страхової премії. Страховики вже кілька років інтегрують у власні сайти інтерфейс для розрахунку за страхові послуги електронними грошима, незважаючи на те, що їх використання майже не врегульоване в Україні. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, займає позицію невтручання у регулювання цих процесів, посилаючись на відсутність повноважень, а Національний банк України регулює виключно діяльність банків, пов'язану з випуском електронних грошей, і її моніторингу [3].

Таким чином, питання інтернет-страхування в Україні майже не улагоджені нормативно. Актуальною залишається проблема подальшої розробки закону про Інтернет-страхування, який би дозволив вирішити всі спірні питання. Доцільним також буде перегляд самої суті поняття «страхова послуга» та «договір страхування», так як Цивільний кодекс дає чітке визначення договору страхування як письмової угоди між страхувальником і страховиком, що унеможливлює повноцінне функціонування Інтернет-страхування в Україні. Водночас використання Інтернет-страхування потребує детальнішого та чіткішого правового регулювання електронного документообігу в цивільному обороті, нормативного закріплення статусу користувачів електронних грошей відповідно до актів європейського законодавства.

Література:

1. *Понамарьова О.Б., Зінченко О.М.* Особливості розвитку страхування в умовах поширення інтернету / О.Б. Понамарьова, О.М. Зінченко // Молодий вчений. – 2016. – № 5 (32). – С. 138–141.

2. Цивільний кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.civilniy.org.ua/book5th/g67/default.htm.

3. *Геник С.Я., Говорушко Т.А.* Проблеми та перспективи розвитку Інтернет-страхування в Україні / С.Я. Геник, Т.А. Говорушко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 9. – С. 627–630.

Сич А. І. (фінансово-економічний ф-т)

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ І ЙОГО ВПЛИВ НА ДОХОДИ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Процес кредитування фізичних осіб банками спрямований на задоволення потреб населення, виступає одним із джерел збільшення сукупних фінансових ресурсів населення, що в нестабільних умовах постійного зростання цін, зниження рівня життя населення стає вкрай актуальним.

Банківське кредитування фізичних осіб набуває нових форм і характеристик: істотно розширюється асортимент кредитів, гнучкішими стають умови кредитування; в процесі здійснення кредитних послуг банки активно співпрацюють з торговельними, страховими та іншими організаціями; поряд з традиційними каналами кредитування широко використовуються можливості електронного банківського бізнесу.

Проблемою банківського кредитування в Україні є те, що із загального обсягу кредитів, кредити, надані фізичним особам, займають значно меншу частку, ніж обсяг кредитів, наданих суб'єктам господарювання, що свідчить про низький рівень кредитоспроможності населення України. Як наслідок, таке співвідношення кредитів має менший стимуляційний вплив на економіку.

У структурі кредитування населення основну частку становлять споживчі кредити. З цього приводу хочеться відмітити, що в Україні сьогодні «споживчий кредит», на жаль, здебільшого сприймається як «кредит на споживчі цілі», тобто, виключно за цільовим призначенням. Тоді як у розвиненіших країнах під таким кредитом розуміється не просто угода, що відповідає критерію «кредитування споживчих потреб», а така, що надає споживачу особливий правовий захист [1].

Аналіз цінових умов кредитування показує, що процентні ставки за кредитами є вкрай високими та недоступними для більшості населення [2]. Основною причиною такої ситуації є залучення дорогих ресурсів до банківської системи, переважно у вигляді депозитів, це збільшує як значення процентної ставки за кредитами, так і маржу між кредитами і депозитами.

Однією з актуальних проблем є розвиток іпотечного кредитування, оскільки обсяг іпотечних кредитів значно скорочується [2]. Це негативно впливає на розвиток економіки, оскільки іпотечний ринок займає одне з найважливіших місць серед фінансових механізмів економічного стимулювання і стабільного розвитку економіки. Збільшення обсягів іпотечного кредитування можливо лише за умов суттєвих змін господарського середовища, зокрема: збільшення активів банків; збільшення величини платоспроможного попиту; удосконалення законодавчого регулювання.

На сьогодні кредитні картки є одним із способів споживчого кредитування, за допомогою яких клієнти банку зможуть отримувати миттєвий кредит. Такий вид кредитування менш ризиковий і зручніший як для банку, так і для самих клієнтів. Для успішного розвитку ринку карткових послуг в Україні необхідно надавати додаткові пільги та зручності при використанні кредитних карток; розширити мережу пунктів користування, якими виступають, крім терміналів, банківські пристрої самообслуговування; вдосконалити систему захисту карток. Але все це можливо тільки разом з розвитком економіки в цілому, збільшенням рівня кредитоспроможності населення.

Аналіз банківського кредитування фізичних осіб показує слабку активність населення щодо вступу у кредитні відносини, що підтверджує недовіру до банківської системи та низьку кредитоспроможність. Для успішного розвитку банківського кредитування фізичних осіб необхідно продовжувати роботу з удо-

сконалення інструментарію оцінки заставного майна та фінансового стану позичальника, та збільшувати обсяги іпотечного кредитування на первинному ринку житла, який, на нашу думку, є найперспективнішим напрямом банківського кредитування.

Література:

1. *Охрименко І. Б.* Споживчий кредит в Україні: реалії і перспективи розвитку: дис. …канд. екон. наук: 08.00.08 / Охрименко Ірина Борисівна; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. ек. університет ім. В. Гетьмана». – К., 2015. – 231 с.

2. Національний банк України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index

Kisilchuk O.V., Skvarchynska D.V.
(Finance and Economics Department, II-year student)

Кісільчук О. В., Скварчинська Д. В. (фінансово-економічний ф-т, 2 курс)

ESTONIA'S MODEL E-GOVERNANCE SERVICES AS A MEANS OF SOLUTION SOME POLITICAL AND ECONOMIC PROBLEMS IN UKRAINE

МОДЕЛЬ ПОСЛУГ ЕЛЕКТРОННОГО УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАСІБ ВИРІШЕННЯ ДЕЯКИХ ПОЛІТИЧНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ В УКРАЇНІ

Ukraine's economic potential has been unrealized long ago because of repressive governments and a constant reliance on heavy industry. But the country's rusty heavy industry has started giving way to agriculture and information technology and the combination of both may play a significant role in future economy of our country.

A vivid example how to tackle problems in economy and corruption of Ukraine is Estonia. This small country with population of 1,3 million people started implementing electronic systems since 2003. It achieved the highest penetration rates in the world.

In fact, the huge amount of electronic services created by the Estonian government to easy its citizens interaction with the state, has turned the country into the world's leading digital society. Such electronic solution saves money, time and makes government operations entirely transparent and open to public scrutiny.

The e-services created by the Estonian government under its e-Governance initiative include services such as i-voting, the e-Tax Board, e-Business, e-Banking, e-Tickets, e-Schools University via the Internet, and the e-Governave Academy – the Estonian organization that aims to educate officials and citizens about the use of the Internet in running to country.

The first Internet-integrated vote in the world happened in 2005, when a modest 1.9 percent of Estonia's 1.3 million population went not to polling stations to cast

their votes in municipal election, but online to vote for their preferred candidate. In subsequent elections that percentage has gradually increased, with the level of online voting growing to 30.1 percent at the least parliamentary elections, in March 2015.

Voters identify themselves with either an ID-card — a smart card issued in Estonia by the Ministry of Internal Affairs, or mobile-ID, a service that allows a client to use a mobile phone as a form of secure electronic identification since 2013, Estonians have also been able to check if their votes have reached the election committee server and have been counted. Although the system allows voters to remain anonymous, every time a vote is cast on the Internet, the electoral bodies can see a range of other data about voters. This allows them to gather statistical data about voter's sex and age, and time a vote was cast, which are analyzed for scientific purposes.

Estonia also found the way how to attract foreign capital and encourage its own people to invest in the national economy. E-Business Register is an advanced and secure tool that allows entrepreneurs to register their new business online in just minutes, without having to go to a notary or some other official.

A digitally enabled ID-card, a computer, a credit card and a few minutes time were all Markus Villing needed to set up his Taxify taxi-app startup in Estonia in August 2013. Taxify now boasts over 500 000 users in 15 countries and has raised $1.5 million from U.S. and European investors. "Estonia has three main benefits – good technical education, easy access to early-stage financing and law barriers to doing business ", says Taxify's expansion director Jevgeni Beloussov. In Estonia, it takes five minutes to set up a company, the tax system is simple and one can operate easily across Europe.

The e-Estonia digital society is made possible largely due to its infrastructure. Instead of developing a single, all-encompassing central system, Estonia created an open, decentralized system that links together various services and databases. The flexibility provided by this open set-up has allowed new components of the digital society to be developed and added through the years. It's that power to expand that has allowed Estonia to grow into one of Europe's success stories of the last decade.

Government is one of the key players in e-society development in every country. Only together with the government can all other stakeholders — business, citizens create a secure and trusted digital society.

The government is very much needed in Ukraine at least at the organizational level. Another important element of success in economy is talented top management. We urgently need to have excellent CEO's to boost economy in our country.

Sources

1. KyivPost "Estonia ditches paper with model e-governance services" (*Published Oct. 28, 2016)*

2. [http://www.osce.org/odihr/elections/ukraine]

3. [http://www.osce.org/odihr/elections/ukraine/67844]

4. [https://e-estonia.com/the-story/the-story-about-estonia/].

5. [https://en.wikipedia.org/wiki/E-Estonia].

Скіпальська В. А. (факультет економіки та управління, IV курс)

ІНСТИТУЦІЇ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА І ФОРМУВАННЯ ПОРЯДКУ ДЕННОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Гарантією демократичного розвитку України є утвердження громадянського суспільства, посилення взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування, забезпечення незалежної діяльності об'єднань громадян, підвищення ролі та відповідальності політичних партій, проведення регулярних консультацій з громадськістю, проведення всеукраїнських та місцевих референдумів [1].

Головними «ініціаторами» участі суспільства у формуванні соціально-економічної політики є інституції громадянського суспільства, які представлені громадськими об'єднаннями, професійними спілками, органами самоорганізації населення, релігійними, благодійними організаціями, недержавними засобами масової інформації; іншими непідприємницькими товариствами та установами, легалізованими відповідно до законодавства.

Державна підтримка створення середовища для розвитку громадянського суспільства є важливим завданням в умовах сьогодення. Держава та громадянське суспільство мають тісний взаємозв'язок, утім відносини між ними не є підпорядкованими (асиметричними). Громадянське суспільство не запроваджується за допомогою закону, а створюється, формується спонтанно у суспільній історії через суверенізацію життя окремих осіб і громад. Держава у цьому разі регламентує діяльність інституцій громадянського суспільства шляхом підтримки їх розвитку або його гальмування [2]. Одним із важливих нормативних документів, який сприяє зміцненню громадянського суспільства в Україні та вдосконаленню форм співробітництва держави з інститутами громадянського суспільства є Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 роки [3].

Сучасний соціально-економічний стан України можна назвати обумовленим діяльністю громадських інституцій.

За останніми даними на 2015 рік показники Індексу сталості неурядових організацій в Україні мають такі значення: сталий розвиток НУО – 3,3; правове середовище – 3,4; організаційна спроможність – 3,3; фінансова життєздатність – 4,2; громадянське представництво – 2,1; надання послуг – 3,2; інфраструктура – 3,4; ставлення з боку громадськості – 3,3 [4].

У 2015 році громадянське суспільство України продемонструвало свою послідовність у відстоюванні завоювань Революції Гідності та спонуканні Парламенту та Уряду України до проведення реформ у вісімнадцяти сферах.

Протягом року громадські активісти, експерти та журналісти долучились до розробки та доопрацювання 119 нормативних актів, 60 з них були ухвалені Верховною Радою України. Ці зміни сприятимуть координації роботи волонтерів, моніторингу їх діяльності та впливу. Також, організації більше не потребують отримання ліцензії на волонтерську діяльність.

Усе більше організацій використовують різноманітні методи та шляхи залучення своїх прихильників через проведення масових акцій, благодійних марафонів, соціальні мережі. Так, у Чернівцях і Запоріжжі були проведені заходи з просування соціальних ініціатив роботи ОГС «Open Air Festival». Також багато ОГС, включаючи місцеві та регіональні організації, мають своїх прихильників у Фейсбуці та інших соціальних мережах. ОГС продовжували приділяти велику увагу стратегічному плануванню своєї діяльності. Все більше ОГС визначають свою місію, розробляють довготермінові стратегічні пріоритети, артикулюють очікувані результати, навіть якщо у них не вистачає навиків по впровадженню цих стратегій. Наприклад, за підтримки МФВ у Дніпропетровську, Луцьку та Миколаєві було ухвалено акти, які спрямовано на розвиток органів самоорганізації населення. Лобіювання змін до кількох законів, що впливають на діяльність громадянського суспільства, у 2015 році завершились успіхом. Це і Закон про відміну ліцензіювання волонтерської діяльності та розроблений проект Закону України «Про соціальні послуги», яким пропонується залучення до надання соціальних послуг громадських об'єднань і благодійних організацій. Бізнес покращив своє ставлення до ОГС.

Усе частіше бізнес співпрацює з ОГС і створює партнерства з ними. Але обмежені фінансові ресурси не дають їм змоги збільшувати свої інвестиції в діяльність ОГС. На жаль, деякі бізнеси використовують ОГС як можливість розширення свого бізнесу та наполягають на тому, щоб ОГС інформували своїх клієнтів про джерела підтримки. Більшість ОГС використовує соціальні мережі як для інформування своїх прихильників про діяльність і заходи організації, так і для залучення прихильників і нових клієнтів, пошуку партнерів і вивченню потреб, думок цільових груп. Також ОГС можуть заявити про своє існування та діяльність через інтерактивний Атлас ОГС, що створюється за підтримки проекту Європейського Союзу[5].

Для порівняння показники сталого розвитку НУО деяких країн ЄС і СНД: Естонія – 2,0; Польща – 2,1; Чехія – 2,6; Словаччина – 2,9; Молдова – 3,9; Росія – 4,7.

Інша група показників – показники демократичного розвитку – також базується на шкалі від 1 до 7, де 1 – найвищий рівень демократичного прогресу, а 7 – найнижчий. У 2015 році показники склали такий рівень: виборчий процес – 3,5; громадянське суспільство – 2,25; незалежні медіа – 4,0; національне демократичне управління – 6,0; місцеве демократичне управління – 6,5; незалежність судової системи – 6,0; корупція – 6, ; розвиток демократії – 4,75 [6].

Для порівняння показники розвитку демократії деяких країн ЄС і СНД: Естонія – 1,93; Польща – 2,57; Чехія – 2,61; Словаччина – 2,61; Молдова – 4,93; Росія – 6,57 [7].

Показником активного розвитку громадянства в Україні також можна зазначити кількість об'єднань громадян. У 1991 році в Україні таких налічувалося близько 300, а на 2015 рік – 69686 юр. ос. Приріст 2015 – 2017 років складає майже 11 %. На 1 квітня 2017 року зареєстровано 77252 юр. ос. громадських організацій [8].

Отже, аналіз розвитку інституцій громадянського суспільства в Україні засвідчує наявність проблем, серед яких: збереження тенденції до непрозорості,

закритості та забюрократизованості в діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування замість налагодження ефективного діалогу з суспільством; недосконалість чинного законодавства створює штучні бар'єри для утворення та діяльності інститутів громадянського суспільства; механізми участі громадськості у формуванні та здійсненні державної політики належним чином не реалізовуються; податкове навантаження не стимулює діяльність і розвиток інститутів громадянського суспільства та їх підтримку вітчизняними благодійними організаціями; більшість інститутів громадянського суспільства не має доступу до державної фінансової підтримки та вітчизняної благодійної підтримки; потенціал інститутів громадянського суспільства щодо надання соціальних послуг населенню не використовується.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що підвищення ефективності взаємодії між державними інститутами та інститутами громадянського суспільства в Україні тісно пов'язане з якісною трансформацією вітчизняної політичної системи та змінами в моделі державного управління: децентралізацією, послабленням неефективних регулятивних методів, що використовувалися ще за часів адміністративно-командної системи тощо. Усе це вимагає побудови не декоративних, а дієвих інститутів громадянського суспільства, що здатні отримувати інформацію на початковій стадії прийняття політичних рішень, пропонувати альтернативні варіанти та здійснювати контроль.

Література:

1. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики : Закон України від 01.07.2010 № 2411-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada. gov.ua/laws/show/2411-17
2. *Мельник В. І.* Сучасні проблеми взаємодії держави та громадянського суспільства. – 2016.
3. Про сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні: Указ Президента України від 26.02.2016 р. № 68/2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3. rada.gov.ua/laws/show/68/2016/paran20#n20
4. Індекс сталості НУО в Україні у 2015 р. 17 видання – червень 2016 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ccc-tck.org.ua/storage/books/2015_ukraine_ukr.pdf
5. Індекс сталості НУО в Україні у 2015 р. 17 видання – червень 2016 р.// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ccc-tck.org.ua/storage/books/2015_ukraine_ukr.pdf
6. Freedom House. Nations inTransit (2015)//[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.freedomhouse.org/report/nations-transit/2015/ukraine
7. Freedom House. Nations inTransit (2015)//[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.freedomhouse.org/report
8. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/edrpoy/ukr/EDRPU_2017/ks_opfg/ks_opfg_0417.htm

Скидан М.І. (фінансово-економічний ф-т, ІІ курс)

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ШАХРАЙСЬКИХ СХЕМ У БАНКІВСЬКОМУ СПОЖИВЧОМУ КРЕДИТУВАННІ УКРАЇНИ

На сучасному етапі економічного розвитку важливе місце у пошуку шляхів виходу України з кризового стану займає подальше удосконалення форм кре-

диту, вироблення зважених підходів до реалізації банківськими установами кредитної політики, формування продуктивної кредитної системи та ефективне управління її ризиками. Незважаючи на те, що зараз банківські установи дещо уповільнили свою діяльність на ринку кредитування фізичних осіб, потреба в подальшому дослідженні теоретичних і практичних питань кредитування населення залишається дуже актуальною.

Споживчий кредит останнім часом особливо поширюється, адже найчастіше більшість населення України не мають змоги купувати товари тривалого користування за кошти, що отримують зі своїх поточних доходів.

В сучасних умовах господарювання виділяють три основні рівні системи принципів банківського кредитування фізичних осіб, які характерні для України:

1) загальноекономічні принципи кредитування;

2) особливі принципи кредитування, поза якими кредит втрачає свій специфічний економічний зміст (поверненість, забезпеченість, строковість, платність, цільове спрямування);

3) часткові, одиничні принципи кредитування, або правила кредитування, які випливають з кожного особливого принципу й можуть по - різному проявлятися в конкретних кредитних операціях.

Психологічний портрет кредитного шахрая. Важливо, що шахраї принципово відрізняються від інших категорій злочинців. З точки зору соціально-демографічних характеристик:

1) серед них більше чоловіків;

2) вік 35–45 років;

3) більше сімейних, але вони часто знаходяться в цивільному шлюбі;

4) більшість має середньо-спеціальну освіту (рідко – вища);

5) достатньо матеріально забезпечених, що володіють мінімумом ресурсів для організації шахрайських дій;

6) одиниці можуть володіти дорогим майном;

7) соціальний прошарок: неплатниками та співучасниками виступають соціально-неблагополучні клієнти: алкоголіки, бомжі, наркомани, хулігани, несамовиті (психи);

8) серед організаторів більшість має середньо-спеціальну освіту, при спілкуванні використовують легенди (соціальний працівник, працівник служби безпеки банку тощо), є раніше судимі.

Особа шахрая дуже специфічна і не позбавлена позитивних якостей.

Сутність шахрайських дій стисло виражена в такй формулі: Формула дій шахрая = Скористатися + Сховатися + Не платити + Уникнути від відповідальності.

Шахраїв умовно можна поділити на організаторів, неплатників і співучасників:

а) організатор – особа, яка свідомо заволоділа майном (фінансовими ресурсами) банку, надавши підроблені документи, неправдиві відомості або використовуючи третю особу, яка умисно уникає відповідальності по погашенню заборгованості;

б) неплатник – особа, яка свідомо заволоділа майном (фінансовими ресурсами) банку і не виконує зобов’язання по поверненню заборгованості;

в) співучасник – особа, яка свідомо надає свої документи і дані шахраям для оформлення кредитних угод.

Треті особи умовно можна поділити на непричетних і злочинну групу:

а) непричетний – особа, на документи якої без її згоди і повідомлення шахраями була оформлена кредитна угода.

б) злочинна група – структурно оформлена група у складі двох і більше осіб, яка узгоджено діє з метою здійснення одного або кількох злочинів з метою отримання фінансової або іншої матеріальної вигоди.

У своїй науковій статті виділив такі шахрайські схеми, як: «Оленярство» (Привід), «Гастролерство», «Карусель», «Поручіться за мене», «Фальшиві документи», «Переоцінка застави», «Фіктивне оформлення застави».

Висновки. Споживче кредитування фізичних осіб є досить перспективним напрямком в Україні, проте існує багато проблем, які треба вирішувати, заради підвищення проценту кредитування та добробуту населення.

У всіх шахрайствах виражено такі риси, як користатися своїм положенням, відмова платити, використання грошей банку, ухилення від відповідальності.

Як ви змогли побачити, існує багато шахрайських схем і правопорушень. Тому кожному кредитному спеціалісту треба знати як їм протидіяти.

Література:

1. *Зубок М.І., Яременко С.М.* Безпека банківської діяльності: підручник. – К.: КНЕУ, 2011. – 582 с.

2. Інформаційне забезпечення діяльності фінансових установ [Електронний ресурс]: навч. посіб. у схемах і таблицях / М.І. Зубок, Є.В. Позднишев; М-во освіти і науки України, Держ. ВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". – Електрон. текстові дані. – К.: КНЕУ, 2014. – 258, [6] с.

Склярова В. С. (ФЕтаУ, ІІІ курс)

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ КОМПАНІЇ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Сьогодні в умовах нестабільності ринкового середовища, непередбачуваності змін зовнішнього оточення, неповноти інформації та обмеженого доступу до неї, а також зростаючого числа конкурентів на ринку важливим завданням для успішного розвитку компанії стає питання розробки стратегії та провадження поведінки, що відповідає стадії її життєвого циклу.

Як відомо, кожен суб’єкт господарювання підлягає закону циклічності, а отже, проходить певні стадії свого розвитку, кожна з яких має свої характерні особливості і вимагає корегування стратегії діяльності залежно від ситуації, що склалася на ринку та всередині підприємства.

Перш за все варто зазначити, що інколи поняття стратегії та стратегічної поведінки ототожнюються, як наприклад, у працях О. П. Коробейникова, В. Ю. Колесова, А. А. Трифілової [2].

Однак, на наш погляд, таке ототожнення частково не відповідає значенню терміну «поведінка», яке у загальному вжитку передбачає спроможність організму змінювати власні дії під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, тобто здатність реагувати на зміни. Тому стратегічну поведінку підприємства варто визначати як сукупність дій з використання можливостей нейтралізації загроз зовнішнього середовища, які змінюють стратегічний потенціал підприємства з метою досягнення поставлених цілей розвитку.

Стратегічна поведінка забезпечує гнучкість загальної стратегії підприємства, охоплюючи комплекс окремих дій задля сталого розвитку компанії. Вона має реагувати на зміну стадій життєвого циклу підприємства, які утворюють закінчене коло його розвитку.

Одним із підходів до взаємозв'язку між стадіями життєвого циклу компанії і її стратегічною поведінкою є підхід, що виділяє у межах трьох основних перерахованих вище стратегій наступні альтернативи стратегічної поведінки:

- стратегія зростання – інтенсифікація, диверсифікація, інтеграція, техніко-технологічний розвиток;
- стратегія стабілізації – економії витрат, постійної адаптації до зовнішнього середовища, збереження науково-технічного і кадрового потенціалу;
- стратегія виживання – організаційна санація, економічна і фінансова санація, маркетингова санація, ліквідація бізнесу або його скорочення [1].

Іцхак Адізес пропонує дещо інший підхід, в основі якого є 9 типів стратегічної поведінки, які застосовуються на різних стадіях життєвого циклу компанії (табл. 1).

Таблиця 1

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ СТАДІЯМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТА СТРАТЕГІЧНОЮ ПОВЕДІНКОЮ, ЩО ВІДПОВІДАЄ КОЖНІЙ ІЗ НИХ (ЗА І. АДІЗЕСОМ)

№	*Назва стадії життєвого циклу*	*Особливості стратегічної поведінки, що відповідає конкретній стадії*
1.	Залицяння (народження ідеї) – побудова зобов'язань	Розподіл обов'язків пропорційно ризикам, мотивуюча мета засновника – задоволення потреб ринку, створення цінності
2.	Дитинство – орієнтація на продукт	Максимальні обсяги продажів, потрібно планувати і аналізувати, не варто делегувати повноваження
3.	Дикі роки: вперед-вперед!	Необхідно встановлювати пріоритети в діяльності та відсікати зайве
4.	Юність – від інтуїтивного до професійного менеджменту	Фокус переходить з кількості на якість, потрібно делегувати повноваження менеджерам різних рівнів
5.	Розквіт – передбачувана досконалість	Щоб залишитися на етапі Розквіту, компанії необхідний портфель бізнесів, кожен з яких знаходиться на різних стадіях життєвого циклу
6.	Зрілість – початок старіння	Потрібно створювати нові джерела прибутку на майбутнє
7.	Аристократія – тиша перед бурею	Підприємства намагаються підвищити прибутки шляхом збільшення цін, що є неправильним
8.	Бюрократія: клінічно підтримуване життя	Бюрократичні організації далекі від орієнтації на клієнта та чутливості до його потреб
9.	Смерть	Підприємство припиняє функціонувати на ринку

Джерело: складено автором на основі [3]

Даний підхід можна використовувати як шаблон практично для будь-якого підприємства. Розглянемо його на прикладі італійської транснаціональної кондитерської корпорації ***«Ferrero»*** (рис. 1).

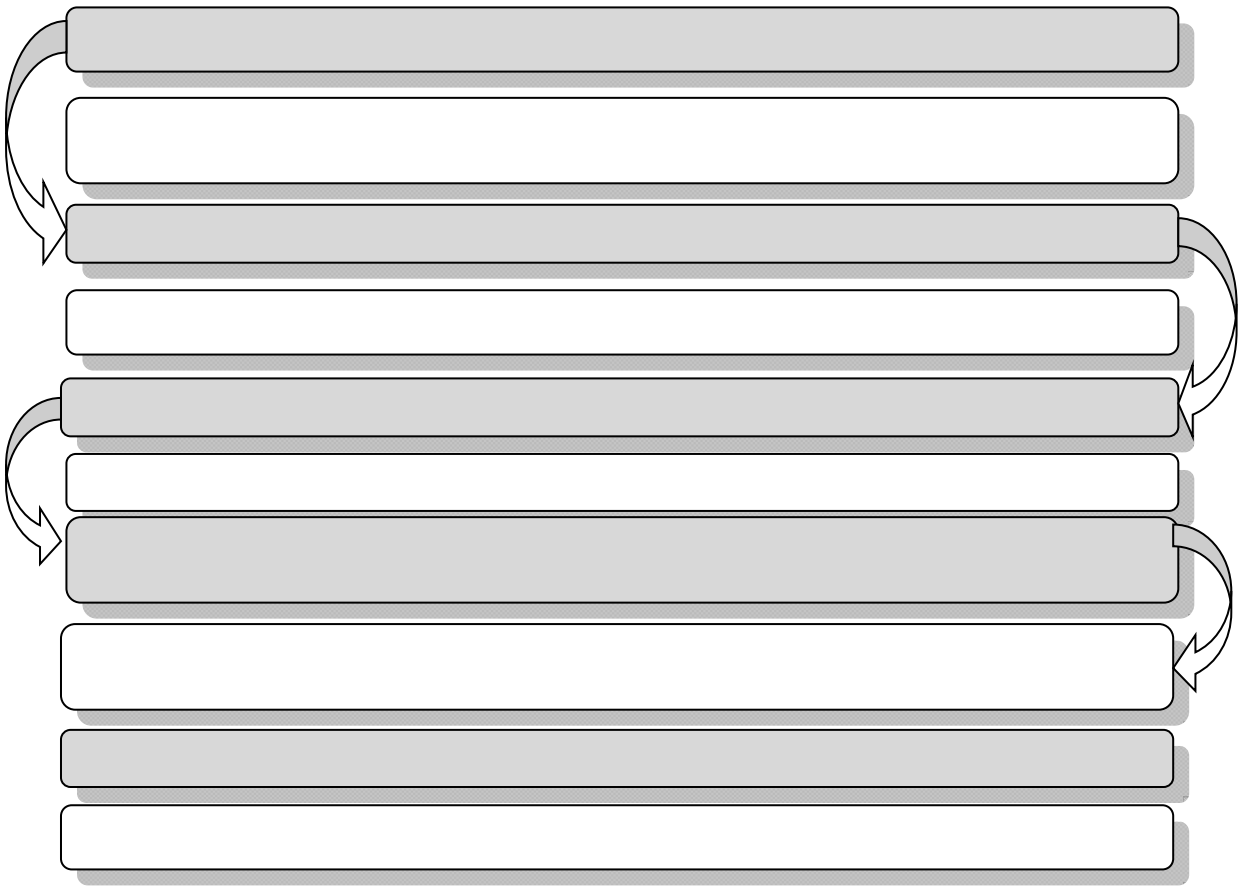


Рис. 1. Застосування концепції І. Адізеса на прикладі компанії «Ferrero»

Джерело: складено автором на основі [4–6].

Таким чином, компанія «Ferrero» вже тривалий час балансує між стадіями розквіту та зрілості, тому вона є гарним прикладом здійснення ефективної стратегічної поведінки на різних стадіях життєвого циклу компанії. Перехід на наступний етап не відбувається у зв'язку з тим, що компанія приділяє багато уваги якості товару, інноваціям і знаходиться у значному відриві від конкурентів. Отже, між стадіями життєвого циклу та стратегічною поведінкою компанії існує тісний взаємозв'язок, тому потрібно вчасно реагувати на зміни, пов'язані не лише з трансформацією зовнішнього середовища, але й з переходом компанії на нову стадію розвитку.

Література:

1. Аналіз вибору стратегії розвитку компанії на основі моделі життєвого циклу товару (ЖКЦ) та матриці Бонстонської консультаційної групи // Ефективна економіка. – 2012. – №5. – С. 16–19.
2. Стратегічна поведінка підприємства в системі забезпечення стійкого економічного розвитку // Ефективна економіка. – 2015. – №1. – С. 28–31.
3. Управління життєвим циклом компанії. – [Електронний ресурс] // innovations.com.ua. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: http://innovations.com.ua/ua/articles/13398/temp. Дата звернення: 07.04.2017 р.
4. Історія створення «Нутелли». – [Електронний ресурс] // Вікіпедія. – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Nutella

5. Історія Ferrero. – [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Ferrero-Україна – Режим доступу до ресурсу: https://www.ferrero.ua/story-family
6. Компанія «Ferrero». – [Електронний ресурс] // Вікіпедія – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Ferrero

Скрибунова І. В. (ФУПСтаП, І курс)

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Співробітництво з ЄС посідає особливе місце в системі пріоритетів України в регіональній політиці. Європейське спрямування нашої держави відкриває нові перспективи співробітництва з розвиненими країнами континенту, надає можливості регіонального економічного розвитку. Сучасні тенденції світового розвитку регіонів потребують комплексної оцінки стратегічної ситуації навколо України, корегування її пріоритетів і мобілізації наявних ресурсів для забезпечення суспільної модернізації та проведення ефективної політики регіонального розвитку.

Метою дослідження є конкретизація впливу світових тенденцій розитку цивілізації на регіональну политіку в Україні.

За визначенням відомого українського вченого-регіоналіста М. Долішнього: «у широкому розуміння регіональна політики – це система цілей і дій, що спрямовані на реалізацію інтересів держави щодо регіонів і внутрішніх інтересів самих регіонів, яка реалізується за допомогою методів, що враховують історичну, етнічну, соціальну, економічну та екологічну специфіку територій» [1].

Складне переплетіння політики та управління, цивілізаційних цінностей і цілей у поєднанні із інтересами і цілями місцевого розвитку, широка участь населення та груп інтересів сьогодні знаходить своє відображення у сучасних концепціях врядування Governance, New Public Governance, Good Governance, у яких публічна політика виступає як ціль і, водночас, як результат публічного управління. Термін «публічна політика» застосовується для означення політики країн Європейського Союзу, яка є результатом спільної та сумісної діяльності національних, місцевих і наднаціональних органів управління – взаємодії державних, недержавних акторів і наднаціональних структур. Саме такий механізм формує публічні площадки для прийняття політичних рішень, спрямованих на досягнення як суспільно значимих цілей, так і регіональних.

Розуміння сучасних політичних тенденцій з погляду регіонального розвитку грунтується на дослідженні впливу акторів публічної сфери на суспільство, державу, регіони та обумовлює дослідження умов. Політики регіонального розвитку знаходяться під впливом світових тенденцій та основних рис розвитку цивілізації. Серед них слід визначити такі [4]:

по-перше, *тенденцію до розмивання кордонів між внутрішньою і зовнішньою політикою*. Ця тенденція, щоправда, на сучасному етапі розвитку суспі-

льного життя все ще не заперечує визначальної ролі державоцентричних підходів до регіонального розвитку;

по-друге, *тенденцію, спрямовану на демократизацію внутрішньополітичних процесів.* Всесвітнього поширення набуває таке явище, як прогресуюча політизація мас, які повсюдно вимагають участі в прийнятті політичних рішень, поліпшення свого матеріального становища та якості життя;

по-третє, *тенденцію, пов'язану з розширенням складу і зростанням багатоманітності політичних акторів.* До них слід віднести: незалежні профспілки, політичні об'єднання, екологічні партії, транснаціональні корпорації, сепаратистські сили, релігійні рухи, нарешті, міжнародні організації;

по-четверте, *тенденцію, яка стосується змін у змісті загроз міжнародному миру і розширення поняття безпеки*. Сучасний світ характеризується непередбачуваністю, невпевненістю, спотворенням ідентичності, переорієнтацією традиційних зв'язків авторитету і лояльності. Тому забезпечення воєнної безпеки набуває все більшої актуальності;

по-п'яте, *тенденцію до утвердження новітніх сучасних механізмів регулювання міжнародного порядку.* Насправді реорганізація глобальних структур світоуправління здійснена так, що одночасно з універсальними за охопленням і офіційними за статусом оонівськими механізмами сформуються нові механізми: «великої сімки», країн 20, країн ШОС та інші.

Державна регіональна політика являє собою складову частину загальнодержавної стратегії економічного та соціального розвитку України. Сучасна надмірна централізація управління, недосконала фінансово-економічна база місцевих органів влади призвели до виникнення значних диспропорцій у територіальній структурі економіки, накопичення на місцях господарських, економічних і соціальних проблем [2].

Системні потрясіння, які відчули на собі регіони України, нові виклики, які склалися в сучасний період, формують нові вимоги щодо досягнення збалансованого розвитку регіонів; розв'язання специфічних проблем регіонів та окремих населених пунктів (у т. ч. депресивних територій, малих міст, периферійних і гірських територій); стимулювання міжрегіональної співпраці та кооперації тощо. У свою чергу, це потребує узгодження цілей, пріоритетів, завдань і заходів центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування стосовно як розв'язання нагальних проблем регіонального розвитку, так і досягнення довгострокових стратегічних цілей.

До традиційних українських проблем регіонального розвитку – асиметрія розвитку регіонів, замкненість регіональних політичних, інформаційних, освітніх, частково економічних просторів і їх слабка включеність у загальноукраїнський простір; невідповідність між економічною потужністю регіону та його показниками соціального благополуччя та якості життя – додалося жорстке військове протистояння та поява сотень тисяч вимушених переселенців [5].

Виходячи із загроз, що сьогодні посилюються зовнішньою агресією та внутрішніми проявами сепаратизму, питання єдності українського простору, міжрегіональної взаємодії для швидкого розвитку України стає визначальним завдан-

ням для всіх органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових осіб, активістів, підприємців, науковців, митців тощо.

Тому, в Україні потрібно запровадити нову, європейську за змістом та українську за духом публічну регіональну політику, яка має сприяти загоєнню ран, породжених війною та творити нову якість розвитку регіонів, громад і країни, що потребує чітких правових, конституційних змін, цілеспрямованої державної внутрішньої, у тому числій регіональної, політики в цілому, що стало б підґрунтям подальших реформ регіональної системи управління.

Прийнятий у березня 2015 року Закон України «Про засади державної регіональної політики» [3] заклав фундамент для нового законодавства про регіональний розвиток в Україні, яке базується на кращих європейських практиках, та дає підстави для перегляду на його основі усього масиву законодавства щодо регіоналоного розвитку.

Також потребує суттєвої модернізації система публічного управління регіональним розвитком, що має вирішувати проблеми щодо ассиметрії просторового розвитку, стиснення економічного простору регіонів унаслідок посилення концентраційних процесів і збереження ареалів локальної депресивності; загострення міжтериторіальних конкурентних відносин; нарощення економічного потенціалу великих міст за умов втрати його малими містами; посилення наслідків соціальної поляризації сільських територій тощо.

Віднайдення нової моделі публічного управління регіональним розвитком передбачає оптимальне поєднання самостійності регіонів, насамперед у сфері вирішення повсякденних питань регіонального розвитку та координуючої, стимулюючої ролі центру.

Врахування сучасного політичного, економічного та соціального стану України в умовах зовнішньої агресії та внутрішніх проявів сепаратизму, світових тенденцій просторового розвитку та управління ним обумовлює необхідність модернізації регіональної політики з метою ствердження європейських за змістом і українських за духом засад регіональної політики, що має сприяти загоєнню ран, породжених війною, і творити нову якість розвитку регіонів, громад і країни.

Література:

1. *М.І. Долішній*. Регіональна політика на рубежі XX–XXI століть Нові пріоритети. — К.: Наук. думка, 2006. — 511 с.
2. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку. – К. : Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції, 2014. – 22 с.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» 21.07.2015 р. № 1001 // Офіційний вісник України. – 2015. – № 30. – Ст. 2132.
4. *Шепелев М.А*. Теорія міжнародних відносин: Підручник. – К., 2004.
5. Веб-сайт «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні» (http://surdp.eu)

Скрипка М. Л. (ф-т маркетингу, 4 курс)

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні більшість дослідників визначають як критичний або кризовий. Економічне зростання в Україні неможливе без активізації інноваційної діяльності на національному та регіональному рівнях. Однією з причин цього є домінування старих промислових підприємств, які передбачали значне збільшення в період 2001–2007 рр. Щоб зберегти ринок для малих і середніх підприємств потрібне створення нових і вдосконалення існуючих продуктів і послуг [1].

Основними завданнями з вирішення проблем бізнесу інновацій є:

- подолання бар'єрів між наукою та господарською практикою;
- надання пріоритету держави;
- специфікація переліку пріоритетних напрямів розвитку;
- створення механізмів для підвищення ефективності державних науково-технічних програм;
- створення стабільної правової бази для розвитку інноваційних компаній;
- фінансування або державні пільги для організацій, що займаються дослідженнями і розробками.

У даний час розвиток економіки не залежить від інноваційної діяльності. Прямий або зворотний зв'язок може бути простежено між останньою активністю і динамікою ВВП, участь підприємств, інновацій та маркетингу. Кількість інноваційних продуктів в Україні настільки мала, що практично не впливає на розвиток економіки, і динаміка не залежить від положення сфери інновацій. Українська держава, на жаль, пояснює тільки створення сприятливих умов для розвитку інноваційного підприємництва і клімату. Слід зазначити, що в останні роки уряд прийняв багато законів і рішень, державних програм, спрямованих на поліпшення інноваційної результативності підприємств, але більшість з них не вдалося виконати в повному обсязі в реальній економіці [2]. На сьогоднішній час, національна правова база є в цілому мінливою і нестійкою. На жаль, важливі положення законів України, що колись забезпечили стимулювання інновацій податковими пільгами, у даний час Верховна Рада України призупинила або скасувала. Відповідно до законів України, підприємництво – це незалежна, ініціативна, систематична, на свій страх і ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [3].

Проблеми розвитку інноваційного підприємництва в Україні залишаються відкритими і потребують подальшого вивчення. Важливо визначити проблеми на ранній стадії та розробити ефективні іструменти інноваційного розвитку. Забезпечення інноваційної діяльності підприємств України повинно бути в комплексі національної інноваційної системи, пов'язане з створенням високотехнологічного виробництва та промислового освоєння результатів науково-дослідних робіт.

Література:

1. Проблеми розвитку інновацій в Україні // [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=90773
2. *Говоруха Ж.А.* Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України /Ж.А. Говоруха // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №8(74). – С. 107–115.
3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua

Скрипченко К.Г. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

СТАН КРЕДИТНИХ СПІЛОК І ЇХ КОНКУРЕНЦІЯ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Кредитні спілки займають значне місце у провідних економіках світу. На противагу цьому, стан українських кредитних спілок потребує змін. У ракурсі даної трансформації буде корисно розглянути досвід зарубіжних країн, а саме країн Північної Америки та Європи. І зважаючи на їх останні здобутки, сформувати шляхи покращення української ситуації.

Відповідно до Закону України «Про кредитні спілки», кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об’єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об’єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [1]. Головною проблемою функціонування кредитних спілок в Україні є недосконалість законодавчо-нормативного середовища й закріплення кооперативної природи кредитних спілок. Для того, щоб усунути вказані недоліки, потрібно дослідити зарубіжний досвід. Таким прикладом можуть стати США та Європа.

Діяльність кредитних спілок у США регулюється Федеральним законом про кредитні спілки, який діє з 1934 року. Ціль цього закону полягає в тому, щоб зробити кредит доступним і забезпечити ріст економіки через національну систему некомерційних організацій – кредитних спілок [2].

Законодавство щодо кредитних спілок у Європі розглянемо на прикладі Німеччини, як першій країні, в якій з’явилися кредитні спілки. Але ні спеціальної окремої державної *установи, яка б регулювала їх діяльність, ні окремого закону в країні немає. Крім* того поняття «кредитної спілки» відсутнє, замість них у країні на законних засадах діють кооперативні банки [3].

На глобальному рівні, кредитні спілки представлені Всесвітньою радою кредитних спілок (WOCCU) [4]. Вона сприяє самодостатньою розвитку кредитних спілок та інших фінансових кооперативів по всьому світу, щоб розширити можливості людей шляхом забезпечення доступу до високої якості і доступних фінансових послуг.

Світовий ринок кредитних спілок швидко розвивається. Кредитні спілки перебувають на підйомі у 2015 році, продовжуючи тенденцію минулих років. Загалом починаючи з 1995 року по 2015 кількість спілом збільшувалась на 38,9 %

або на 23 619 одиниць. При чому збільшується кількість великих спілок, а кількість дрібних спілом (між $ 100–500 млн) зменшується. Крім того збільшуються і основні показники їх діяльності, у тому числі і кількість членів кредитних спілок. Але з початком світової економічної кризи у 2008 році їх кількість відносно різко знизилась на 8,8 % або на 4 359 одиниць. Це доводить інтеграцію кредитних спілом у економічні процеси.Кредитні спілки розподілені по світу дуже нерівномірно.

В Україні ситуація дещо відрізняється від світових тенденцій. За інформацією Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг станом на 31.12.2015 кількість кредитних спілок зменшилась на 1 і склала 588 організації [5]. Характерно, що навіть африканські країни, не кажучи про латиноамериканські та азіатські, значно випереджають Україну. Отже, в той час, коли у світі кредитні спілки розвиваються, розширюється їх кількість, кількість їх членів та обсяги коштів, якими вони управляють, в Україні відбуваються навпаки негативні зміни.

Для аналізу сучасного ринку кредитних спілок варто дослідити конкуренцію на цьому ринку в Північній Америці, як одного з найрозвиненіших. Для дослідження конкуренції виділяють такі кількісні показники: показник концентрації бізнесу, Індекс Херфіндаля-Хіршмана, Індекс Розенблюта. Для розрахунку було сформовано вибірку з п’ятнадцяти найбільших кредитних спілок Північної Америки за обсягом активів і визначено їх частки [6]. Провівши розрахунки, ми отримали такі значення:

- показник концентрації для трьох найбільших кредитних спілок – 53,9 %;
- Індекс Херфіндаля-Хіршмана (HHI) склав 0,14;
- Індекс Розенблюта (RI) склав 0,13.

Для нашого випадку розрахунок буде такий:

Отже,: хоча концентрація на ринку висока (53,9 % ринку знаходить у руках найбільших трьох кредитних спілках), але монополізація досить низька. Це означає, що для виходу на ринок нових кредитних спілок є місце, але конкурувати з найбільшими конкурентами буде досить важко.

У ході дослідження ми виявили, що ступінь розвитку північноамериканських кредитних спідок є зразковою моделлю управління ринком фінансових послуг, при якій держава діє як партнер. Це саме та система відносин до якої має прагнути український уряд. Враховуючи досвід Європи перспективною для України, є універсалізація діяльності, коли кредитні спілки та кредитні кооперативи розширюють коло здійснюваних операцій, поступово перетворюючись у активних учасників кредитного та фінансового ринку. Для розвитку діяльності вітчизняних кредитних спілок, на нашу думку, слід розробити низку заходів на законодавчому рівні, націлених на підтримку ринку фінансових послуг.

Література:

1. Закон України «Про кредитні спілки» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 15. – Ст. 101 (у редакції від 29.01.06). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2908-14).

2. Федеральним законом про кредитні спілки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ncua.gov/Legal/Documents/fcu_act.pdf.
3. Закон Німеччини про банківську діяльність. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/kredwg/gesamt.pdf
4. Всесвітня рада кредитнихспілок. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.woccu.org/
5. Історіякредитнихспілок з 1995 по 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.woccu.org/publications/statreport
6. Каталог місцевих банків та кредитних спілок. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.branchspot.com

Слюсарчук Т. Д. (ф-т економіки та управління, ІІІ курс)

ЗНАЧЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ЕТИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ БУХГАЛТЕРА

Виробничі відносини займають важливе місце в житті кожного. Робота займає багато часу та є однією з основних і невід'ємних частин життя. В процесі виробничих відносин людина виявляє свої справжні риси характеру. Саме тому важливим є встановлення та дотримання певних норм, які регулюють взаємовідносини між співробітниками.

Безперечним є те, що ділові відносини бухгалтерів є одним з найважливіших аспектів їх професійної діяльності, в процесі яких не можна обійтися без етики цих відносин. Оскільки від взаємовідносин професіонала з іншими працівниками залежить результативність їх ділових стосунків.

Для розуміння значення професійної етики необхідно прослідити дискурс щодо визначення цього терміну. На думку Н. Салової, під професійною етикою зазвичай розуміють кодекс правил, що визначає поведінку спеціаліста під час виконання службових завдань, норм, які відповідають чинним законам та іншим нормативним документам, професійним знанням, відносинам у колективі, глибокому усвідомленню моральної відповідальності за виконання професійних обов'язків. На її думку, це взаємовідношення трьох аспектів: ставлення робітників до об'єкта праці; відносини спеціаліста з колегами; відношення професіонала до суспільства загалом [1]. Інший автор, Т. Аболіна, вважає професійною етикою конкретизацію загальних етичних норм, що викликана до життя не тільки специфікою відносин професійних колективів до суспільства в цілому, але й особливістю особистісних відносин у професійній діяльності [2, с. 215]. М. Рудакович доповнює зазначені визначення тим, що це поняття оцінює не тільки результати професійної діяльності, а й сам процес діяльності, сутність, зміст, організацію – завдання, цілі, засоби, які використовують фахівці для досягнення мети [3, с. 20].

Професійне призначення (місія професії) бухгалтера полягає в першу чергу в інформаційному забезпеченні всіх учасників господарської діяльності неупередженою об'єктивною та достовірною інформацією про стан активів і капіталу, а також виробничого та фінансового менеджменту стосовно господарських про-

цесів і їх результатів відповідно з інформаційними запитами. Тобто бухгалтер має задовольняти інтереси не тільки керівника чи клієнта, але й усіх користувачів інформації, яку він надає. Бухгалтер, як посадова особа, реалізує комунікаційні зв'язки: підприємство – держава; підприємство – власники, інвестори; адміністрація підприємства – наймані працівники. Усі суб'єкти цих відносин мають інтереси, здебільшого суперечливі. Це обумовлює значення етичної поведінки професійного бухгалтера в сучасному бізнесі.

Крім іншого, необхідність професійної етики бухгалтера обумовлена тим, що ця діяльність пов'язана з можливістю виникнення конфліктів інтересів. Також для цієї професії характерна певна публічність.

Для досягнення цілей бухгалтерської професії професійні бухгалтери повинні дотримуватися ряду передумов та основних принципів. Такими основними принципами є доброчесність, об'єктивність, професійна компетентність і належна ретельність, конфіденційність, професійна поведінка, які є складовими професійної етики бухгалтера [4]. У протилежному випадку недодержання принципів професійного етики бухгалтерами та й будь-якими іншими професіоналами може призвести до низького рівня податкової культури, зменшення надходжень до бюджету, корупції, соціальних проблем та інших негативних наслідків. Тому кожен бухгалтер має дотримуватися професійної етики, щоб не допустити негативних наслідків.

Наприкінці слід зазначити, що за різними причинами працівникам будь- якої сфери діяльності може бути недостатньо лише особистих правил, моральних норм для якісного виконання професійних обов'язків і запобігання завдання шкоди іншим працівникам. Саме для уникнення складних ситуацій упродовж десятків років формуються принципи професійної етики. Вони з часом удосконалюються. На цей час професійна етика бухгалтера є невід'ємною частиною особистісної етики фахівця у сфері бухгалтерського обліку. Професійний бухгалтер працює не тільки для того, щоб послуги, які він надає були якісними, але й загальний рівень відносин між професіоналами зростав.

Література:

1. *Салова Н.* Професійна етика аудитора: фундаментальні принципи / Н. Салова // Аудитор України. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.pspaudit.com.ua/files/psp_14-19_salova.pdf
2. *Аболіна Т. Г.* Прикладна етика. Навч. посіб. / за наук. ред. Панченко В. І. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 392 с.
3. *Рудакович М. І.* Професійна етика державних службовців: теорія і практика формування в умовах демократизації державного управління: Моногр. / М. І. Рудакович. – Тернопіль: Астон, 2007. – 397 с.
4. *Настасієнко О. Е.* Зародження та становлення принципів етичної поведінки бухгалтера / О.Е. Настасієнко // Наукові записки. – 2014. – №16. – С. 33–37.

Слуцька Т.С. (ф-т маркетингу, 2 курс)

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У СФЕРІ МАРКЕТИНГУ

Актуальність даної теми доказується тим, що ситуація на ринку праці в Україні на сьогоднішній день не є стабільною, кожен квартал ми можемо спостерігати зміни в чинному законодавстві та у з/п загалом. Це спричинено не лише макроекономічними чинниками, але також і змінами в Україні. Особливо мова йде про заробітну плату у сфері маркетингу, адже ця сфера є еластичною щодо кількості працівників у цій сфері до економічних змін. При кризовому стані підприємство в Україні намагається зменшити свої витрати і, як наслідок, у першу чергу страждає відділ маркетингу та його працівники. Однак, саме маркетологи дають повну інформацію ринку, у якому підприємство працює, тому потрібно розуміти, чи диференціюється заробітня плата у сфері маркетингу на підприємствах в Україні і як саме.

Порівняно з січнем 2015 року кількість вакансій у сфері маркетингу збільшилося вдвічі на період жовтень-грудень 2016 року. Це означає, що зацікавленість у працівниках з маркетингу збільшується, що і покращує розвиток цієї сфери. Хто ж саме шукає маркетологів? Нижче у таблиці наведені дані перших 4-х сфер маркетингу [4].

Таблиця 1

ЯКІ СФЕРИ МАРКЕТИНГУ НАЙБІЛЬШЕ ПОТРЕБУЮТЬ ПРАЦІВНИКІВ?

Сфери маркетингу	Який відсоток від загальної кількості вакансій притаманний даній сфері, %
Сфера реклами та PR-послуг	22
IT розробки програмного забезпечення	10
Інтернет-магазини	10
Оптова торгівля, імпорт-експорт	7

В Україні розмір заробітної плати залежить від регіону, в якій працює підприємство. Так, у Києві роботодавці можуть запропонувати на 23 % менше суму від бажаної заробітної плати, у Одесі менше на 13 %, у Львові та Дніпрі на 10 % менше. Найменший розрив спостерігається у Харкові – там різниця становить в 1 %. Тобто люди адекватно розуміють скільки вони можуть заробляти та роботодавці оцінюють працівників за їхніми потребами, хоча можна і помітити, що заробітна плата у Харкові не є найвищою [2].

Також згідно з ієрархією вакансій можемо бачити, що найбільша заробітна плата належить директору з маркетингу, а найменша – промоутеру. Якщо провести аналіз того, яку роботу виконують працівники на різних посадах, то можна дійти висновку: професії відповідають своїм вимогам. Це продемонстровано нижче на рис. 1 [3].

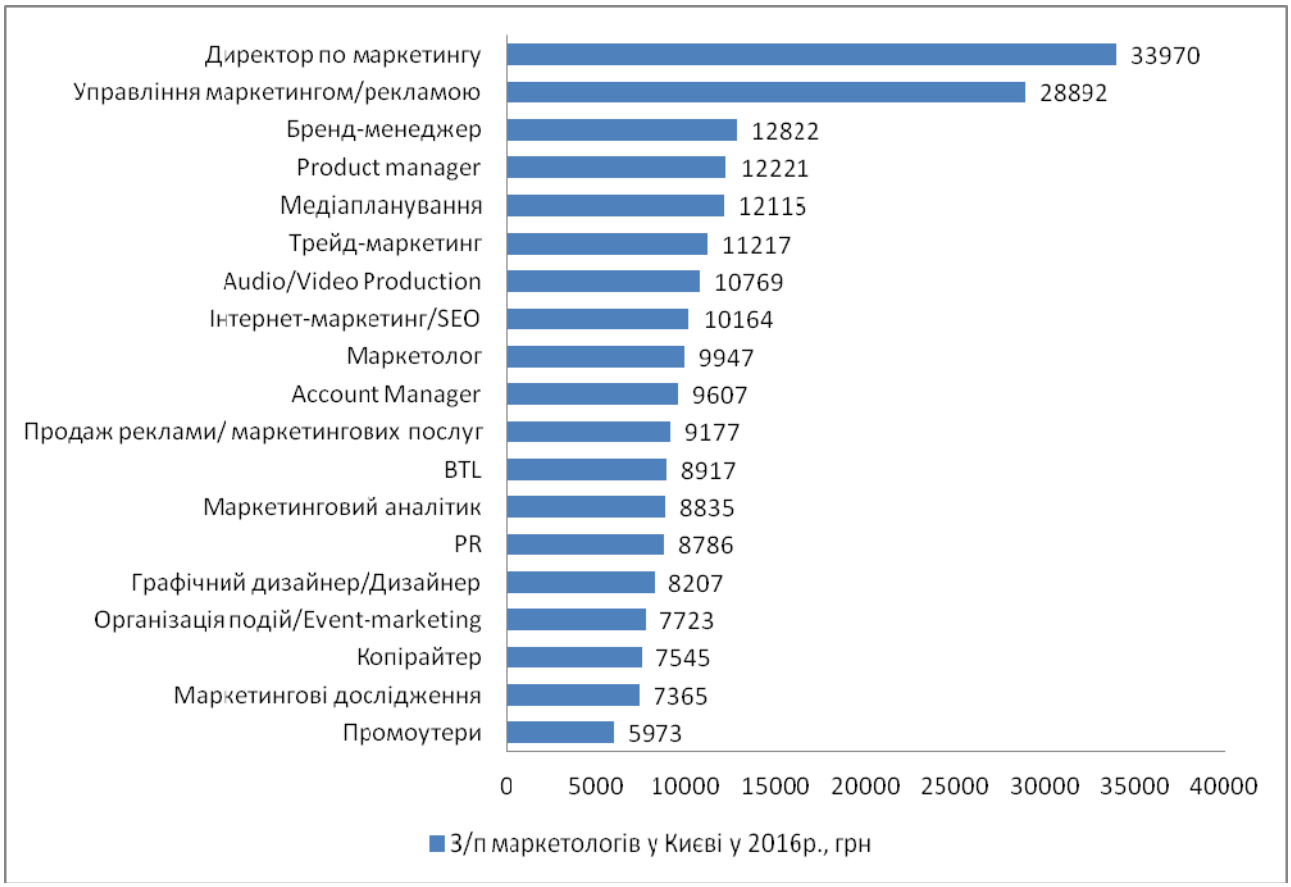


Рис. 1. Ієрархія вакансій [3]

Отже, провівши детальний аналіз, ми можемо сказати, що ситуація на ринку праці в маркетингу покращується, однак вона так і залишається нестабільною, бо різні зовнішні економічні фактори можуть завдати різного ефекту, що потім відобразиться на ринку праці. Однак, на сьогодні диференціація заробітних плат за різними професіями саме у сфері маркетингу є узгодженою з відповідним навантаженням.

Література:

1. Конституція України: Закон України «Про оплату праці» №108/95-ВР від 01.01.2017 р. : прийнята на сімнадцятій сесії Верховн. Ради України 24.03.1995 р. – К.: Велес, 2017. – 21 с. – (Серія видань «Офіційний документ»).
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 15.04.2017). – Назва з екрана.
3. Маркетинг в Україні: видання УАМ/ ДВНЗ “Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана”; [заст. редактора І.В. Лилик]. – К.: Вид-во ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», 2016. – Вип. №4 (97). – 74 с.
4. Портал пошуку роботи «Робота.юа» [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: https://rabota.ua/ (дата звернення: 12.04.2017). – Назва з екрана.

Смакула Я. Р. (фінансово-економічний факультет, III курс)

ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТУВАННЯ В ІТ-ПРОЕКТИ В УКРАЇНІ

Для покращення інвестиційного іміджу країни важливого значення набуває розвиток ІТ-сфери. Інвестиції в ІТ у широкому сенсі – це будь-які витрати ІТ-департаменту: на придбання комп'ютерів, ліцензій, підтримання мереж тощо. На початку інвестиції в ІТ розглядалися як фінансові вкладення в устаткування, його обслуговування і базові технології. З іншого боку, інвестиції в ІТ асоціювалися з витратами, скерованими на придбання нових комп'ютерів, телекомунікацій, програмного забезпечення та виплату заробітної плати персоналу, який займається управлінням ІТ. Ми використовуватимемо повніше визначення, а саме: «інвестиції в ІТ – це всі компоненти, які дають змогу ефективно управляти інформаційними системами» [1].

Згідно даних платіжного балансу НБУ за 9 місяців 2016 року, експортна ІТ-індустрія займає третю позицію, після АПК і металургії та розміри якої складають $ 2,4 млрд (згідно з експертними оцінками).

За результатами дослідження, за останні 4 роки внесок ІТ у вітчизняний ВВП збільшився з 0,6 % до 3,3 % (з $ 1,1 млрд до $ 2,7 млрд). Досягти такого розвитку вдалося за рахунок зростання числа програмістів – з 42,4 тис. до 91,7 тис. Крім прямого вкладу ІТ в економіку, також можна прослідкувати і непрямий вплив. Наприклад, депозити ІТ-фахівців у банках за 2015 рік склали 5,8 млрд грн, а обсяг обов'язкового продажу валютної виручки – 2 млрд грн, в свою чергу, доходи банків від операцій з валютою сягнули 1,7 млрд грн [2].

Ризики інвестицій в ІТ поділяються на дві групи:

- технологічні ризики – накладання на наявну інфраструктуру;
- фінансові ризики – погіршення результатів у стратегії [1].

Загальні тенденції ІТ ринку в Україні :

1) Z-покоління почне виходити на ринок праці;

2) зміна парадигми освіти в сторону навчання peer-to-peer і антиконференції без викладачів і лекторів;

3) підвищення технологічності HR-процесів. Чат-боти будуть частіше використовуватися для спілкування з потенційними кандидатами і співробітниками;

4) бум фабрик по виробництву рекрутерів, попит на HR бізнес-партнерів (HRBP) і збільшення кількості ІТ-рекрутерів на фрілансі;

5) пошук кандидатів (сорсинг). За статистикою DOU в Україні порядку 100 000 ІТ-фахівців. Далеко не всіх можна знайти на професійних ресурсах типу Linkedin, GitHub і StackOverflow. Тому рекрутери будуть активно експериментувати з методами пошуку і вчитися знаходити потенційних кандидатів через бази користувачів Tinder, Airbnb, CouchSurfing, Coursera,Strava, RunKeeper і не тільки;

6) рівень заробітних плат в ІТ-сфері. У провідних програмістів зарплати в 2017 році залишаться на рівні 2016 року – $ 3500–4500. У штатних ІТ-рекрутерів і фрілансерів очікується зниження на 20–30 %. У DataScientist – стрімке зростання в два рази – до $ 5000–7000 [3].

Тенденції інвестування в IT-ринок:

1) глобальний фокус проектів – для того, щоб знайти інвесторів, необхідно фокусуватися нема на локальному ринку, а виходити за його межі;

2) сильні українські проекти відразу з'являються на топових IT і стартап-конференціях в США і програмах Y Combinator;

3) відродження руху акселераторів;

4) перегрів ринку акселераторами та інкубаторами, що спричинило манію студентів до страта пів;

5) збільшення інвестицій в штучний інтелект. За прогнозом Gartner, до 2021 року близько третини великих компаній будуть використовувати «розумні машини».

6) зростає значення краундфандингових платформ. За допомогою яких можна залучити значні кошти;

7) потужний розвиток IT-аутсорсингу. Укладення договору аутсорсингунадасть компанії-замовнику ряд переваг, серед яких:

- рішення широкого спектра завдань;
- співпраця з певним фахівцем, якого в разі потреби зможуть підстрахувати ще кілька майстрів;
- максимальна вигода [4].

Література:

1. *Катренко А. В.* Системніаспектиінвестування в галузі інформаційних технологій [Електронний ресурс] / А. В. Катренко, О. В. Пастернак. – 2014. – Режим доступу : http://science.lp.edu.ua/sites/default/files/Papers/45_66.pdf.
2. Export-orientedsegmentofUkraine's IT servicesmarket: Statusquoandprospects. – [Електронний ресурс] // PwCUkraine. – 2016. – Режим доступу : http://www.eba.com.ua/static/export_it_industryfinal_29092016.pdf.
3. 6 трендов рынка IT-труда Украины в 2017 году. – [Електронний ресурс] // ain.ua. – 2016. – Режим доступу : https://ain.ua/2017/01/31/6-trendov-rynka-it-ukrainy-v-2017.
4. Розумні гроші: наскільки вигідні інвестиції в українські IT-проекти. – [Електронний ресурс] // Журнал FORBES. – 2016. – Режим доступу : http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1412695-rozumni-groshi-naskilki-vigidni-investiciyi-v-ukrayinski-it-proekti.
5. КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ IT-ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ ПОДРОБНЕЕ: HTTP://IGATE.COM.UA/NEWS/16648-KAKIE-PERSPEKTIVY-IT-OTRASLI-V-UKRAINE. – [Електронний ресурс] // IGate. – 2016. – Режим доступу : http://igate.com.ua/ news/16648-kakie-perspektivy-it-otrasli-v-ukraine.

Смирнова Д. В. (ф-т маркетингу, III курс)

АКТУАЛЬНІСТЬ E-BRANDING: ДОСВІД ПРОСУВАННЯ УСПІШНИХ БРЕНДІВ В ІНТЕРНЕТІ

На сьогодні спостерігається поширення тенденції просування бренду через Інтернет. Такий метод маркетингової комунікації дає можливість охопити велику аудиторію споживачів порівняно з іншими комунікаційними засобами, що

розкриває нові можливості для бізнесу. Аналізуючи дане поняття, можна сказати, що e-branding – комплекс заходів, спрямованих на створення позитивного іміджу компанії та просування продукту через глобальну мережу Інтернет. У порівнянні з маркетингом, заснованим на традиційних технологіях, інтернет-маркетинг має ряд відмінностей.

Однією з ключових відмінностей є успішність. В офлайні успішність бренду залежить від унікальних характеристик товару, коли в інтернеті головним є обсяг та якість наданої інформації, конфіденційність тощо.

Зовнішній вигляд. Реклама на телебаченні є звичним поданням бренду у візуальній формі, яка створює асоціації з товаром за допомогою музики, картинок чи персонажів. В Інтернеті вигляд відходить на задній план.

Взаємодія зі споживачем. Зазвичай, споживач може дізнатись про товар з реклами або від знайомих і ознайомившись з ним в магазині купити. В свою чергу, e-brand дає можливість зекономити час і детальніше ознайомитись з необхідною інформацією стосовно бажаного товару лише перейшовши по посиланню.

Динамічність. В e-branding необхідно постійно потрібно модернізуватись, змінюватись і розвиватись, на відміну від традиційного брендингу.

Останньою відмінною ознакою є глобальність. Офлайн брендинг обмежений своїми фізичними кордонами на відміну від e-branding, який не має кордонів і обмежується лише способом комунікації зі споживачем.

Поряд із зазначеними, E-branding має ще ряд переваг серед яких можна виділити такі:

Глобалізація діяльності та зниження трансакційних витрат. Інтернет є глобальним засобом комунікації, який має можливість охопити велику аудиторію споживачів, скоротити час і звести до мінімуму трансакційні витрати (одержання інформації про ціну і якість товару, на ведення переговорів, укладання угод тощо.)

Персоналізація взаємодії, яка забезпечує можливість отримання інформації про запити кожного споживача, уподобання, смаки та на основі цього автоматично надавати продукти/послуги.

Широкі можливості до комунікації. Сьогодні інтернет дає можливість обрати свою цільову аудиторію споживачів для комунікації, щоб надати потрібну інформацію,створити та отримати миттєвий зворотній зв’язок зі споживачем, що вкрай важливо.

Низька вартість, а саме зниження трансформаційних витрат. Інтернет дає змогу відстежувати інформацію про споживача, знижує трансформаційні витрати, економить час, таким чином обираючи оптимальний вибір структури товарного асортименту дає можливість доставлять продукти електронним способом (фільми, відео, журнали тощо).

Вимірність. В інтернеті можна відслідковувати статистику, робити прогнози результатів, за допомогою інструментів для веб-аналітики.

Розглянемо та проаналізуємо особливості застосування e-branding на прикладі компаній: WaltDisney, Nike, McDonalds, які входять до списку «Найвпливовіші бренди світу 2016».

Компанія Walt Disney за допомогою сайту вдало просуває свою продукцію, використовуючи імідж бренду студії, знижуючи трансакційні витрати і витрати часу.

Компанія McDonald's активно використовує геймінг, пропонуючи створити власний бургер і взяти участь у голосуванні за обрання найкращого.

Rozetka-інтернет магазин активно застосовую персоналізацію взаємодії, розсилаючи пропозиції на основі історії покупок і списку бажаного.

Компанія Nike теж активно використовує геймінг, пропонуючи створити свій власний дизайн кросівок, обравши модель і колір на власний смак і замовити його.

Приклад успіху цих компаній у глобальній мережі лише підтверджує, що замість звичних і одноманітний алгоритмів завжди можна використовувати нестандартні підходи.

Не менш оригінально просуває свої послуги Uber – популярний закордонний сервіс виклику таксі, який запропонував відомим піарникам, підприємцям і бізнесменам безкоштовні поїздки в обмін на відгук. Таким чином, ми бачимо, що просування бренду і подальший розвиток можна здійснювати через агентів впливу і лідерів думок.

Yelp-платформа відгуків про HoReCa-сегменту. Проект став виконувати роль ресторанного критика та оглядача, де споживачі ставлять конкретному закладу. Отже, персоналізація і публікація відгуків користувачів, активна робота з аудиторією - ось що підвищує популярність та успішність бренду.

Виходячи з сказаного, E-branding має знаходитись у постійному розвитку та використовувати нестандартні та оригінальні підходи до просування, які будуть максимально підлаштованими під користувачів. На відміну від традиційного брендингу, він має величезну кількість інструментів і переваг, які роблять просування бренду більш швидким і ефективним.

Література:

1. *Данилюк А.* Бренд в Интернете, или Особенности коммуникативной среды / А. Данилюк // Управление компанией. – 2011. – № 12. − С. 9–12.
2. *Ладик С.* Первые шаги в интернет-брендинге / С. Ладик // Маркетинг и реклама. – 2011. – № 1 (173). – С. 69–73.
3. Найдорожчі і найвпливовіші бренди світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/news/?id=1568

Сметанська Н. С. (ФЕАПК, II курс)

БІЗНЕС-КУЛЬТУРА КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇЇ РОЗВИТКУ

Що досконаліша організація, то комфортніше їй у державі. Для ефективної роботи працівників підприємства треба мати правильну бізнес-культуру, що є необхідним інструментом для досягнення високої дохідності підприємства.

Бізнес-культура корпорацій або так звана корпоративна культура – це система цінностей і переконань, які розділяє кожен працівник фірми та передбачає його поведінку, обумовлює характер життєдіяльності організації [1].

Корпоративну культуру визначають певні аспекти:

1) особливості мови, тобто певні сленги, міміка, невербальна комунікація;
2) надання кожному працівникові своєї ролі. Адміністрація може вибирати як надання розвитку індивідуальності чи групи;
3) дотримання певного стилю одягу та охайності зовнішнього вигляду;
4) тайм-менеджмент, певний розпорядок дня;
5) планування споживання їжі працівників, тобто місця, розпорядку часу та іншого;
6) відносини між працівниками та обслуговування клієнтів з певною манерою;
7) норми, цінності та правила фірми;
8) надання похвали, оцінок, кар'єрного росту за якісну та ефективну роботу працівників.
9) особливі ритуали, традиції для об'єднання групи.
10) девіз, організаційне табу, назва та інша символіка [1].

Досліджуючи бізнес-культуру, професіонали виявили, що 86 % компаній визнають, що успішний бізнес супроводжується високим і міцним корпоративним духом. Якість роботи поліпшується на 44 %, а прибуток зростає на 22 % у рік [3].

Українська бізнес-культура складається з старої ідеології управління накладеної на взаємодію акціонерів, менеджмент запроваджений з інших країн та особливості фінансових відносин юридичних осіб.

Бізнес-культура підприємств характеризується менталітетом країни, в якій вона розташована, таким чином можна виділити українську бізнес-культуру та західну.

Таблиця 1

ПОРІВНЯННЯ ЗАХІДНОЇ ТА УКРАЇНСЬКОЇ БІЗНЕС-КУЛЬТУРИ [2]

Українська	Західна
Українці вважають за краще домовлятися про зустрічі і обговорювати ділові питання в обличчя	На заході частіше використовуються телефонні і відео конференції
В Україні вся відповідальність перекладається на групу. У веденні бізнесу в Україні діє таке поняття як «зовнішні сили»	Люди заходу при веденні бізнесу прагнуть взяти на себе якомога більше особистої відповідальності і розраховують в більшій мірі на власні сили, а українці навпаки
В Україні керівники деспотичніші та вимагають бездоганного підпорядкування	Серед західних управлінців перевершує стиль демократичного і рівноправного керівництва
Відношення між українцями на роботі, як правило, теплі і емоційно відкриті	Відстань і формальність є нормою

Основні ознаки національної корпоративної культури виявляються:

– в управлінні організаціями застосовуються вплив менеджерів і зовнішніх акціонерів, а особливо особливостей їхньої поведінки притаманної приватним власникам;

– населення не хоче чи не бажає стати акціонерами, тобто не має бажання до високого кар'єрного росту чи залучення власних коштів до компанії;

– не завжди присутнє бажання передбачати та прогнозувати компаніями зміни в економічну житті світу;

– недовіра населення до керівників великих корпорацій і звинувачення їх у злочинності.

Наближається четверта хвиля промислової революції, що спричинить зміни у організації та управлінні компаніями. Це вимагає саме таких змін:

— прагнути не тільки задовольняти вимоги споживачів, а й викликати їхнє захоплення за допомогою правильної бізнес-культури;

— не лише залучати персонал до вдосконалення, а й бути для нього джерелом щастя і гордості;

— не тільки займатися корпоративною соціальною відповідальністю, а й активно вибудовувати майбутнє, в якому організація могла би стійко розвиватися;

— не тільки будувати гнучкі системи управління, але й визнати неминучість непередбачених змін і будувати системи, стійкі до них [4].

Українська бізнес-культура має всі можливості для активного розвитку та зміцнення корпоративного духу, щоб протистояти майбутнім економічним, соціальним та іншим негараздам, тому що інтенсивне збільшення продуктивності шляхом впровадження сильного корпоративного духу з кожним роком зростає.

Література:

1. *Лапина А. Т.* Корпоративная культура [учебно-методическое пособие] / А. Т. Лапина. – Омск: Из-дательство ОмГУ, 2005. – 96 с.
2. *Чезаходин О.* Украинская бизнес «культура» // ХайВей, 2010. – Режим доступу: http://h.ua/story/302670/
3. *Скобцев О.* Корпоративна культура: сучасна філософія успішного бізнесу // Forbes, 2016. – Режим доступу: http://forbes.net.ua
4. *Калита П.* Україна і четверта промислова революція: загрози та можливості // Дзеркало тижня. – 2016. – № 43-44. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/ukrayina-i-chetverta-promislova-revolyuciya-zagrozi-ta-mozhlivosti-_.html

Смідович К.О. (фінансово-економічний факультет, магістрант)

РОЛЬ ПОСЕРЕДНИКІВ НА СУЧАСНОМУ СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Страхові агенти – громадяни або юридичні особи, які діють від іменні та за дорученням страховика й виконують частину його страхової діяльності.

Функціональними обов'язками страхового агента є діяти від імені та за дорученням одного або більше страховиків щодо просування страхових продуктів на ринок, а також консультування страхувальників щодо цих продуктів; проведення роботи, пов'язаної з укладанням та виконанням умов договорів страхування; виконання роботи, пов'язаної з проведенням страхових виплат.

Страхові (перестрахові) брокери – юридичні або фізичні особи, які зареєстровані, як суб'єкти підприємницької діяльності та за винагороду здійснюють посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди із страхувальником.

Функціональними обов'язками страхових (перестрахових) брокерів є надання консультаційно-інформаційних послуг; здійснення діяльності, пов'язаної з підготовкою, укладанням, виконанням (супроводженням) і перестрахуванням, у т.ч. щодо врегулювання збитків; інші посередницькі послуги у страхуванні та перестрахуванні за переліком, встановлено Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Проведення брокерської діяльності на ринку страхових послуг зобов'язує брокерів до наступного забезпечити укладання договору страхування на найвигідніших для страхувальника умовах відповідно до брокерської угоди зі страховиком, який має стійке фінансове становище; володіти інформацією, яка потрібна для укладання договору страхування, у т. ч. про наявність у страховика ліцензії на проведення відповідного виду страхування, розміри страхових тарифів та умови страхування, що пропонує страховик, рівень його платоспроможності, а також надавати цю інформацію страхувальнику за його проханням [1].

Отже, основним завданням страхових посередників є максимально повне і швидке донесення інформації до потенційних клієнтів страхових компаній, а також супроводження договорів страхування протягом усього строку їх дії. Однак, незважаючи на таку важливу роль у розвитку страхового ринку, вплив посередників на нього є украй незначним.

Згідно офіційних відомостей Нацкомфінпослуг кожного кварталу, роль посередників на сучасному страховому ринку України є незначною (табл. 1).

Таблиця 1

ЗВЕДЕНІ ДАНІ ПО ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИКІВ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ, %

Рік	2012	2013	2014	2015	2016, 9 місяців
Частка кількості договорів, укладених за допомогою посередників, у загальній кількості договорів	1,55	1,70	1,88	1,05	2,09
Частка валових страхових премій по договорам, укладеним за допомогою посередників, у загальній сумі страхових премій	0,13	0,27	0,25	0,33	0,36
- у т.ч. по договорам зі страхування життя	0,03	0,03	0,03	0,05	0,04
Частка валових страхових виплат по договорам, укладеним за допомогою посередників, у загальній сумі страхових виплат	0,02	0,03	-	-	-
- у т.ч. по договорам зі страхування життя	0,98	-	-	-	-

Джерело: складено автором на основі даних [4–5].

Отже, кількість договорів, укладених посередниками, є досить значною (за третій квартал 2016 року – 2,8 млн договорів, що на 0,8 млн договорів більше за аналогічний період попереднього року) і частка кількості договорів, укладених за допомогою посередників, з кожним роком зростає, як і частка валових стра-

хових премій. Та не дивлячись на це, роль посередників усе ще незначна, що частково пояснюється їх кількістю (зокрема, кількістю страхових брокерів) на ринку України.

У 2016 році згідно реєстру страхових і перестрахових брокерів в Україні зареєстровано 56 брокерів (у т.ч. представництв), а страхових компаній на кінець 2016 року налічувалось 323 [4]. Тобто, один брокер обслуговує 6 страхових компаній, тоді як на Заході одну страхову компанію обслуговує біля 10 брокерів.

Реалії страхового ринку України такі, що громадяни у більшості випадків страхуються за необхідністю, якої не можна уникнути (в основному при оформленні кредитів або користуванні автомобілем), і у такому випадку посередник часто не потрібен, адже страхування відбувається на місці (у банку або автосалоні) [2]. Саме тому інститут брокерства в Україні згортає оберти і кількість брокерів з року в рік зменшується. Необхідно зазначити, що в розвинених країнах Заходу саме завдяки посередникам створюється основний потік страхових премій і укладається левова частка страхових договорів. Тому очевидно, що посередництво у страхуванні в Україні має розвиватися, поступово долаючи перепони у вигляді необізнаності і недовіри населення до страхування.

Література:

1. Страхові послуги: навч. посібник / Д. І. Дема, О. М. Віленчук, І. В. Дем'янюк; за заг. ред Д. І. Деми. – [2-е вид. перероб. та допов.]. – К.: Алерта 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1763070255464/strahova_sprava/strahovi_poslugi
2. *Бачо Р.Й.* Діяльність страхових брокерів як суб'єктів страхового підприємництва в реаліях України // Вісник ЖДТУ. – № 1 (55). – 2011. – С. 316-317.
3. *Махотов Ю.О., Телічко Н.О.* Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України // Економічний вісник Донбасу. – № 4 (18). – 2009. – С. 122–129.
4. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nfp.gov.ua
5. Офіційний сайт журналу Фориншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://forinsurer.com

Собченко А.В. (ф-т маркетингу, ІІ курс)

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНІЇ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ

На сучасному етапі розвитку підприємницької діяльності в Україні управління персоналом відіграє важливу роль у забезпеченні його конкурентноспроможності. Адже, незважаючи наскільки висококваліфіковані кадри працюють на будь-якому підприємстві, без правильного, зваженого та обґрунтованого управління, персонал не зможе успішно взаємодіяти між собою та керівництвом й правильно виконувати роботу, відповідно до посади.

Конкурентоспроможність працівника розглядається як реальна і потенційна його здатність, ділова та професійна компетентність, ініціативність, винахідли-

вість у роботі, почуття відповідальності, які вигідно відрізняють його від інших працівників аналогічної спеціальності і дозволяють витримувати конкуренцію на ринку праці [1].

Існують різні методи управління персоналом – американська та японська.

Характерною рисою, притаманною керівництву в американських фірмах є націленість на персонал, як основний фактор підвищення продуктивності виробництва. Тобто існують певні вимоги до потенційних робітників, основними серед них: освіта, досвід роботи, психологічні здібності, уміння знаходити спільну мову в колективі; націленість на вузьку спеціалізацію менеджерів, інженерів, учених і при високій довірі до персоналу йому надається певна автономія. У даному випадку діє структура, в якій людина має відповідати посаді.

Особливості праці в американській методології управління персоналом:

- зниження обсягу роботи в адміністративних службах, отже скорочення чисельності там працюючих;
- великий список професій;
- сполучення вчених у проектно-цільові групи.

Так, в Україні при виборі потенційних працівників, також звертають увагу на освіту, досвід роботи, психологічні здібності, але при цьому відбувається мінімізація довіри до працівників у самостійному прийнятті рішень в певних питаннях.

З протилежного боку японська модель у своїй меті має дослідження плюсів й мінусів кожного працівника, як індивідуальність й пошук для кожного робочого місця, що максимально відповідатиме його здібностям. Тобто, працівник займає посаду згідно зі своєї компетентності.

Японській модель передбачає::

- можливість працевлаштування на єдиному місці праці впродовж довго періоду часу;
- при розрахуванні оплати праці врахують вік, стаж роботи, освіту й здібності до реалізування необхідної роботи;
- високоякісний рівень освіти й розвиток особистого потенціалу працівника;
- працівники є учасниками профспілок, що знаходяться в конкретній організації.

В японських фірмах інтереси фірми і робочих взаємозалежні. Тобто, підприємство надає гарантії своїм робітникам, в обмін на відданість і захист інтересів фірми. Також, всупереч посаді, в компанії існує атмосфера рівності між працівниками!

Дана структура управління зовсім не типова для вітчизняних компаній. У нас невелика кількість людей працює усе життя на одному підприємстві. Більшість робітників, починають з невеликих фірм чи компаній, а потім переходять до інших, успішніших компаній, якщо вони не бачать перспективі на даному робочому місці. В свою чергу, японська методологія управління персоналом передбачає, відданість працівників фірмі, яка підкріплюється умовами праці.

В Україні керівники використовують методи керівництва в залежності від кількості працівників, обороту коштів. Для великого бізнесу використовують стиль управління, в основі якого передбачається командування і наказ, безвід-

мовна вимога, чітке виконання завдань. Так званий, авторитарний стиль управління, який передбачає конкретне розподілення завдання між працівниками й стеження за їх виконанням.

Для середнього і малого бізнесу використовуються лояльний стиль управління: пояснення, пропозиція, обмеження і осуд. В основі цих поглядів знаходиться думка, що невелике число працівників допомагає спільній праці і вирішенню тяжких завдань [3].

Отже, щоб підвищити конкурентноспроможність персоналу, українським менеджерам, керівникам і т.д., бажано використовувати світовий досвід. Це характеризується різними особливостями, такими як, порівняння витрат з результатами діяльності підприємств, аналізу розміру позитивного ефекту, а також збільшення кількості трудових процесів з елементами розумової діяльності, перенесення уваги на психологічні процеси розуміння і аналізування дій власного персоналу, – всі ці та безліч інших факторів є важливими, але більшість вітчизняних керівників не враховують їх.

Література:

1. *Овчаренко Г.М.* Конкурентоспроможність персоналу та її вплив на формування нематеріальних активів підприємства // Ефективна економіка №9. – 2013. – С. 2.

2. *Кудря Я.В*. Нові підходи до кадрової корпоративної політики в управлінні персоналом // Проблеми науки. – 2006. – С. 21–27.

3. *Лазоренко Л.В. Гуткевич С. О* Система управління персоналом у підприємствах України в сучасних умовах // Бізнес і наука : вектори співпраці. – 2009. – С. 6–7.

Соколюк М.В. (ф. маркетингу, ІІІ курс)

ДРОПШИПІНГ ЯК ІННОВАЦІЯ В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ

На початку XXI ст. дропшипінг як бізнес-модель був відомим лише вузькоспеціалізованим фахівцям-логістам. В умовах сьогодення дропшипінг є однією з найпоширеніших схем підприємницької діяльності у сегменті «Бізнес для споживача» (B2C).

Дропшипінг – це один із різновидів посередницької діяльності, де посередник займається підготовкою потенційних клієнтів до покупки, а на етапі купівлі/продажу передає клієнта постачальнику. Бізнес дропшипера базується на послугах, які він надає постачальникам (збір замовлень) і покупцям (організація доставки), при цьому прибуток посередника складається з різниці між ціною постачальника та ціною продажу кінцевому споживачу [1]. Іншими словами, це торгове представництво на свій страх і ризик.

Вперше термін «дропшипінг» дослідили та описали маркетологи з Америки Х. Мейнард, Т. Бекман, В. Вейдлер у підручнику «Принципи маркетингу» у 1927 році [2]. Тому батьківщиною дропшипінгу вважається Америка.

В Україні дропшипінг набув масового характеру під час кризи 1990-х років через дефіцит продукції та гіперінфляцію. Після цього схема дропшипінгу на-

була поширення в електронній комерції, що і стало причиною дропшипінгової революції.

Кожен етап моделі дропшипінгу в електронній комерції наведено в табл. 1.

Таблиця 1

ЕТАПИ МОДЕЛІ ДРОПШИПІНГУ З ПЕРЕД/ПІСЛЯПЛАТОЮ

№	Модель «Доставка з післяплатою»	Модель «Доставка з передплатою»
1	Покупець робить замовлення в інтернет-магазині (ІМ)	Покупець робить замовлення в інтернет-магазині (ІМ)
2	ІМ зв'язується з постачальником і резервує замовлений товар	ІМ зв'язується з постачальником і резервує замовлений товар
3	ІМ підтверджує замовлення покупця і з'ясовує умови оплати та доставки	ІМ підтверджує замовлення покупця і з'ясовує умови оплати та доставки
4	ІМ дає команду постачальникові відвантажувати товар	Покупець оплачує товар через платіжні системи
5	Постачальник відвантажує товар покупцеві	Постачальник відвантажує товар покупцеві
6	Покупець оплачує товар при отриманні у поштовому відділенні	Покупець отримує товар у поштовому відділенні
7	Постачальник надсилає ІМ його комісію по факту отримання грошей на пошті	ІМ оплачує вартість товару постачальнику

(Власна розробка автора)

Привабливість наведених моделей зумовлена рядом переваг, які вони надають у порівнянні з класичним бізнесом. Компанії, які першими використали дропшипінг, встигли захопити значну частку ринку та стрімко розвиватись. Прикладом є інтернет-магазин «Розетка», який публікує на інтернет-вітрину каталог з товарами від сотень постачальників, фактично не має цих товарів у наявності. Крім переваг дропшипінг має і ряд недоліків, які варто враховувати сучасним підприємцям (табл. 2).

Таблиця 2

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ДРОПШИПІНГУ

Переваги дропшипінгу	Недоліки дропшипінгу
Відсутність бар'єрів. Початок бізнесу не вимагає залучення значних коштів та їх подальшого замороження в товарній продукції	Відсутність контролю. Перекладання частини обов'язків на постачальника призводить до втрати контролю на певних етапах транзакції. Помилка на неконтрольованому етапі може негативно позначитись на репутації дропшипера
Постійний обіг коштів. Активний обіг коштів забезпечується відсутністю заморожених у товарі грошей	Низька маржинальність. Дохід складається з різниці між ціною постачальника і ціною продажу кінцевому споживачу. Дропшиперу важче конкурувати з класичними ІМ через нижчу маржинальність
Практичне тестування ніші. Відсутність закупленого товару дозволяє тестувати асортимент і спеціалізацію до виявлення найбільш прибуткової ніші	Висока конкуренція. Реалізація постачальником товарів через мережу дропшиперів є причиною конкуренції на ринку дропшиперів
Відсутність складу та офісу. Дропшипер має можливість відмовитись від утримання офісу та складу в силу відсутності потреби зберігання товару	Відсутність унікальної торгової пропозиції. Більшість інтернет магазинів, які працюють по дропшипінгу не мають УПТ
Відсутність проблем з доставкою. Дропшипер позбавлений проблеми доставки, оскільки усі зобов'язання по доставці перекладені на постачальника	Ризик ненаявності. Через конкурентне пропонування конкретного товару різними дропшиперами у разі транзакції право на товар має той посередник, хто першим зарезервував це товар
Широкий асортимент. Можливість співпрацювати з безліччю постачальників дозволяє пропонувати необмежену кількість товарів	Залежність від постачальника. У разі банкрутства постачальника дропшипер може втратити значну частину доходу

Отже, вагомим внеском у розвиток дропшипінгу буде його законодавче регулювання. Хоча дропшипінг на цьому рівні не належить до торгового представництва, він вважається підприємницькою діяльністю, яка повинна бути оподаткованою.

Як бачимо, сучасний стан ринку дропшиперів відкриває широкий потенціал для розвитку. Дропшипінгові мережі почали конкурувати з корпоративними каналами розподілу та торговими мережами.

Здатність дропшиперів вийти на ринок відносно легко і швидко є основною причиною високої конкуренції тих сегментів споживчого ринку, де можливе застосування схеми дропшипінгу. Для перемоги у конкурентній боротьбі обов'язково необхідна диференціація на ринку, унікальна торгова пропозиція, велика кількість постачальників, широкий асортимент, висока якість сервісу. Це ключові фактори виживання на ринку і контролю власного бізнесу.

Література:

1. *Калужський М.Л.* Дропшипінг – нова торгова революція / М.Л. Калужський // ЕКО: Всеросійський економічний журнал. – 2013. – № 2. – С. 128–141.

2. Maynard H.H., Weidler W.C., Beckman T.N. Principles of marketing. – New York: Ronald Press, 1927. – 245 с.

3. *Афанасьєв О. А*. Плюси та мінуси дропшипінгу: 10 питань та відповідей [Електронний ресурс] / Олексій Андрійович Афанасьєв // dropshipping.ncity. – 2016. – Режим доступу : http://dropshipping.ncity.biz/plyusy-i-minusy-dropshippinga-10-voprosov-i-otvetov/.

Сокур М.В. (ф-т економіки та управління, магістрант)

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

Актуальність тематики зумовлено зростаючим рівнем конкуренції в економічній діяльності, тому підприємствам потрібно якісно та своєчасно забезпечувати високий конкурентний профіль, одним з ключових елементів якого в цей час є інноваційна діяльність.

Значний внесок у розвиток інноваційної науки внесли Бобирєв Д. Б. [1], Єлісєєнко О. В. [1], Нестеренко О. [3], Тараненко І. В. Тараненко І. В. [4] та інші.

Метою роботи є оцінка впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємства.

Загалом під інновацією слід розуміти форму зміни діяльності підприємства в окремій сфері концептуально відрізняється від традиційних форм ведення фінансово-господарської діяльності фірми.

На нашу думку, розвиток фірми може відбуватися як інтенсивним, так і екстенсивним способом, проте найдинамічнішим способом стимулювання внутрішніх змін у фірмі є реалізація інновацій, яка може загалом на підприємстві або в окремій сфері діяльності значно покращити процеси функціонування у виробничій, маркетинговій, логістичній, збутовій, кадровій сфері. Ефективність інновацій і їх напрямок залежить від галузевої специфіки підприємства і фінансових, наукових, кадрових можливостей підприємства, тому для поступального

розвитку конкурентного профілю підприємства важливим є формування стратегії інноваційного розвитку на середньо- та довгострокову перспективу.

У 2016–217 рр. за глобальним рейтингом конкурентоспроможності Україна займала 85позицію у світі, що на 6 позицій гірше показників 2015–2016 рр. [5].

Враховуючи показники субіндексу інноваційності Україна перебувала на 73 позиції, що показує вищий динамізм в Україні в сфері інновацій, проте інші субіндекси сприяли меншому зростанню рівня конкурентоспроможності. Ключовими проблемами реалізації інновацій в Україні слід вважати: макроекономічну та фінансову нестабільність, що не сприяє інтересу інвесторів до реалізації інновацій, високий рівень регулювання окремих сфер господарської діяльності, значний податковий тиск, супротив впровадження інновацій.

Реалізація інновацій містить свій економічний, технологічний і соціальний ефект як для підприємства, так і для споживачів. Унаслідок цього споживачі отримують конкурентніший товар з кращими властивостями та можливо за меншими цінами.

При цьому підприємство позиціонує себе на ринку як інноваційно активну фірму, має змогу технологічно оптимізувати виробничий і збутовий процес і пропонувати на ринок нові інноваційні товари і послуги.

Ключовими чинниками впливу інновацій на конкурентоспроможність для підприємства є:

- обсяг фінансування для реалізації;
- ефективність впливу на маркетинг;
- кадрове та організаційне забезпечення;
- галузеві і регіональні особливості;
- можливість формалізації результатів.

Ключовими чинниками впливу інновацій на конкурентоспроможність для споживачів є:

- покращення якості товарів і послуг;
- зменшення цін;
- оптимізація асортименту;
- розробка додатковий товарів і послуг;
- брендування [1–4].

Ключовими чинниками впливу інновацій на конкурентоспроможність для конкурентів є:

- стимулювання до розвитку конкуренції на ринку;
- реалізація стартапів;
- впровадження автоматизації та інформатизації;
- наближення до споживачів;
- можливість підвищити гнучкість фірми та пристосуватися до змін.

Для зростання рівня конкурентоспроможності за рахунок впровадження інновацій, на нашу думку, доцільним є:

- розробка державної стратегії інноваційного розвитку;
- забезпечення дієвих механізмів непрямого стимулювання інновацій на рівні підприємства;

- розробка індивідуальних програм інноваційності на рівні підприємства;
- стимулювання розвитку сфери стартапів;
- нарощення кадрового потенціалу інноваційними способами.

Висновки. Нами було досліджено особливості впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємства, доведено важливість впровадження інновацій для формування високого конкурентного профілю підприємства, запропоновано напрямки реалізації інноваційної діяльності залежно від галузевої специфіки підприємства.

Література:

1. *Бобирєв Д. Б.* Вплив інноваційної активності підприємства на його конкурентоспроможність [Електронний ресурс] / Д. Б. Бобирєв, К. М. Буряк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2012. – Вип. 3. – С. 85–88.
2. *Єлісєєнко О. В.* Вплив інноваційної діяльності на конкурентоспроможність економіки України [Електронний ресурс] / О. В. Єлісєєнко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2. – С. 30–34.
3. *Нестеренко О.* Вимір впливу інноваційної складової на конкурентоспроможність виноробних підприємств за допомогою метод головних компонент [Електронний ресурс] / О. Нестеренко // Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. – 2015. – № 3. – С. 112–123.
4. *Тараненко І. В.* Вплив інноваційного маркетингу на дифузію інновацій та конкурентоспроможність в глобальній економіці [Електронний ресурс] / Тараненко І. В. Тараненко І. В., Таранець Є. І. Таранець Є. І. // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2. – С. 200–205.
5. Світовий рейтинг конкурентоспроможності // http://www.lainformacion.com/2016/09/28/the_global_competitiveness_report_2016-2017.pdf?hash=87bbaef715842b097f972f6d2e85314dfebd4b8a

Сонсядло А. О. (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, магістрант)

ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Сьогодні підприємства постійно розширюють межі своєї діяльності, залучаючи до співпраці все більшу кількість суб'єктів господарювання. Взаємовідносини з цими суб'єктами зумовлюють виникнення зобов'язань.

Метою даної наукової роботи є виокремлення основних етапів обліку поточних зобов'язань підприємств і визначення необхідних процедур при їх аудиті.

Зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [1].

Зобов'язання поділяються на поточні та довгострокові.

Поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу [2].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 11 «Зобов'язання».

Первинними документами, які містять інформацію про поточні зобов'язання, є накладні, товарно-транспортні накладні, акти здачі-приймання робіт (послуг), податкові накладні, видаткові касові ордери, виписки з поточних рахунків в банках та інші документи [3].

Для того, щоб стандартизувати облік зобов'язань, його доцільно поділити на кілька етапів: первинний, поточний і підсумковий облік.

На першому етапі – етапі первинного обліку разом з документуванням необхідно дати визначення зобов'язанням та оцінити їх [4]. Згідно з НП(С)БО 1 поточні зобов'язання оцінюються за сумою погашення, тобто за вартістю реалізації. Зобов'язання за короткостроковими позиками доцільно оцінювати за теперішньою вартістю, заборгованість за товари, послуги – за поточною вартістю [5].

На другому етапі – етапі поточного обліку відбувається бухгалтерська обробка первинних документів і їх реєстрація у відповідних регістрах – журналах, відомостях, книгах, машинних документах [4].

І на третьому етапі – етапі підсумкового обліку, інформація з журналів та відомостей узагальнюється у Головній книзі на синтетичних рахунках [4]. На даному етапі також проводиться співставлення даних синтетичного та аналітичного обліку та складається Звіт про фінансовий стан підприємства – баланс, який підлягає аудиторській перевірці.

Незалежна аудиторська перевірка необхідна для підтвердження достовірності відображеної у фінансовій звітності облікової інформації. Проведення такої перевірки в Україні регламентується Законом України «Про аудиторську діяльність» і Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості й супутніх послуг, які підготовлені Міжнародною федерацією бухгалтерів [6].

Для забезпечення повноти перевірки можуть застосовуватися такі аудиторські процеси, як визначення за статтями фінансової звітності межі суттєвості; встановлення того, які саме суми відображені у фінансовій звітності та які розглянуті первинні документи й договори, унаслідок яких вони виникли; за загальною кількістю прибуткових документів і сумами отриманих авансів сформувати вибірку; методом запиту та підтвердження перевірити реальність існування контрагентів і суму залишку; за допомогою повторного проведення процедур результат операцій та необхідність їх відображення у фінансовій звітності [6].

Достовірне та об'єктивне відображення в обліку інформації про поточні зобов'язання дозволить користувачам фінансової звітності отримати повну та правдиву інформацію про результати діяльності підприємства та прийняти ефективні управлінські рішення. Важливо також проводити аудит поточних зобов'язань (внутрішній) щоквартально, щоб підтвердити достовірність відображеної інформації про заборгованість підприємства перед іншими суб'єктами господарювання.

Література:

1. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013. № 73.

2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» від 31.01.2000 № 20.

3. *Батрак М. В*. Первинне відображення поточних зобов'язань / М. В. Батрак, І. В. Мельниченко // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(3). – С. 35–40. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10 %283 %29__7.

4. *Кесарчук Г. С*. Удосконалення організації обліку поточних зобов'язань підприємства / Г. С. Кесарчук // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2014. – Вип. 11(2). – С. 143–153. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2014_11 %282 %29__22.

5. *Миронова Ю. Ю*. Підходи щодо сутності, класифікації та оцінки поточних зобов'язань у системі бухгалтерського обліку підприємства / Ю. Ю. Миронова, Ю. М. Бацман, В. В. Яценко // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 5. – С. 201–205. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_5_45.

6. *Сафарова А*. Методика аудиту поточних зобов'язань / А. Сафарова // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 1. – С. 59–64. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2015_1_14.

Спесивцева М. В. (ф-т економіки та управління, магістрант)

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ КОМПАНІЙ, ЯК СТИМУЛ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Сучасна інтеграція України до європейського і світового співтовариства передбачає впровадження сучасної практики взаємодії суспільства, держави і бізнесу, які б забезпечили посилення взаємної відповідальності всіх її учасників, створили б умови для подальшого стабільного розвитку країни. З огляду на суспільну значущість соціальної відповідальності бізнесу, ця проблематика набуває особливої актуальності.

У широкому розумінні під соціальною відповідальністю слід розуміти відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у розв'язанні найгостріших соціальних проблем [1].

На рис. 1 відображено напрями поширення соціальної відповідальності бізнесу, які були визначені на основі практики європейських країн.

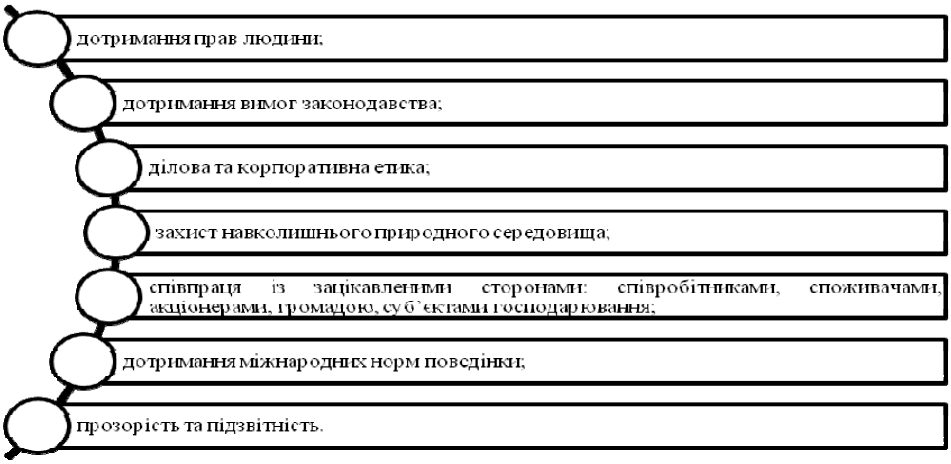


Рис. 1. Напрями поширення соціальної відповідальності бізнесу (розроблено автором на основі [2])

Також на рис. 2 подано інформацію, яка демонструє форми прояву соціальної відповідальності бізнесу безпосередньо в Україні. З даних видно, що в Україні найбільшу увагу компанії приділяють впровадженню соціальних програм поліпшення умов праці персоналу, розвитку персоналу і його навчання та благодійній допомозі громадськості [3, с. 8].

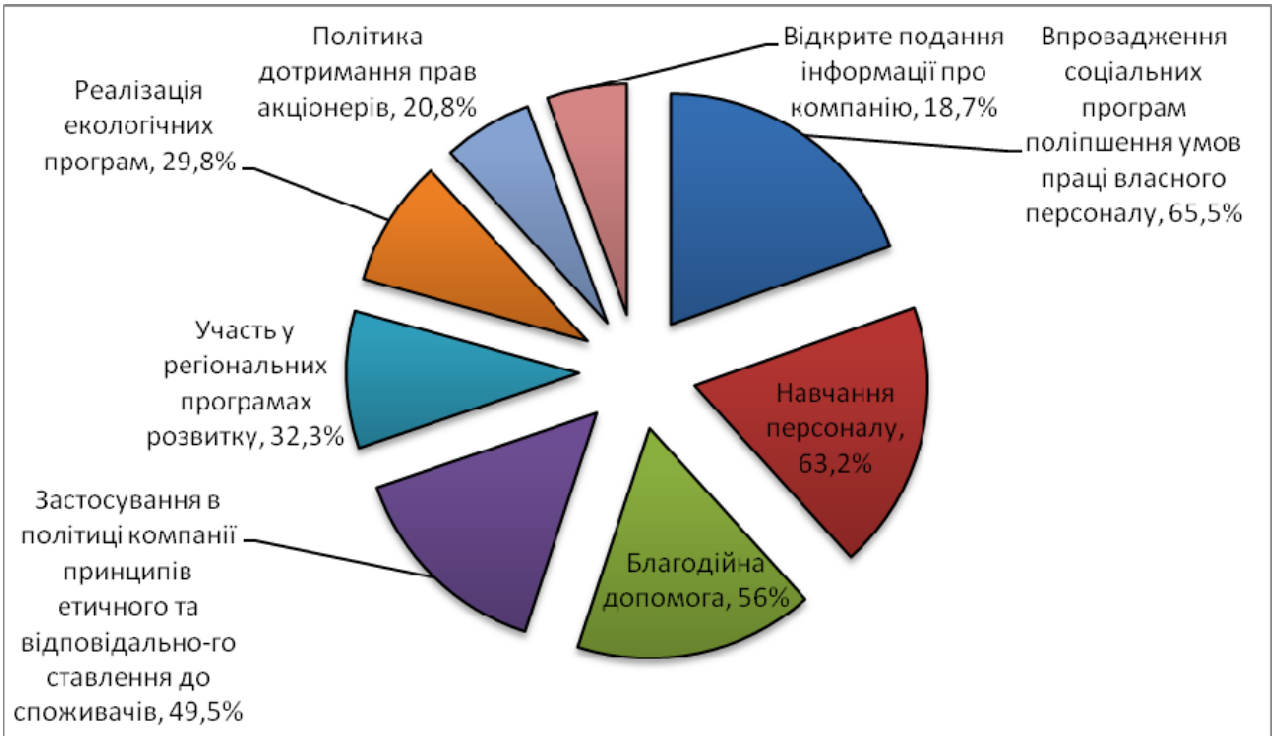


Рис. 2. Форми прояву соціальної відповідальності бізнесу в Україні

Однак у даній роботі ми хочемо зосередити увагу на можливості підвищення інноваційного потенціалу країни за допомогою соціальної відповідальності бізнесу. Для розгляду ми обрали українську компанію ПРАТ «Київстар» та українська філія міжнародної компанії «Ernst & Young».

Обидві компанії мають багато програм соціальної відповідальності. Вони влаштовують багато благодійних заходів, навчають персонал, відкрито подають інформацію про компанію тощо. Проте за останні роки компанії почали активно підтримувати українські стартами, сприяти розвитку інноваційного підприємництва. Розглянемо детальніше кожну з них.

Компанія «Київстар» має 2 масштабні програми, які націлені на розвиток підприємництва в Україні (рис. 3). Провівши аналіз ми можемо стверджувати, що компанія почала активно займатися підтримкою бізнесу в Україні, стимулювати створення та розвитку молодими людьми інноваційних продуктів не лише у сфері мобільних технологій.

Компанія EY безсумнівно веде активну політику корпоративної відповідальності. Вона також брала участь у розробці технологічного кластеру ВДНГ-TECh, виступає партнерами багатьох бізнес-інкубаторів, таких як Eastlabs, Startup.Network та інші.

Рис. 3. Програми соціальної відповідальності бізнесу компанії «Київстар» (власна розробка)

У 2016 році компанія оголосила про запуск програми розвитку стартапів Accelerating Entrepreneurs в Україні. Програма Accelerating Entrepreneurs від компанії EY допомагає динамічним стартапам з усього світу масштабувати бізнес. А вже у лютому 2017 року український стартап Competera, SaaS-рішення для ефективної роботи з цінами і асортиментом рітейлерів і вендорів, представляв нашу країну у фіналі глобальної програми EY Accelerating Entrepreneurs 2017 [5]. На рис. 4 ми відобразили основні елементи, які включає дана програма.

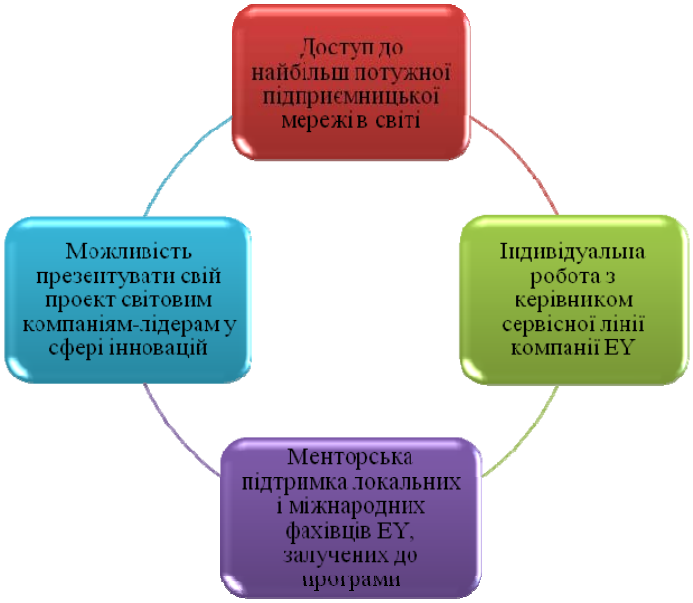


Рис. 4. Основні елементи програми Accelerating Entrepreneurs

Отже, можливо зробити висновок, що українські компанії почали активно займатися підтримкою нових бізнес-проектів у різних сферах економіки. Це, безсумнівно, створює потенціал для економічного та інноваційного розвитку в

країні, стимулює новаторів не боятися, а діяти, а також створює позитивний імідж для самої компанії.

Література:

1. *Баффетт У.* Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управле- нии компаниями / У. Баффетт. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 268 с.

2. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.svb.org.ua/ sites/default/files/201309_strategiya_ spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf

3. Звіт про стан соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pmguinfo.dp.ua/images/documents/korp_otnosheniya/soc_otvetstvennost.pdf

4. Офіційний сайт компанії «Київстар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kyivstar.ua/ru/mm

5. Офіційний сайт компанії «EY» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ey.com

Старинська М. Ю. (факультет економіки та управління, 4 курс)

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ В УМОВАХ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Тіньова зайнятість в умовах трансформаційної економіки є очевидним фактом, а її нелегальність обумовлена слабкістю регулюючого впливу держави та соціально-економічних інститутів. Збільшенню тіньової зайнятості сприяє скорочення виробництва в основних видах економічної діяльності, поширення бідності працюючого населення, зменшення рівня реальної заробітної плати, зростання рівня оподаткування легального бізнесу, зниження рівня дотримання встановлених законів, втрата довіри населення до системи органів державної влади.

Враховуючи наростаюче домінування у відносинах зайнятості тіньових відносин, виникає необхідність дослідження факторів, які породжують зайнятість у тіньовій економіці, механізму її формування, напрямків розвитку, а отже шляхів і методів, що обмежують і перешкоджають зростанню цього явища, сприяють скороченню його масштабів. А відтак можна стверджувати, що в сучасних умовах перехідної економіки та нерозвиненості ринків явище поширення тінізації економіки в Україні, зокрема тіньової зайнятості, є неминучим і потребує державного втручання, оскільки без цього країна не здатна повною мірою реалізувати свій економічний потенціал.

Питанням детінізації економіки, у тому числі детінізації ринку праці, присвячено багато публікацій різних авторів, зокрема праці: З. Варналія, Т. Кваши, І. Мазура, В. Предборського, Ю. Харазішвілі ін. Вагомий внесок у дослідження проблем тіньової зайнятості зробили також зарубіжні вчені: П. Гутман, Г. Гросман, К. Вольф, А. Мерер-Функ, Дж. Томас, Е. Фер., К. Харт та ін.

Для оцінювання масштабів тіньової зайнятості застосовують такі методи, як: вибіркові спостереження, метод PREALC, метод «неврегулюваного ринку праці», «Італійський» метод, метод «валютного коефіцієнту», метод сукупного попиту та сукупної пропозиції (Ю. Харазішвілі) [3, с. 104]. Сучасні вітчизняні та зарубіжні вчені для оцінювання масштабу тіньової зайнятості застосовують в основному два інструменти: аналітичні розрахунки на основі обігу готівки та соціологічне опитування населення.

Сьогодні ринок праці в Україні перебуває у кризовому стані, основними причинами цього є, зокрема: втрата Україною традиційних ринків збуту (на які була орієнтована продукція національного виробництва), падіння цін на сировину і напівфабрикати на світових ринках, що робить нерентабельним таке виробництво та збільшує безробіття [2, с. 11]. За оцінками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, найбільший рівень «тіньової» зайнятості притаманний таким галузям української економіки, як: операції з нерухомістю – біля 62,0 %; страхування – 53,0 %; будівництво – 40,0 %; роздрібна торгівля – 32,0 %. «Тіньова» зайнятість у промисловості України на 32,5 % перевищує офіційну [5].

У цілому по Україні рівень тіньової зайнятості складає 20,5 % від загальної зайнятості або 4,14 млн осіб [6; 7]. Причому, тіньова зайнятість серед найманих працівників складає приблизно 2,6 млн. осіб. Це пояснюється тим, що значна кількість найманих працівників, будучи офіційно оформленою, частку офіційної заробітної плати отримує у мінімальному розмірі, а іншу, тіньову, отримує у «конвертах» [7, с. 178].

Одним із основних факторів поширення тіньового сектору національної економіки та тіньового ринку праці є надмірний податковий тягар і недосконалість податкової політики держави. Податкові системи розвинених країн світу базуються на кількох загальних пріоритетах: максимальне спрощення процедури сплати податків, зменшення адміністративного тиску на підприємства, спрощення процедур регулювання підприємницької діяльності.

Розглядаючи міжнародний досвід, варто зазначити, що процесу легалізації тіньових доходів сприяє удосконалення податкового законодавства. Так, в Австрії податковим законодавством передбачається можливість запровадження індивідуального графіка сплати податків для підприємств, фізичних і юридичних осіб, що потрапили у складну фінансову ситуацію [4, с. 66]. В Індії досить вдало використовується метод податкової амністії, коли громадянам дозволяють задекларувати приховані від оподаткування доходи, з яких сплачується податок у певному розмірі, тобто таким чином вони звільняються від кримінальної відповідальності. У Греції задля зменшення тиску та стимулювання підприємців до легалізації доходів був прийнятий 10-річний сприятливий податковий режим для суб’єктів господарювання, що інвестують понад 30 млн євро. Внаслідок упровадження цього податкового режиму знизився загальний податок, була розв’язана проблема прозорості системи перевірок, зросла інвестиційна активність підприємців [4, с. 67]. У Німеччині діє Закон «Про боротьбу з нелегальною та трудовою зайнятістю» [1], в якому чітко прописано, що відноситься до

нелегальної зайнятості. Так, протизаконним визначено навіть оголошення в газеті, за допомогою якого працівник-нелегал хоче залучити клієнтів. Міністерство фінансів ФРН підготувало проект закону, який передбачає суворі заходи покарання за нелегальну працю аж до позбавлення волі на строк до 10 років. Крім того, ухилення від сплати соціальних внесків розглядається не як адміністративне правопорушення, а як кримінально карний злочин.

До основних наслідків поширення тіньових схем у вітчизняній сфері зайнятості варто віднести: гальмування економічних реформ, що унеможливлює активізацію інвестиційно-інноваційних процесів для збільшення кількості нових робочих місць; порушення роботодавцями чинного законодавства у сфері трудових відносин; нестабільність фіскальної політики в державі та несприятливі умови для ведення легального бізнесу; розбалансованість ринку праці й освітніх послуг зумовлює перекоси в професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили та її невідповідність потребам роботодавців; поширення бідності серед працюючих; низька довіра до державних інституцій і ліберальна система покарання за порушення додаткового й трудового законодавства провокують ухиляння від оподаткування та внесків у соціальні фонди тощо [3, с. 104].

Головні завдання державної політики у сфері «детінізації» економіки України мають полягати у: реформуванні податкової системи щодо забезпечення рівномірного розподілу податкового тиску на платників податків, а також спрощенні процедури податкового адміністрування; посиленні контролю у бюджетній сфері, запровадженні прозорих механізмів використанні та розподілу бюджетних коштів;

На наше глибоке переконання, для активізації державної політики зайнятості в напрямку «детінізації» національного ринку праці першочерговими інструментами регулюючого впливу повинні стати наступні.

1. Фіскальна політика спрямована на: максимальне спрощення процедури сплати податків; зменшення кількості податкових пільг, що допоможе рівномірно розподілити податковий тягар, збільшити надходження до бюджету та підвищити ефективність використання інвестиційного ресурсу; спрощення системи адміністрування податків.

2. Політика доходів, яка забезпечить перехід від моделі з дешевою робочою силою до моделі з високим рівнем оплати та ефективною працею, що виступить у ролі стимулу для повернення працюючих в офіційний сектор економіки.

3. Соціальна політика через удосконалення механізму соціальної допомоги безробітним, який буде передбачати різні види компенсацій у разі втрати роботи, особливі гарантії працівникам, які втратили роботу через зміни у структурі виробництва й організації праці.

4. Активна політика зайнятості, яка сприятиме: стимулюванню зайнятості жінок, які мають неповнолітніх дітей і дітей з інвалідністю; створенню умов для інтеграції в трудову діяльність осіб з обмеженими фізичними можливостями; запровадженню державної підтримки нетрадиційних форм зайнятості; стимулюванню підприємців до навчання, перекваліфікації й гарантованого працевлаштування додаткової робочої сили.

Комплексне дослідження тіньового ринку праці на сьогодні відіграє провідну роль у розрізі формування ефективної державної політики її подолання. Лише сконцентрованість зусиль усіх гілок влади у комплексному здійсненні радикальних заходів наддасть можливість легалізувати зайнятість і заробітну плату в Україні.

Література:

1. Gesetz zur Bekämpfung der Schwarzarbeit und illegalen Beschäftigung [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.gesetze-im-internet.de/schwarzarbg_2004/BJNR184210004.html
2. *Біла С.О.* Детінізація національної економіки як складова соціально-економічних реформ: світовий досвід та виклики для України / С.О. Біла // Економічний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди. – 2016. – №4. – С. 347–354.
3. *Ємельяненко Л.М.* Державна політика подолання тіньової зайнятості в контексті мінімізації соціально-економічних ризиків / Л.М. Ємельяненко, М.Ю. Старинська, К.В. Дзензелюк // Соціально-трудові відносини: теорія і практика. – 2016. – № 2. – С. 99–108.
4. *Краус Н.М.* Тіньова зайнятість і офіційне безробіття на ринку праці: світовий досвід і українські реалії / Н.М. Краус, Є.Г. Самойленко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 1. – С. 64–71.
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.gov.ua.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
7. *Харазішвілі Ю.М.* Тіньова зайнятість та тіньова оплата праці в Україні: оцінки та прогнози / Ю.М. Харазішвілі // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журн. – 2011. – № 4. – С. 171–182.

Степенко О. А. (ф-т маркетингу, ІІ курс)

РОЗВИТОК ФАНДРАЙЗИНГОВОЇ КАМПАНІЇ В УКРАЇНІ

З кожним роком в Україні збільшується кількість організацій, фондів і установ, які мають значні фінансові ресурси, і які готові віддати їх на реалізацію проектів суспільної значимості. Цю динаміку можемо простежити за такими показниками (табл. 1). Також існує суттєва кількість «споживачів» послуг благодійних фондів, що потребують цих ресурсів для здійснення різноманітних проектів спрямованих на вирішення соціальних проблем.

Поєднанням інтересів обох цих установ та створенням партнерських стосунків між ними займається фандрайзингова кампанія. Фандрайзинг не є новим поняттям для України, особливо для людей, котрі пов’язують своє життя з PR, менеджментом, маркетингом та іншими напрямами економіки. Однак ця кампанія не часто застосовується в нашій країні, внаслідок чого потенціал донорських організацій використовується досить слабо в порівнянні з досвідом західних країн [1, с. 37].

Таблиця 1

КІЛЬКІСТЬ ОКРЕМИХ ФОРМ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ ЗА 2014–2016 РР.*

Форма організації	Роки		
	2014	2015	2016
Громадські організації	64526	70595	75988
Благодійні організації	15719	15467	16837

*За даними Державного управління статистики України

Наші некомерційні підприємства, в більшості випадків, не займаються залученням коштів, а користуються тим, що їм дістається і, зрозуміло, ці суми незначні, тому грошей, зазвичай, не вистачає.

Якщо ж звернути увагу на західні країни, ми побачимо зовсім іншу ситуацію. Там підприємці залучають кошти ще на початкових стадіях, не розробивши проект до кінця. Така тенденція виникла внаслідок того, що держава мало фінансує соціальну сферу і підприємці самі повинні шукати інвесторів, зацікавити їх та створити собі репутацію.

Фандрайзинг – це, перш за все, уміння знаходити потрібні фонди, презентувати проект та викликати інтерес потенційних донорів, пояснити його необхідність, розробити програму заходів для залучення додаткових ресурсів на реалізацію програми та дослідних робіт.

Щоб залучити потенційних донорів до проекту, фандрайзер повинен ретельно спланувати, організувати роботу, проаналізувавши кожен етап кампанії, у результаті чого повинен зрозуміти актуальність, цінність реалізації його проекту та віднайти чинники для мотивації донора до залучення ресурсів.

Сьогодні фандрайзинг, як явище, в Україні тільки розвивається, і відбувається цей процес незначними темпами, через відсутність наукових досліджень і розробок у даній галузі. Більшість людей надає перевагу краудфандингу, більш традиційному способу збору коштів. І хоча ці явища досить схожі між собою, проте краудфандинг – це колективний збір коштів, на відміну від фандрайзингу, що включає розробку комплексу дій по пошуку та залученню грошових та інших ресурсів[2].

У діяльності українських фондів, некомерційних організацій виникає низка проблем, що заважає їх розвиткові.

По-перше, це недовіра щодо прозорості роботи такої кампанії. Донори вважають, що більшість коштів будуть привласненні, а не задіяні в проекті. Таке відношення виникло внаслідок слабкої матеріальної бази, відсутності репутації та вміння налагоджувати контакти, а також від недостатнього володіння правовою практикою.

По-друге, більшість донорів надають перевагу зарубіжним фондам, які мають вищий рівень організаційної компетентності, професіоналізму та різноманітні форми співпраці.

Вирішенням цих проблем займається фандрайзинг, саме тому його застосування в Україні є обов’язковим і невід’ємним процесом їх ефективного функціонування.

Для перспективного розвитку та розширення можливостей фандрайзингу в нашій країні необхідно опанувати його техніками та уміти застосовувати їх для різних категорій донорів. Для компаній і корпорацій основна користь участі у благодійності є соціальне інвестування, для органів влади – співпраця та взаємовигідність у соціальній політиці, для юридичних осіб – їх імідж та визнання.

Важливою складовою розвитку цієї кампанії є розповсюдження знань про її сутність і значимість серед населення. Необхідно проводити тренінги, конференції, впровадити дисципліну «фандрайзинг» у систему освіти.

Ще одним компонентом ефективного фандрайзингу є участь волонтерів. У 2015 році Україна була на 89 місці у всесвітньому рейтингу благодійності, піднявшись із 103 місця. Завдяки волонтерам можна залучити більшу кількість донорів, які потребують особистого звернення. Тому сприяння розвитку волонтерського руху в Україні є однією з перспектив розвитку фандрайзингової діяльності.

Можемо зробити висновок, що правильне розуміння поняття «фандрайзинг», класифікація донорів, виявлення проблем і перспектив розвитку фандрайзингової діяльності в Україні дозволять розширити теоретичну та практичну базу з метою проведення ефективної фандрайзингової кампанії для залучення ресурсів на реалізацію соціальних, наукових або ж комерційних проектів.

Література:

1. *Чернявська, О. В*. Фандрайзинг [Текст]: навч. посіб. / О. В. Чернявська, А. М. Соколова. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – С. 10–27, 34–41.

2. *Соколова А.М.* Фандрайзингова діяльність: сутність, особливості та перспектики розвитку [Електронний ресурс] / Соколова А.М. – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/1_2013/5.pdf

Стецюк В. В. (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

ІННОВАЦІЙНІ КАНАЛИ ПРОДАЖУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ І ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Досліджуючи проблеми у сфері страхового ринку України науковці і практики акцентують увагу на необхідності оновлення його моделі, яка буде ефективнішою, передбачатиме формування професійної інфраструктури ринку та інноваційних каналів продажу страхових послуг. Саме тому виникає необхідність у з’ясуванні особливостей інноваційних каналів продажу страхових послуг у сучасних умовах.

Специфіка збутової політики страхового ринку зумовлена специфічним характером страхової діяльності та сутністю страхових продуктів. Одним із основних конкурентних заходів, за допомогою якого реалізуються стратегічні цілі страхових компаній щодо захоплення певних часток ринку, є розвиток каналів продажу. Традиційний канал продажу страхових послуг за допомогою страхо-

вих посередників, хоча і залишається одним із важливих в умовах кризового розвитку національної економіки, але демонструє певні внутрішні зміни [1]. Йдеться, зокрема, про поступовий перехід деяких вітчизняних страхових компаній від утримання армії страхових агентів до створення власних великих колл-центрів. Враховуючи, що комісійні страхового агента складають близько 30—50 % від вартості страхового поліса, страхові компанії вважають більш вигіднішим організувати реалізацію страхового продукту через співробітників колл-центру, які отримають від потенційного страхувальника всю необхідну інформацію, а підписи та печатки сторін на друкованій копії договору будуть проставлені за допомогою кур'єрської служби. Необхідно враховувати, що до колл-центру зателефонує саме той потенційний страхувальник, який вже прийняв рішення про необхідність придбання страхового продукту. Ймовірність укладання угоди страхування через колл центр виявляється вищою, ніж при роботі страхового агента, який спілкується з усіма потенційними страхувальниками.

Важливим напрямком розвитку альтернативних каналів продажу страхових послуг вважається їх продаж через мережу Інтернет. У Великій Британії понад 20 % акумульованих страхових премій приходиться на онлайн канал. Ринок електронної комерції у страховій діяльності в розвинутих країнах характеризується більшими темпами зростання, ніж зростання страхового ринку в цілому [2]. Однак в Україні в загальному обсязі проданих страхових полісів цей канал займає поки що менше 1 %. Зміна законодавчої бази страхування, яка очікується уже цього року, передбачає використання у договорах страхування електронного підпису. У цій ситуації можливий бурхливий розвиток різноманітних видів дистанційного продажу страхових послуг: наприклад, здійснення продажу за телефоном (продавець пропонує тариф, клієнт погоджується, повідомляє номер своєї банківської картки для списання страхової премії, а потім отримує страховий поліс електронною поштою).

Досвід розвинених країн свідчить, що провідне місце на ринку фінансових послуг, належить банкам, які у даний час найбільшу увагу приділяють збільшенню обсягів реалізації різноманітних послуг, зокрема страхових послуг, своїм клієнтам і прагнуть, таким чином, до зростання обсягів одержаного комісійного доходу. Світовий досвід розвитку ринку фінансових послуг свідчить про перспективність реалізації банками страхових послуг. Найперспективнішим, на наш погляд, є впровадження банківських технологій реалізації страхових послуг безпосередньо працівниками банку за так званою технологією Bank Insurance. Для реалізації банківсько-страхових послуг як банку, так і страховій компанії необхідно здійснити такі організаційні заходи: впровадити стандартну ІТ-технологію реалізації банківсько-страхових послуг у філіях і відділеннях банку; запровадити єдині технологічні карти, які б регламентували послідовність дій працівника банку при оформленні договорів страхування (страхових полісів), а також при оплаті страхувальниками страхових платежів.

Вибір оптимальних каналів збуту страхових продуктів повинен здійснюватися з урахуванням переваг і недоліків кожного із вказаних каналів.

Література:

1. Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестрахуванні. – [Електронний ре) сурс]. — Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/ 734.html
2. *Павлова О*. Страховой бизнес берет курс на инно) вации / О. Павлова // PCWeek: идеи и практики автоматизации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http:/ /www.pcweek.ru/ idea/article/detail.php7n>1! 23103.
3. *Пікус Р.В*. Інновації в страхуванні: світовий досвід, напрямки розвитку в Україні / Р.В. Пікус // Теоретичні та прикладні питання економіки. — 2009. — №18. — С. 135—140.

Стецюк Д. С. (обліково-економічний факультет, IV курс)

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННІ ВЛАСНИКІВ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ У СВІТЛІ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Транспортний податок – визначений законодавством обов’язковий платіж з фізичних і юридичних осіб – власників транспортних засобів, з року випуску яких минуло не більше п’яти років (включно) і середньоринкова вартість яких становить понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року. Така вартість визначається центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику економічного, соціального розвитку і торгівлі, за методикою, затвердженою Кабінетом Міністрів України станом на 1 січня податкового (звітного) року виходячи з марки, моделі, року випуску, об’єму циліндрів двигуна, типу пального.

Оприлюднюється перелік авто до 1 лютого податкового (звітного) року центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику економічного, соціального розвитку і торгівлі, на своєму офіційному веб-сайті.

З огляду на останні зміни в Податковому кодексі України, що стосуються оподаткування імпортних транспортних засобів, вартість розмитнення автомобілю, який був ввезений із-за кордону, співвідноситься до його реальної вартості майже 1:1. Будь-який транспортний засіб, що був виготовлений не на території України підлягає оподаткуванню, тому це питання є надзвичайно актуальним на сьогоднішній день. У даній роботі узагальнено методику оподаткування транспортного засобу протягом його життєвого циклу.

Доступні, на перший погляд, ціни на автомобілі за кордоном, приваблюють потенційних покупці, тому розглянемо два приклади такого імпорту:

1) автомобіль об’ємом двигуна до 3000 куб. см та року випуску не пізніше, ніж 2012;

2) автомобіль об’ємом двигуна від 3000 куб. см і року випуску не пізніше, ніж 2012, вартість якого становить 375 мінімальний заробітних плат, встановлених на 1 січня бюджетного року [4].

Потенційних покупців, які не бажають купувати авто у автоцентрах України, а імпортувати його із-за кордону, чекають такі доплати:

1) **ввізне мито.** Ставка мита на більшість ТЗ, що ввозяться, складає 10 % від сумарної митної вартості, за виключенням дизельних автобусів для перевезення більше 10 осіб з двигуном понад 5 л. (ставка 20 %), ТЗ з електродвигуном (8 %), а також нових легкових автомобілів з об'ємом більше 3 л (6 %). Маємо 20000*10 %=2000у.о. (58000 грн);

2) **акцизний податок (збір).** Нараховується по різному для різних типів ТЗ. У більшості випадків залежить від віку авто, типу палива, об'єму та потужності двигуна. Враховуючи, що об'єм двигуна становить 1598 куб. см., маємо 1598*0,327=522,55 у.о. (15153,95 грн);

3) **ПДВ.** 20 % від суми митної вартості, ввізного мита та акцизного податку. (20000+2000+522,55)*18 %=4504,51 у.о. (130630,79 грн).

Якщо розглядати автомобіль, об'ємом двигуна від 3000 куб. см і року випуску не пізніше, ніж 2012, вартість якого становить 375 мінімальний заробітних плат, встановлених на 1 січня бюджетного року [3], то сума ввізних податків буде розрахована за аналогією з попереднім варіантом, проте, з автовласників додатково стягується податок на володіння транспортними засобами у розмірі 25 000грн на рік.

Якщо покупець придбає транспортний засіб «старший», ніж 5 років – то розміри акцизного податку ростуть у геометричній прогресії.

За електромобіль необхідно буде сплатити фіксовану ставку акцизу на один електродвигун, що становить 109 євро. З 1 січня вводиться новий акциз на автобуси і вантажні автомобілі. На нові автобуси акциз встановлено в розмірі 0,003 євро за 1 куб. см двигуна, на старі – у розмірі 0,007 євро за 1 куб. см. Причому на автобуси, які експлуатувалися більше 8 років, ставка податку підвищується у 20 разів. На нові вантажівки, залежно від тоннажу, ставка акцизу встановлюється на рівні від 0,01 євро до 0,016 євро за 1 куб. см. На автомобілі, використані не більше 5 років, ставка акцизу зростає в два рази, а на використані більш 8 років – у 20 разів [5].

Обчислення і сплата податку у 2017 році. Платники податку – юридичні особи самостійно обчислюють суму податку станом на 1 січня і до 20 лютого подають до державних податкових інспекцій за місцем реєстрації об'єкта оподаткування декларацію з розбивкою річної суми рівними частками поквартально.

Обчислення суми податку з об'єкта/об'єктів оподаткування фізичних осіб здійснюється державною податковою інспекцією за місцем реєстрації платника податку. Податкове повідомлення-рішення про сплату суми/сум податку та відповідні платіжні реквізити надсилається платнику до 1 липня.

Таким чином «гіпер-оподаткування»виникло для того, аби на зменшити кількість «старих» бувших у використанні автомобілів на територію України. Це пов'язано із тим, що у нових автомобілях усе його начиння вироблено за новітніми технологіями, у більшості випадків, маючи на меті зберегти екологію навколишнього середовища. Що стосується транспортного податку у розмірі 25000, то він особливо не змінить ситуацію на ринку, якщо в минулому році

мова йшла про автомобілі середньоринковою вартістю 1 033 500 грн (750 мінімальних зарплат), після дати випуску яких пройшло не більше 5 років, то у 2017 йдеться про вартість авто від 1 200 000 гривень (у нинішній редакції Податкового кодексу розмір визначається вдвічі меншою кількістю мінімальних зарплат – 375) [3]. З огляду на те, що ставка акцизу на автобуси та вантажні транспорти, які використовуються понад 8 років, збільшується майже у 20 разів – найбільшого впливу зазнає ринок вживаних транспортних засобів. Держава обирає стимулювання виробництва автотранспортних засобів, а не стимулюванням перевезень усередині країни. З іншого боку, нові податки стимулюватимуть придбання раніше розмитнених автомобілів тих категорій, на які були збільшені податки. Це може вплинути на вітчизняного виробника, але попередні стимули не змінювали ситуацію кардинально. Оскільки органи державної влади традиційно збільшують ставки податку на розмитнення авто, нас не здивує, якщо наступного року купити автомобіль стане ще дорожче.

Література:

1. Інтернет-джерело: http://cardiagram.com.ua/top-10-auto-v-ukraine-6986.html
2. Інтернет-джерело: https://volodymyrmedia.com.ua/2016/11/12/z-1-sichnya-2017-roku-vodiyi-budut-splachuvaty-kilka-novyh-podatky/
3. Податковий кодекс України: Розділ VII, ст. 215.
4. Податковий кодекс України: Розділ XII, ст. 267
5. Портал новин/інтернет-джерело: http://24tv.ua/transportni_podatki2017_za_shho_-platitimut_ukrayinski_vodiyi_n779416

Стожок А.Ю. (ф-т управління персоналом, соціології та психології, III курс)

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНИХ ФАКТОРІВ НА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Підвищення ефективності використання персоналу на основі його аналізу – найважливіша умова успішної діяльності будь-якого підприємства. Питання методики аналізу цінності персоналу, підвищення його якості і ефективності використання містяться у роботах багатьох дослідників. Незважаючи на вагомість наукових досліджень з даної проблематики, питання аналізу підвищення продуктивності праці працівників потребує подальшого вивчення з урахуванням європейських стандартів і українських реалій.

За результатами дослідження теоретичних аспектів аналізу підвищення продуктивності праці персоналу, визначено, що серед факторів впливу, значну вагомість має наявність ефективного соціального пакету, який є не лише мотиватором, а й одним із заходів підвищення конкурентоспроможності робочої сили, а останнє, у свою чергу, є підвищенням продуктивності праці. Дослідження цього питання породило думку, що як серед практиків, так і серед теоретиків не

існує єдиної позиції щодо вагомості даного соціального фактору в системі методики аналізу підвищення продуктивності праці. Одні роботодавці і наймані працівники вважають його як необхідність, інші – як додаткові витрати. Так, за даними опитування, проведеного Дослідницьким центром Міжнародного кадрового порталу HeadHunter Україна, 97 % респондентів (із 856 респондентів із всієї України) вважають, що комфортне робоче місце відіграє важливу роль у якісному виконанні завдань, двоє з десяти хотіли б мати власний комфортний кабінет, а 7 % подобається працювати вдома [1].

Аналіз соціальної звітності вітчизняних підприємств дає можливість стверджувати, що більшість роботодавців під соціальним пакетом розуміють достатній розмір заробітної плати, належні умови праці, корпоративи перед святами та, відповідно, певні подарунки до цих свят. Зарубіжні компанії, навіть ті, які функціонують на українському ринку, мають насиченіше наповнення соціального пакету. Виходячи з аналізу наявної статистики, вітчизняні роботодавці можуть запропонувати пакет, вартість якого становить не більше 20 % від заробітної плати, тоді як у Європі вартість соціального пакету становить 40–50 % [2]. Отже, аналізуючи складові соціального пакету, змушена констатувати, що наявність ефективного соціального пакету на вітчизняному ринку праці це, в більших випадках виключення, ніж правило.

Використовуючи інформацію соціальних звітів компаній «МТС» [3], «Lifecell» [4], «Київстар» [5], мною було проведено аналіз впливу соціальних факторів, зокрема наявності ефективного соціального пакету, на продуктивність праці персоналу цих компаній. Хочу підкреслити, що наповненість соціального пакету залежить від масштабу компанії та її приналежності (вітчизняна, зарубіжна). Так, у компанії «МТС» функціонує два види соціального пакету: для членів Ради, директорів Ради, посадових осіб і для співробітників. Відповідно, чим вища позиція у внутрішній ієрархії, тим більша частка преміальної винагороди. Соціальний пакет компанії «Lifecell» має відмінність від попередньої, яка полягає, перш за все, в тому, що співробітники компанії, незалежно від посади, віку, статі та національності, мають можливість брати участь в усіх внутрішніх подіях і мотиваційних програмах, користуватись рівними пільгами та претендувати на кар'єрне зростання. Соціальний пакет компанії «Київстар» передбачає освітні і мотиваційні програми, заходи, які дають можливість виявити наявні професійні можливості працівників.

Змушена, однак, констатувати, що більшість вітчизняних компаній, у тому числі, і «Київстар», має менш розгалужену структуру соціального аспекту. Крім того, аналіз витрат на персонал у компанії «Київстар» свідчить про зменшення витрат саме на розвиток персоналу. Так, у 2014 році порівняно з 2013 роком кількість персоналу зменшилася в 1,1 разу, тоді як витрати на навчання персоналу - в 2,6 разу. Крім того, зазначу, що більшість українців мріє не про соціальний пакет, а про розмір заробітної плати, який би відповідав потребам, а також про те, щоб бути працевлаштованим і отримувати хоч б якусь заробітну плату. Так, 2 % із 843 опитуваних респондентів готові погодитися на роботу, де зарплата буде менше бажаної наполовину, а для 2 % головне отримати роботу, а розмір заробітної плати не є важливим [2].

Оскільки кожна організація прагне отримати та зберегти кращі кадри, керівництву варто використовувати нові підходи до вдосконалення мотивування і стимулювання праці, що дасть змогу підвищити ефективність реалізації і розвитку кадрового потенціалу працівників. Це, у свою чергу, вимагає подальшого поглиблення методичних положень соціально-економічного спрямування аналізу господарської діяльності підприємств.

Література:

1.Сайт Міжнародного кадрового порталу HeadHunter Україна [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://hh.ua

2.*Новак І.М*. Соціальний пакет: особливості формування та управління [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua

3.Годовой отчет компании «МТС» за 2015 р.[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://report2015.mts.ru/ – Дата звернення: 08.04.2017.

4.Соціальний звіт компанії lifecell за 2015-2016 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.lifecell.ua

5.Соціальний звіт компанії «Київстар» за 2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://corp.kyivstar.ua

Тананайко Т.С. (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, магістрант)

ІНФОРМАТИЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В умовах інтенсифікації міжнародної торговельної діяльності, особливої уваги заслуговують державні системи митного регулювання, які в силі як прискорити й оптимізувати експортно/імпортні потоки, так і гальмувати їх.

Актуальність даної теми полягає саме в тому, що впровадження електронних інформаційних систем дозволяє оптимізувати діяльність національних митних служб шляхом спрощення та прискорення митних процедур, підвищення ефективності митних перевірок і пропускної здатності митниць, централізації необхідних документів, а також пришвидшення доступу та отримання інформації з єдиної бази даних, у тому числі з використанням взаємної адміністративної допомоги.

Для митної служби України інформатизація є нагальною потребою через те, що обробити весь потік інформації про вантажі, що проходять через митні органи, у відведені міжнародними стандартами для цих цілей часові інтервали без застосування інформаційних технологій неможливо.

Отже, приходимо до висновку, що реалізація інноваційного вектора України шляхом впровадження інформаційної системи управління митною діяльністю можлива засобом:

1) придбання випробуваної моделі інформаційного забезпечення функціонування національної митної системи;

2) розробки власної інформаційної системи митного регулювання.

Як 1-й, так і 2-й варіант інноваційного розвитку системи митного регулювання в Україні має переваги й недоліки (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги розробки власної системи	**Недоліки розробки власної системи**
- система буде відповідати конкретним потребам митної служби; - можлива подальша її модернізація і розвиток, що є безперервним і постійним процесом; - самостійне управління програмним забезпеченням	- висока вартість створення власної інформаційної системи; - тривалий час окупності витрати
Переваги придбання функціонуючої інформаційної системи	**Недоліки придбання функціонуючої інформаційної системи**
- порівняно невисока її вартість; -значне скорочення термінів від моменту постановки задачі про інформатизацію конкретних митних процесів до початку штатної експлуатації інформаційної системи, що їх реалізує	- проблеми її налаштування і доопрацювання відповідно до специфіки національної системи митного регулювання; - проблема вибору найвідповіднішої до вирішення завдань, що стоять перед митною службою України стосовно реалізації національних економічних інтересів; - постійна залежність від фундаторів під час експлуатації інформаційної системи

Джерело: розроблено автором на основі [1–3]

В умовах сьогодення у світовій практиці митного регулювання наявними для тиражування є досить багато інформаційних систем: Система ASYCUDA, TIMS/TRIPS-Customs, SOFI/ SOFIX/SOFIWEB, TATIS, Microclear Customs, PC/Trade, e-biscus. Зокрема, останнім часом з’явився новий напрям – технологія TradeNet, яка дозволяє синхронізувати процеси інформатизації митних служб, інших контролюючих органів, комерційних організацій національного ринку. Дана технологія застосовується в Сінгапурі (TradeNet), Республіці Сенегал (Orbus 2000), Республіці Корея (UNI-PASS) [3].

На основі проведеного дослідження, вважаємо, що для України найбільш ефективним у довгостроковій перспективі є розробка власної системи, яка дасть змову швидко адаптуватися до трендів розвитку світових товарних ринків і модифікації національних економічних інтересів. За основу доцільно взяти модель Сінгапуру, де завдяки системі TradeNet кількість копій документів, що надавалися на митниці, зменшилася з 35 до 1. За рік обробляється близько 9 млн подань на торговельні дозволи (30 тис. на день), 90 % з яких – у десятихвилинний термін. Окрім того, власне інформаційне забезпечення функціонування митної служби має бути поєднано з іншими регуляторними органами держави й у перспективі приєднано до єдиного глобального простору митного регулювання міжнародних торговельних відносин.

Література:

1. *Степанова О.А., Афонін П.М.* Система митного оформлення SOFIX // Зб. мат-в регіон. межвуз. науково-практ. конф. «Митні читання 2009. Болонський процес і підготовка митних кадрів: виклики часу».

2. *Єрмакова В.В*. Використання досвіду застосування інформаційних митних технологій Європейського союзу при здійсненні митного оформлення та контролю.

3. Керівництво по модернізації митної служби / Світовий Банк / http://documents.worldbank.org/curated/en/823571468137708260/pdf/314770RUSSIAN0101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf

Таранова К.М. (ф-т маркетингу, ІІ курс)

ІННОВАЦІЇ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У роботі буде визначено причини важливості інноваційного процесу для підвищення конкурентоспроможності підприємств України, основні причини занепаду та шляхи розвитку технологічного прогресу.

Останнім часом структура економіки країн світу зазнала значних змін. Провідну роль серед всіх світових ресурсів у XXI ст. стала відігравати інформація і, як основний результат її застосування, інновації. Вони є головною рушійною силою динамічного розвитку суспільного виробництва, відіграють пріоритетну роль для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Україна, у свою чергу, знаходиться на позиціях аутсайдера світового ринку високотехнологічної продукції. Згідно з даними останніх досліджень світового ринку конкурентоспроможними визнано менш ніж 1 % українських товарів і послуг [3]. До причин такого положення можна віднести:

- відсутність достатньо розвиненого внутрішнього механізму ринкового і державного регулювання даного ринку (політика невтручання);
- зростання заборгованості суб'єктів господарювання, скорочення залишків коштів на їхніх банківських рахунках;
- продукція не відповідає світовим стандартам через очевидну застарілість виробничої бази більшості підприємств України [1, С. 180].

На протидію вищезазначених перешкод, Україна має вагомі перспективи для досягнення міжнародної конкурентоспроможності за певними категоріями товарів національної економіки за умов розвитку інноваційного потенціалу.

Перш за все, переробні, наукомісткі та високотехнологічні галузі машинобудування та оборонної техніки, легкої і харчової промисловості є опорними галузями виробництва, яким необхідно взяти на себе провідну роль у розвитку інноваційної економіки. Багато підприємств зазначених галузей уже вийшли на зовнішній ринок, але їх позиції там поки що не надто міцні через внутрішні проблеми та коливання кон'юнктури на світовому ринку.

Перехід на новий етап інноваційного повинен підтримуватися:

1. проведенням якісної інноваційної політики, орієнтованої на використання інтелектуальних ресурсів, розвиток високотехнологічних виробництв тощо;
2. відповідним захистом прав інтелектуальної власності, авторських прав і механізмів міжнародного трансферу технологій;
3. підтримкою нецінової (якісної) конкуренції на внутрішньому ринку.
4. залученням співробітництва з міжнародними лідерами [2, с. 24].

Підсумуємо, що конкурентоспроможність будь-якого окремого підприємства, включаючи і мале, визначається характером і якістю впровадження на них останніх досягнень науково-технічного прогресу. Інновації дозволяють «піти» підприємствам на ті ринки, які ще не зайняті і не сформовані іншими підприємствами.

Таким чином, однією з головних проблем України залишається формування фундаменту для ефективної конкурентоспроможної діяльності. Основною причиною занепаду технологічного розвитку є застарілий спосіб регулювання інноваційних галузей виробництва, нехтування надбаннями технологічного прогресу. Найперспективнішим варіантом підвищення конкурентоспроможності є активізація саме інноваційної діяльності, що неможливо без вагомих змін державного регулювання даного ринку в Україні.

Література:

1. Науково-технічна політика та її роль в підвищення конкурентоспроможності економіки України [Текст] / О.С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1. – С. 178–184.
2. *Решетнікова І.Л.* Інноваційні товарні стратегії як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємств на ринку / І.Л. Решетнікова //Механізм регулювання економіки. – 2008. – №4, Т .2. – С. 21–26.
3. Конкурентоспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=173714&cat_id=173713.

Тасенко А. О. (ф-к економіки та управління, магістрант)

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний підхід до визначення результативності діяльності підприємства має цілий спектр показників, що мають різну природу та способи вираженяя, тому важливою проблемою є знайти взаємозв’язки між даними показниками. Показники, які відображають результативність діяльності підприємства, мають оціночний параметр, а тому виникає складність у тому, що критерії результативності можуть відрізнятися один від одного [1].

У результаті виробничо-господарської діяльності підприємства мають створювати додану вартість за певний проміжок часу та результатами такої діяльності. Залежно від видів діяльності та критеріїв оцінки можна виділити групи показників для визначення результативності: управління оборотними коштами; управління капіталом, який вкладений в основні засоби; політика залучення нових фінансових ресурсів; управління структурою капіталу підприємства; рівень і динаміка фінансових результатів діяльності підприємства; майнове положення і фінансовий стан підприємства, ділова активність і ефективність діяльності. За фінансовим наповненням результативність можна охарактеризувати показниками прибутку та рентабельності, які дозволяють стан підприємства за звітній період. Проте, на дані показники вагомий вплив мають такі показники як обсяг реалізованої продукції, витратомісткість, організація виробничого процесу. Тому для підприємства важливою складовою є оцінка структури витрат, їх динаміки, що виражаються в показниках абсолютної та відносної економії витрат.

Вчені вважають, що з точки зору провесно-орієнтованого підходу діяльність підприємства розглядається як сукупність процесів. Внаслідок формується бізнес-модель підприємства, яка складається з основних і допоміжних процесів. Для ефективного впливу на хід даних процесів необхідно виділити показники ефективності процесу, що адекватно відображають результати. В сукупності отримані результати виконання кожного бізнес-процесу дозволяють провести комплексний аналіз та оцінити результативність підприємства в цілому. Слід зауважити, що при виділенні допоміжних процесів збільшуються витрат на персонал, збільшують собівартість продукції. У результаті можна виділити ряд основних і допоміжних процесів для великих підприємств. До основних процесів відноситься: аналіз зовнішнього середовища, розробка стратегії планування діяльності підприємства, маркетингові дослідження внутрішнього та зовнішнього ринку, розробка нових видів продукції та планування діяльності, закупівля сировини та обладнання, виробництво продукції, збут і після продажне обслуговування продукції. До допоміжних процесів: управління фінансами, управління персоналом, управління інформаційними ресурсами, управління природними ресурсами та екологією, включаючи охорону праці, адміністративно-господарча діяльність, управління розвитком і удосконаленням виробництва [2].

Після виділення процесів керівництво має виділити ряд процесів за ступенем важливості: які процеси є на підприємстві або потрібні для підвищення результативності діяльності; як їх можна співвіднести з рівнями управління та ранжування; які процеси грають головну роль для підприємства, а які допоміжну [3].

Для різних за рівнем процесів потрібні свої підходи до управління за групами параметрів, серед яких: виявлення процесів, що потрібні для планування діяльності, виявлення послідовності та взаємозв'зків процесів, сприяння знаходженню критеріїв для ефективності роботи, управління ресурсами, моніторинг і аналіз, впровадження та вдосконалення. Дані параметри використовують для визначення, оптимізації, аналізу бізнес-процесів [4].

Отже, провесно-орієнтований підхід дозволить підприємству провести аналіз своєї діяльності, виявити слабкі місця та провести оптимізацію виділених процесів. Підприємство отримує інструмент впливу на результативність своєї діяльності, а також мати постійний моніторинг процесів для підвищення результативності діяльності підприємства.

Література:

1. *Кричевец Е.А.* Проблемы оценки эффективности функционирования предприятия / Е.А. Кричевец, А.П. Поляков // Вісник СевНТУ: збірник наукових праць. Серія: Економіка і фінанси. –2012. – Вип. 130. – С. 97–103.
2. *Мамонтова Н.А.*Управління вартістю компанії в умовах економічної нестабільності / Н. А. Мамонтова // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 21(1). – С. 123–128.
3. *Давиденко Н.М.* Оцінювання ефективності корпоративного управління акціонерними товариствами / Н.М. Давиденко // Вісник Львівської комерційної академії. Збірник наукових праць. Серія економічна. – 2011. – Вип.35. – С. 108–111.
4. *Григорук П.М.* Методи побудови інтегрального показника / П.М. Григорук, І.С. Ткаченко // Бізнес Інформ – 2014. – №4. – С. 34–38.

Татарікова Г. С. (фінансово-економічний ф-т, ІІ курс)

ПРОБЛЕМА ПОВЕРНЕННЯ КОШТІВ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ У НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ БАНКАХ: СУЧАСНИЙ СТАН і ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Банківська система України – це одна зі сфер економіки, яка останніми роками знаходиться у кризовому становищі, адже широкий перелік проблем продовжують загрожувати стабільності банківської діяльності.

На жаль, суб'єкти господарювання не довіряють банківській системі, про що свідчить велика частка грошового агрегату М0 по відношенню до ВВП – 12,3 % [1]. Так як у випадку юридичних осіб мова йде про десятки тисяч гривень, надійний захист заощаджень, високий рівень гарантування безпеки підприємницької діяльності та мобільне управління власними депозитами – це першочергові питання, розв'язання яких стимулює розвиток середнього та малого бізнесу в Україні.

Актуальною проблемою сьогодення є оголошення банків неплатоспроможними. Протягом 2014–2016 років 81 банк України було оголошено НБУ неплатоспроможними. За даними інформаційного агентства УНІАН, протягом 2017 року Національний банк України може визнати неплатоспроможними 10–15 банків [2].

Для гарантування повернення коштів фізичних осіб в Україні функціонує така установа, як Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, яка захищає інтереси фізичних осіб у разі визнання банку, користувачем якого є особа, неплатоспроможним. Відсоток покриття кількості вкладників у динаміці за 2016-2017 роки коливається у межах від 98,6 % до 98,8 % [3], що свідчить про надзвичайно високий рівень ефективності правового забезпечення повернення коштів фізичним особам. На противагу детальному законодавчому регулюванню, проблема повернення вкладів юридичних осіб у неплатоспроможних банках – питання складне як з юридичної, так і з економічної точок зору. На жаль, на офіційному сайті Фонду гарантування вкладів фізичних осіб відсутні будь-які статистичні дані про відсоток повернення коштів юридичним особам. Більш того, відсутні статті у чинному законодавстві, які гарантують юридичній особі повернення власного капіталу.

Щодо захисту депозитів юридичних осіб за умови визнання банку неплатоспроможним стаття 36 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» свідчить, що під час дії тимчасової адміністрації задоволення вимог вкладників і кредиторів не відбувається [4]. Кошти юридичних осіб, розміщені на депозитних і поточних рахунках, блокуються, а клієнти відповідно – позбавлені будь-якої можливості управління такими депозитами.

Відповідно до статті 52 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [4] вимоги юридичних осіб задовольняються банком в останню чергу – на стадії ліквідації. Згідно з чинним законодавством, єдиний законний спосіб захистити власні кошти – взаємозалік зустрічних зо-

бов'язань банку і клієнта, але практичний аспект свідчить, що така ситуація відбувається дуже рідко. На жаль, структура кредитних угод не дозволяє виконувати такі операції.

Варто додати, що наразі вже відбуваються спроби подолання прогалини українського законодавства, що стосується проблеми повернення коштів юридичним особам внаслідок банкрутства банку. Так, наприклад, Вищий адміністративний суд України звернувся до Верховного Суду України, який, у свою чергу, звернувся до Конституційного Суду України із поданням «Про відповідність (конституційність) Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» з положенням статті 6, частини першої статті 8, частини четвертої статті 13, статей 21, 22, частини першої, четвертої, п'ятої статті 41 Конституції України» [5]. Проте внесення таких змін не є достатнім для того, щоб в повній мірі захистити капітали юридичних осіб.

Висновок. Отже, на даний момент відсутній окремий законодавчий документ, який би забезпечив гарантування вкладів юридичних осіб в Україні, і це створює величезні ризики у підприємницькій діяльності. Аналіз сучасної української та зарубіжної наукової літератури дає мені змогу сформулювати власні рекомендації щодо захисту капіталів юридичних осіб у випадку визнання банку неплатоспроможним. Перш за все, варто обрати механізм гарантування повернення вкладів юридичним особам. Також важливим питанням є внесення змін до існуючого законодавства. Варто внести зміни до Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», зокрема до статті 1 — предмет і мета Закону, статті 2 — визначення термінів, статті 3 — правовий статус Фонду, статті 26 — гарантії за вкладом, статті 36 — наслідки впровадження Тимчасової адміністрації, статті 52 — черговість та порядок задоволення вимог.

Література:

1. Електронний ресурс «Офіційний сайт Національної Ради Новин». – Режим доступу: http://reforms.in.ua/ua/reform/indicator/10707.
2. Електронний ресурс «Офіційна сторінка Національного Банку України». – Режим доступу : https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=25592540&showTitle=true.
3. Статистика Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.fg.gov.ua/statystyka.
4. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23 лютого 2013 року № 4452-VI. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17.
5. Ухвала Конституційного Суду України про відкриття конституційного провадження у справі за конституційним поданням Верховного Суду України щодо відповідності Конституцій України (конституційності) Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 10 лютого 2016 року № 9-у/2016. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v009u710-16.

Татарікова Г. С. (фінансово-економічний ф-т, ІІ курс)

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Тема захисту інтелектуальної власності у банківських установах є актуальною, оскільки сучасний стан проблеми захисту інтелектуальної власності в банківських установах України свідчить, що на даному етапі створено недостатньо умов для того, аби гарантувати безпеку інформації банківських установ у сфері інтелектуальної власності.

Значний внесок у дослідженні проблеми захисту інтелектуальної власності у банківських установах за останні кілька років належить доробкам таких науковців, як О. Барановський, А. Гаркунов, А. Данилюк, В. Жаров, А. Кравченко, В. Шпильова.

Мета наукового дослідження полягає у з'ясуванні сучасного стану питання захисту інтелектуальної власності у банківських установах, аналізі існуючих підходів до забезпечення безпеки інтелектуальної власності в банках та у прогнозуванні стану захисту інтелектуальної власності у банківській системі України у майбутньому.

Право інтелектуальної власності – це певні результати інтелектуальної діяльності людини і комерційних позначень, які є інтелектуальними цінностями нематеріальної природи[1; 7].

Суб'єктами посягань на інтелектуальну власність у банківських установах є промислові шпигуни, конкуруючі банки, клієнти, партнери, кримінальні елементи, інші суб'єкти [2; 76]. Об'єктами посягань на інтелектуальну власність у банківських установах є інформація з обмеженим доступом. До неї необхідно віднести відомості, які становлять конфіденційну або таємну інформацію [3].

Таблиця 1

СТАН ПРАВОВИХ ПРОБЛЕМ У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Назва	Сутність правової проблеми	Шлях подолання правової прогалини
Недостатній обсяг нормативно-правової бази	Банківські відносини мають специфічний предмет, проте наразі відсутній окремий законодавчий акт, який захищає інтелектуальну власність у банківських установах	Створення відповідного Закону України
Відсутність «свіжих» статистичних даних щодо захисту інтелектуальної власності у банківських установах	Аналіз Державної служби статистики свідчить, що останні дані, що стосуються об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України датуються 2014 роком, хоча потребують більш частого оновлення інформації	Проведення статистичних досліджень щодо об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України, зокрема – стосовно банківських установ

Джерело: розробка автора

Правовий захист інтелектуальної власності забезпечує Конституція України. Відповідно до ч. 2 ст. 54 Конституції України, кожен громадянин має право на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності [4]. Більш детальніше право інтелектуальної власності вивчається законодавством у Цивільному кодексі

України [5] та Законі України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [6], а також ряді інших законів.

Проте, чинне законодавство у недостатній мірі регулює захист інтелектуальної власності у банківській сфері. Така ситуація потребує економіко-правового аналізу з метою покращення сучасного стану захисту інтелектуальної власності у банківському секторі України.

Економічний захист інтелектуальної власності у банківських установах забезпечує DLP (Data Loss Prevention) система – це технології запобігання витоків конфіденційної інформації з інформаційної системи зовні, а також технічні пристрої (програмні або програмно-апаратні) для такого запобігання витоків [7]. На жаль, в Україні такі системи не дуже поширені.

Іншим шляхом економічного захисту інтелектуальної власності у банківських установах є шифрування електронних носіїв. За оцінками аналітиків Info Watch, впровадження шифрування електронних носіїв буде впроваджуватися, але дуже повільно [2].

Порушення безпеки права інтелектуальної власності у банківських установах є однією з найбільших загроз безпеці банківської діяльності. Існуючі наразі правові проблеми у сфері інтелектуальної власності у банківських установах потребують негайного розв'язання з боку держави. Зокрема, варто розробити відповідний Проект Закону України «Про захист інтелектуальної власності у банківських установах» і провести статистичні дослідження щодо права інтелектуальної власності у банківських установах. Щодо економічних заходів протидії правопорушенням у сфері інтелектуальної власності, я обрала для дослідження два способи економічного гарантування безпеки: DLP-системи та шифрування електронних носіїв. На жаль, обидва інструменти недостатньо активно використовуються в Україні.

Література:

1. *Жаров В. О.* Захист права інтелектуальної власності. – К.: ЗАТ «Інститут інтелектуальної власності», 2003. – 64 с.
2. Безпека банківської діяльності: підручник / М.І. Зубок, С.М. Яременко. — К.: КНЕУ, 2012. — 477 с.
3. *Бєляков К.І.* Проблеми законодавчого регулювання у сфері користування інформацією з обмеженим доступом в Україні [Електронний ресурс] // Стратегічна панорама. – № 3. – 2004. – Режим доступу до ресурсу: http://www.niss.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=ivtt0&issue=2004_3.
4. Конституція України [Електронний ресурс] //– Режим доступу до ресурсу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254 %D0 %BA/96- %D0 %B2 %D1 %80.
5. Цивільний кодекс України № 435-IV [Електронний ресурс] //– Режим доступу до ресурсу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page4.
6. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [Електронний ресурс] //– Режим доступу до ресурсу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/236/96- %D0 %B2 %D1 %80.
7. Що таке Data Loss Prevention? [Електронний ресурс] // Symantec Corporation. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://www.symantec.com/ru/ru/data-leak-prevention/.

Тимофєєв Р. Д., Цизова Т. В.
(факультет міжнародної економіки та менеджменту, І курс)

ПОСИЛЕННЯ НЕРІВНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ДЕРЖАВНІ ЗАХОДИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ НЕГАТИВНИХ ЕФЕКТІВ

Процеси, зумовлені глобалізацією, вже змінюють життя абсолютної більшості населення світу. Але глобалізм має як позитивні, так і негативні сторони. Однією з негативних і на тему якої можна побачити найбільшу кількість політичних спекуляцій, є посилення нерівності між країнами та зокрема різними прошарками населення. Глобалізаційні процеси прямо впливають на зміни у добробуті різних країн, що виражається у значному зростанні доходів населення. Різноманітні бар'єри між країнами знищуються, наочне загальне підвищення економічних показників, але є і негативні наслідки. Зокрема, посилення нерівномірності розвитку країн і нерівності між різними прошарками населення. Тема актуальна через поширення соціальних програм урядів країн і наднаціональних організацій задля подолання нерівності.

Глобалізація – це тривалий процес інтеграції національних держав з метою розв'язання глобальних проблем, завдяки якому досягнення, рішення і діяльність людей в одній частині земної кулі справляють значний вплив на окремих людей і їхні спільноти в усіх частинах світу [1].

У 2000 році Міжнародний валютний фонд (МВФ) виділив чотири основні аспекти глобалізації: торгівля та угоди, капітал та інвестиційні рухи, міграція та переміщення робочої сили і поширення знань. Також академічна література зазвичай поділяє глобалізацію на три основні області: економічна глобалізація, культурна глобалізація і політична глобалізація. Кожна з них має свій вплив на людство, змінюючи національну політику держав, соціо-культурний фонд та на достаток людей. Як вже вище зазначалося, цей вплив має свої позитивні та негативні наслідки:

Мінуси глобалізаційних процесів:

1. ТНК звинувачуються в соціальній несправедливості, несправедливих умовах праці, нанесенні екологічного збитку.
2. ТНК і профсоюзи, у все більшій мірі починають впливати на політичні рішення.
3. Знищення бар'єрів між країнами призводить до втрати культурної індвідуальності країн.
4. Посилюється диференціація доходів населення. При чому як серед індивідуальних суб'єктів економіки, так і у масштабі країн.
5. Глобалізація призвела до поширення експлуатації праці, зневажання стандартами безпеки. Існує тенденція збільшення торгівлі людьми.
6. Посилюється тиск на державні програми соціального забезпечення через міграцію та подальше зростання безробіття серед малоосвіченого населення країни.

7. Має місце думка про вплив на поширення різноманітних захворювань через полегшення процесів міграції.

Плюси глобалізаційних процесів:

1. Глобалізація сприяє економічному зростанню, створенню робочих місць, збільшує конкуренцію між компаніями, і знижує ціни для споживачів.
2. Глобалізаційні процеси поширюють капітал та технології серед слаборозвинених країн, що призводить до збагачення населення, створення демократичних інститутів та толерантності до інших культур.
3. Створення наднаціональних організацій, метою яких є рішення на користь більшої кількості населення.
4. Поширення інформаційних технологій, рушійний фактор переходу економіки до інформаційної ери.
5. Спрощення шляхів до туристичної діяльності [2].

Аналізуючи мінуси, треба мати на увазі, що більшість проблем поширена на територіях менш розвинутих країн. Поясненням тому може слугувати інституціональна теорія нерівномірності розвитку країн Дарона Аджемоглу. Узагальнюючи, можна помітити, що у подібних країнах спостерігається низький розвиток економічних і політичних інклюзивних інститутів, а більше мають поширення екстрактивні – влада знаходиться у руках еліти, що зацікавлена лиш у власному збагаченні. Це призводить до соціальної незахищеності населення, слабку антимонопольну політику, якщо навіть не створення національними елітами державних монополій.

Світова практика дає чітко зрозуміти, що глобалізаційні процеси впливають на різні країни по-різному. Позитивні аспекти глобалізації більше акумулюються у країнах із розвинутою економікою, що підтверджують такі дані. Наявне співвідношення у доходах між 20 % найбагатшого населення у найбагатших країнах і 20 % відсотками з найнижчими доходами у найбідніших країнах становило у 1997 р. – 74:1, 1990 – 60:1, 1960 – 30:1, 1913 – 11:1 [3]. Це засвідчує, що нинішній тип глобалізації лиш посилює асиметрію розвитку країн у світовому співтоваристві, що породжує сильну залежність країн бідних і тих, що розвиваються від найбагатших [4].

В умовах глобалізаційних процесів, рівень людського розвитку стрімко росте в усьому світі. Основну тенденцію можна побачити проаналізувавши показники HDI за період між 1990 та 2015 роками, навіть врахувавши сповільнення з 2010 року. Позитивний ефект можна побачити не тільки у зростанні доходів населення, а й у сфері освіти та охорони здоров'я. Згідно зі звітом про людський розвиток ООН, у середньому у розвинених країнах ІРЛ зріс на 46 %, а у тих, що розвиваються – на 40 %. Оцінюючи становище показників рівня населення, яке знаходиться за межою бідності (<1.90$ у день), чітко окреслюється позитивна картина. Порівняно з 1990 роком із 35 % населення у стані крайньої бідності, вже у 2013 показник впав більш ніж на 2/3 – 11 %. Найуспішнішими у подоланні кризи бідності виявилися країни Азії (з 44,6 % до 15 %) [5].

Існує багато емпіричних досліджень, які вивчають вплив глобалізаційних процесів на нерівність у доходах. Вивчається як вплив на різні показники в од-

ній країні, так і серед кількох регіонів, взагалом у світі. Загально відомо, що на коефіцієнт Джині та нерівність у заробітній платі впливають фактичні змінні глобалізації: торговельна відкритість і зовнішні інвестиції. Більшість з досліджень зазначають, що взаємозв'язок між глобалізацією та розподілом доходів є доволі комплексним і складним.

Темпи зниження показників бідності у регіонах, де політика щодо імпорту лояльніша, були значно менше аналогічних у інших регіонах Індії. У Колумбії нерівність у заробітній платі та бідність зростали сильніше у тих галузях промисловості, де тарифи відносно зменшувалися та попит на висококваліфіковану робочу силу зростав. У Мексиці зростав попит на білі комірці у індустріях, що імпортували капіталомістку продукцію. Дослідження показали, що FDI викликали у країнах Латинської Америки проблеми у аспекті перерозподілу доходів.

Але ці впровадження у різних регіонах світу мають різний ефект. Як от у Польщі, нерівність у заробітній платі знизилася у тих індустріях, що зазнали зниження тарифів, у той час як доходи некваліфікованої робочої сили значно зросли. У країнах Латинської Америки фінансова лібералізація та експорт високотехнологічної продукції мали негативний вплив на перерозподіл доходів, у той час як торговельна лібералізація мала зворотній ефект.

Розглядаючи розвинені країни, наприклад США, нема доказів, що міжнародна торгівля вплинула більш негативно, ніж технічний прогрес. Проте у дійсності вплив на бідність і перерозподіл доходів глобалізаційних процесів може бути у рази більшим. Хелпман засвідчує, що міжнаціональна торгівля та скорочення торгових витрат має значний ефект на нерівність серед фірм Бразилії на основі моделі гетерогенності. Акерман підтверджує цей висновок, що різниця у зарплатні серед фірм є механізмом за допомогою якого торгівля може впливати на нерівність в оплаті праці у Швеції. Рівень заробітної платні робітників порівняно нижче в тих галузях, що зустрічаються з впливом глобалізації у розрізі імпорту в США, де багато хто стурбований можливим зниженням частки оплати праці.

З дослідженням нерівності та впливу на неї торгівлі засвідчується про зменшення показнику 20 % частки доходів бідних у світовому ВВП у зв'язку з лібералізацією торгівлі. Випливає те, що з інтенсифікацією міжнародної торгівлі спостерігається зростання показників нерівності як у країнах, що розвиваються, так і у розвинених. Але між цими групами країн є відмінності у цьому аспекті. Мілованович довів, що доходи багатих зростають значно швидше за інші верстви у розвинених країнах у період зростання економіки.

Дослідження, засноване на вивченні взаємозв'язку між нерівністю у оплаті праці та тарифною політикою, показує, що з різким зниженням тарифів різниця у зарплатні зростає серед різних галузей більше у бідних країнах. Також спостерігається певна тенденція, коли країни, чиї економіки ресурсозалежні та мають високий рівень кваліфікації робочої сили, зазнають більших втрат від інтенсифікації міжнародної торгівлі. Це у більшості випадків країни з постсоціалістичною економікою.

У той же час, інші дослідження зосереджені на впливі глобалізації на частку заробітної плати у ВВП. Дослідження повідомляє, що частка заробітної плати є

нижчою у тих країнах, що проводили політику економічної лібералізації. Харрісон вважає, що збільшення обсягу торгівлі і валютних криз, зменшує частку заробітної плати, в той час як контроль за рухом капіталу може збільшити. Скорочення бюджетних витрат, макроекономічна нестабільність і ослаблення робочої сили можуть негативно впливати на показники розподілу доходів, пов'язані з фінансовою лібералізацією.

Задля запобігання негативним ефектам глобалізаційних процесів зазвичай прибігають до політики протекціонізму. Уряд зобов'язується покращити умови праці і життя своїх робітників, підвищити обсяги національного продукту та подолати безробіття, яке зростає у зв'язку з міграцією до країни дешевої робочої сили, як низько-, так і висококваліфікованої. Виходячи з наведених взаємозв'язків на міждержавному та індвідуальному рівні, можна виокремити такі методи запобігання негативним ефектам [6]: маніпуляції зі ставкою тарифів на імпорт продукції (підвищення/зниження залежно від ряду факторів), виважена міграційна політика, яка буде спрямована на зменшення міграційних квот, перехід від глобальних угод до двохсторонніх з метою досягнення вигідніших умов для національної економіки, стимулювання повернення ТНК за рахунок зниження внутрішніх корпораційних податків

Література:

1. *Дмитренко Микола Андрійович*. Політична система України: розвиток в умовах глобалізації та інформаційної революції : [монографія] / М. А. Дмитренко ; Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова, Ін-т оперативної діяльн. та держ. безпеки. – К. : Знання України, 2008. – 543 с.

2. International Monetary Fund. (2000). "Globalization: Threats or Opportunity." 12 April 2000: IMF Publications.

3. Human Development Report 2009 Overcoming barriers: Human mobility and development [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/269/hdr_2009_en_complete.pdf.

4. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія / [Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот, Я.М. Столярчук, та ін.]; за заг. ред. докторів екон. наук, професорів Д.Г. Лук'яненка та А.М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2011. —703, [683] с.

5. Human Development Report Office estimates based on data from UNDESA (2015d), UNESCO Institute for Statistics (2016), UNSD (2016), World Bank (2016o), Barro and Lee (2015) and IMF (2016d).

6. LEE K. Globalization, Income Inequality and Poverty: Theory and Empirics [Електронний ресурс] / Kang-Kook LEE. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ritsumei.ac.jp/acd/re/ssrc/result/memoirs/kiyou28/28-05.pdf.

Тичина О. І. (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, ІІІ курс)

ВЛАСТИВОСТІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація є закономірністю світового господарського розвитку у XXI ст. Глобалізаційні умови сприяли виникненню і яскравому прояву таких властивостей світової економіки, як: мондіалізація, суперечність функціонування та по-

дальшого розвитку економік, поляризація, регіоналізація, асиметрія розвитку та циклічність.

Мондіалізація світової економіки по своїй суті передбачає, що контроль над національною економікою багатьох держав з часом переходить до ТНК і міжнародних організацій, які мають свої певні цілі, які не завжди збігаються з національним інтересам і це становить явну загрозу для їх економічного розвитку [4]. Проаналізувавши рис. 1 ми можемо побачити, що кількість ТНК у світі у період з 1970 до 2015 року зросла в 15 разів. Це призводить до зниження значення господарських функцій держави та обмеженню загальної здатності держави регулювати економічні процеси.

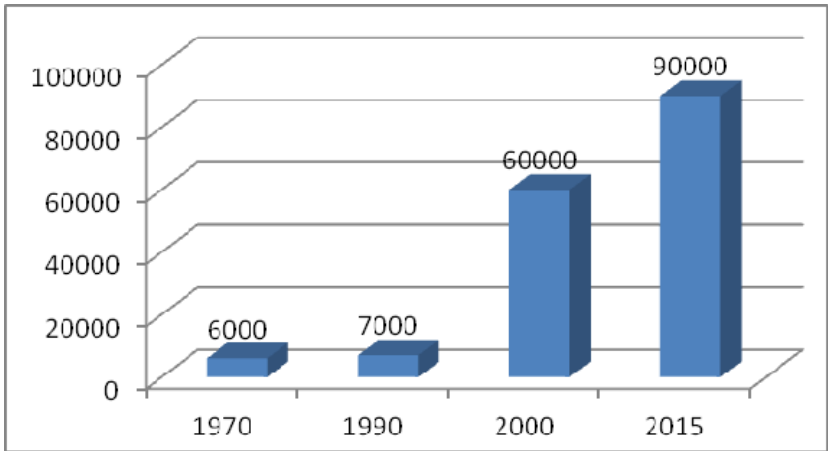


Рис. 1. Динаміка кількості ТНК у світі, 1970–2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних [5]

Суперечливість глобалізації проявляється у неспроможністі держав регулювати економіку на національному рівні за відриву від світових господарських процесів і стану міжнародної кон'юнктури. Якщо звернути увагу на динаміку економічного субіндексу глобалізації Ірландії та Камерунну то стає зрозумілим, що між цими країнами існує економічна прірва (рис. 2)

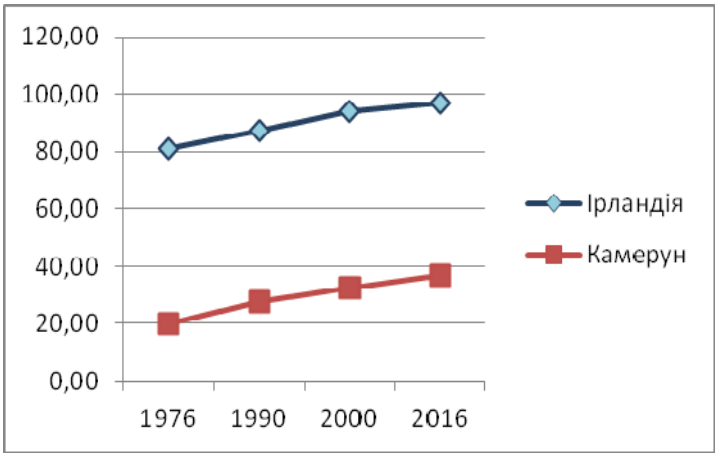


Рис. 2. Динаміка економічного субіндексу глобалізації обраних країн, 1976–2016 рр.

Джерело: розраховано автором на основі досліджених даних [6]

Поляризація є характерною рисою сучасної глобалізації. Несправедливий розподіл благ у процесі глобалізації породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному та інтернаціональному рівнях [3]. Катастрофічною є і різниця ВВП на душу населення між Сінгапуром, Ірландією, ОАЕ та Україною, що також несе за собою незворотні наслідки поляризації глобального світу (рис. 3).

Рис. 3. Різниця ВВП на душу населення обраних країн, 2015р., тис. дол.

Джерело: розраховано автором на основі даних [5]

Регіоналізація світової економіки є одним із проявів глобалізації, і, одночасно, її негативна тенденція. Глобалізація супроводжується регіоналізацією міжнародних відносин, передачею частини державних функцій на міжнародний чи субнаціональний рівень. Багато науковців вважають, що регіоналізації є спробою протистояти глобальній конкуренції.

Асиметрія проявляються у відсутності структурної рівноваги глобальної економічної системи, непропорційному розвитку підсистем і елементів світового господарства через об'єктивно існуючі суперечності між ними. Тому, асиметрії глобального розвитку спричиняють порушення пропорцій глобальноцентричної економічної системи, що проявляються у вартісно-кількісних, просторово-часових і соціокультурних вимірах [2].

Циклічність являє собою об'єктивну форму розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого. Вона є закономірним явищем, яке відбувається у процесі руху від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до іншої.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що властивості світової економіки в умовах глобалізації ще не є повністю розкритими, так як глобалізація світового господарства тільки розпочинає свій масштабний прояв. Проте, сам факт поширення глобалізаційних процесів обумовив необхідність дослідження специфічних властивостей економік під їх впливом.

Література:

1. *Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Сторярчук Я.М.* Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива: монографія/ Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2010. – 191 с.

2. *Столярчук Я. М.* Глобальні асиметрії економічного розвитку: [монографія] / Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2009. –304 с.
3. *Кравчук Н. Я.* Дивергенція глобального розвитку: Сучасна парадигма формування геофінансового простору / Н. Я. Кравчук. – К.: Знання, 2012. – 782 с.
4. *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економічна інтеграція: [монографія] / Д. Г. Лук'яненко. – К., 2008. – 220 с.
5. Report on World Social Situation: Inequality Matters [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.un.org/esa/socdev/documents/reports/InequalityMatters.pdf
6. Індекс глобалізації KOF [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://globalization.kof.ethz.ch/

Тимощук В.О. (І*нститут інформаційних технологій в економіці* , І курс)
Tymoschuk Volodymyr

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY. OVERCOMING CHALLENGES
БАР'ЄРИ НА ШЛЯХУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ПОДОЛАННЯ

1. Innovative development starts with innovative ideas.

In the world of business, innovation is a key to success. Rapid changes and advances characterize today's business environment, and in order to remain competitive in the global marketplace, companies must develop and implement new ideas. Business organizations, more than ever before, recognize that they need employees who think creatively in order to maintain their competitive edge.

2. The main source of innovative ideas is a new thriving generation of educated individuals.

Large companies have been working in conjunction with university research institutions for a very long time. University students are less stifled by industry conventions and are generally more able to come up with new concepts and "think outside the box". Their relative inexperience can be a valuable asset to an organization otherwise full of tenured researchers. Students are more apt to ask questions, solve problems in creative ways, and come up with features relevant to a wider demographic consumer base.

3. Ukrainian graduates are leaving the country.

Despite the fact that Ukraine does have a large number of educated students, they may not stay there for long. The number of Ukrainians wishing to leave their country has grown from 42 % to 65 % in the past two years. Only 20 % of the younger generation has no intention of leaving the country.

4. The only way to keep these people in Ukraine is to create proper conditions that will satisfy their needs.

After graduation, a lot of students are looking for a well-paid job that suits their degree, or are willing to start their own business. Unfortunately, they are facing a number of challenges that keep them from fulfilling their dreams, these being:

insufficient workplaces, refusal of work, and lack of assurance in creating their own enterprise.

5. We must provide the elderly an adequate retirement, so they can give workplaces to the youth.

Because of low pensions, a lot of elderly are forced to work after retirement just so they have enough money to pay for public services. Therefore, they supplant valuable jobs for youth.

6. Universities should give students a push in right direction.

A lot of graduates do not know what to do with their diploma, because it does not instantly provide them with their dream job. Universities can help the situation by attracting employers that are interested in these student's degrees.

7. We need to guarantee prosperity for small and medium businesses that are built upon innovative ideas.

Boosting small and medium businesses will aid rebuilding countries economy from within. Young entrepreneurs will be eager to start their own enterprise if they will at least have some guarantees.

Lack of financing and weak orientation of the financial system to support innovation activity lead to the fact that existing infrastructure is used insufficiently and many good ideas remain only on paper. Science parks, technology parks, innovation centres are too little developed or in fact do not exist. Not enough activities are undertaken to make the existing centres or conceptualized projects attractive for foreign investments. Such situation and government policy negatively influences innovation development in the regions.

Ukraine has a considerable innovative potential, because of its previous level of economic and industrial development and of its education system. It has also some specific advantages in particular sectors of industry. But Ukraine will only benefit from these advantages if the approach to the research and innovation development is improved and the challenges currently hampering modernization are tackled.

References:

1. The International Handbook on Innovation, Edited by Larisa V. Shavinina © 2003 Elsevier Science Ltd.
2. Sources of Innovative Ideas, Incremental Innovation © 2012;Two-third.

Тищик К. Б. (факультет маркетингу 3 курс)

НЕЙРОМАРКЕТИНГ: ВІЗУАЛІЗАЦІЯ ЕМОЦІЙ

Новітні дослідження мозку показали, що поведінкою людини керує не лише розум, а й емоції. За результатами цих досліджень і даних класичного маркетингу народилася така наука, як нейромаркетинг. Знаючи біохімію емоційних реакцій покупців, продавці можуть ефективно впливати на всі п'ять органів почуттів людини, застосовуючи позитивні подразники у вигляді запахів, музики, кольору, викладення товару.

Що таке нейромаркетинг? Нейромаркетинг – це нове поле маркетингових досліджень, яке вивчає сенсорні, когнітивні та емоційні відповіді споживачів на маркетингові стимули. Саме він допомагає психологам зрозуміти, як працює механізм людського сприйняття і прийняття рішень.

Походження самого терміну «нейромаркетинг» було приписане Елу Шмідту в 2002 році, проте, насправді, слово було у використанні набагато раніше. Ще у кінці 1990-х років, були створені такі нейромаркетингові компанії, як «Neuronse» (Великобританія) і «Gerry Zaltmann» (США).

Головне завдання нейромаркетингу – впливаючи на емоції, домогтися від людини потрібної поведінки. Вчені вважають, що 95 % розумової діяльності проходить несвідомо, тож нейромаркетинг шукає доступ до людських емоцій, щоб людина приймала рішення про покупку в емоційному стані.

Основою нейромаркетингу є «мем». Мем – одиниця інформації, що зберігається в мозку та є ефективною для впливу на людину, яка робить вибір у межах 2,6 секунд. Якщо «мем» обраний вірно - ми запам'ятаємо позитив, жарти чи пісню і будемо ними ділитися. Зокрема, було проведено дослідження, в ході якого сканували мізки людей, які брали участь у сліпій дегустації з Coca-Cola і Pepsi. Людям потрібно було з двох склянок обрати одну. Половина суб'єктів вибрала Pepsi, так як Pepsiіш виробляє сильнішу реакцію у корі їхнього мозку. Але пізніше, коли людям, під час дегустації сказали, що вони п'ють Coca-Cola – три чверті сказали, що Coca-Cola смачніше. Це вказувало на те, що споживачі думали про Coca-Cola співвідносили ці думки зі спогадами.

Результати показали, що Pepsi повинні мати долю ринку у 50 %, але насправді споживачі купують Coca-Cola з причин, пов'язаних не з смаком, а більше з їх досвідом –і спогадами.

Для досягнення поставлених цілей маркетологи намагаються впливати на всі органи чуття. В першу чергу на найшвидший канал сприйняття – очі. На візуальне сприйняття людини можна впливати по-різному: яскраві кольори, використання щасливого обличчя підвищують продажі на 20 %.

Найпотужніший механізм впливу на органи чуття людини. Для збільшення продажів деякі компанії використовують аромамаркетинг. Наприклад, запах кави, через який Ви не можете пройти повз кав'ярні.

Також, можна стверджувати, що людина «дивиться руками», тому в магазинах, де товари не найкращої якості, часто немає можливості взяти річ у руки, оскільки наше сприйняття пов'язане з отриманими відчуттями.

Аудіомаркетінг – це вплив на людину за допомогою звуків. Наприклад, компанія Mercedes-Benz: витратила купу грошей на створення звуку дверей, що закриваються у своїх машин.

З іншого боку, нейромаркетинг базується на розумінні того, що в процесі прийняття рішення про покупку споживач керується всіма п'ятьма почуттями: зором, слухом чуттям, тактильними відчуттями, смаком і нюхом. Саме тому,запорука успіху – одночасний вплив на всі органи чуття.

Перевагою нейромаркетингу також є те, що, за різними оцінками, близько 85 % кінцевих споживачів роблять покупки, керуючись підсвідомими порива-

ми, а не раціональною інформацією. При цьому підсвідомі пориви виникають із почуттів і позитивних, яскравих спогадів.

Маркетологи повинні усвідомлено підходити до вибору методів впливу на суспільство і розуміти, яких саме результатів вони хочуть домогтися.

Список завдань нейромаркетингових досліджень надалі буде лише збільшуватися. Загальний напрямок розвитку в цій сфері – технологізація та об'єктивізація процесу збору інформації. Це не тільки вивчення сприйняття рекламних образів, але й дослідження в рамках дегустації продуктів, цінової чутливості та механізму мотивації при виборі того або іншого продукту, дослідження сприйняття кінофільмів, відеоігор тощо:

Важливо пам'ятати, що мета нейромаркетингу – не обдурити покупця, а вплинути на його підсвідомість і підштовхнути його до покупки, оскільки це формує основу високих продажів.

Література:

1. Neuromarketing: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.marketing-schools.org/types-of-marketing/neuromarketing.html
2. 15 examples of neuromarketing in action: [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://imotions.com/blog/neuromarketing-examples/
3. *Арндт Трайндл*. Нейромаркетинг: Визуализация эмоций. – М: Альпина Паблишер, 2016. – 114 с.
4. Нейромаркетинг: как исследования мозга помогают брендам продавать: [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://habrahabr.ru/company/surfingbird/blog/311340
5. Нейромаркетинг: как нами манипулируют рекламисты: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://biz.liga.net/upskill/all/stati/3467642-neyromarketing-kak-nami-manipuliruyut-reklamisty.htm

Тіщенко С.А. (ФЕФ, ІІ курс)

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ОСНОВНИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НА РІВЕНЬ ЗОЛОТОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ УКРАЇНИ

Темою дослідження була залежність рівня золотовалютних резервів (ЗВР) держави від обсягу грошової маси та високоліквідних грошових засобів (грошовий агрегат М2), сальдо експорту-імпорту та внутрішнього валового продукту (ВВП); метою – встановлення зв'язку рівня золотовалютних резервів із основними макроекономічними показниками на основі статистичних даних, що характеризують рівень ЗВР, грошовий агрегат М2, сальдо експорту-імпорту, ВВП за 2000–2016 рр.

Для порівняння ефективності управління золотовалютними резервами України було вирішено взяти ще дві країни, які за історичними, демографічними, територіальними умовами схожі, але мають на сучаснму етапі більш високий рівень розвитку економіки – Польщу та Туреччину.

Золотовалютні резерви – це запаси іноземних фінансових активів, які належать державі та перебувають у розпорядженні органів грошово-кредитного регулювання і можуть бути реально використані на регулятивні та інші потреби, що мають загальноекономічне значення.

Основним призначенням ЗВР є зменшення волатильності національної грошової одиниці, пов'язаної з активністю спекулянтів і нерівномірністю зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів.

Ефективне управління золотовалютними резервами дозволяє встановити їх рівень залежно від основних макроекономічних показників, що дає змогу обгрунтувати зовнішньоекономічне запозичення коштів і пов'язане з цим обслуговування боргу, зменшити обсяги «непрацюючих» коштів, їх акумулювання без потрібної на те причини в золотовалютні резерви країни. Дане дослідження дозволяє зробити висновки про призначення золотовалютних резервів і їх роль в економіці як ключового фактора на шляху виходу України з тривалої кризи.

У результаті дослідження була побудована авторегресійна модель [2], що характеризує кількісний зв'язок ЗВР із зазначеними макроекономічними показниками:

$$Y_t = b_0+b_1M2_{(t-1)}+b_2S_{(t-1)}+b_3GDP_{(t-1)}+b_4Y_{(t-1)}+\varepsilon_t,,$$

де Y_t – ЗВР періоду часу t; $M2_{(t-1)}$ – грошовий агрегат $M2$ періоду часу $t-1$; $S_{(t-1)}$ – сальдо імпорту-експорту за період $t-1$; $GDP_{(t-1)}$ – ВВП за період $t-1$; $Y_{(t-1)}$ – ЗВР за період $t-1$.

Оцінювання моделі виконувалося за допомогою економетричного пакету «EViews 7» [2]. Для кожної країни окремо була побудована рекомендована авторегресійна модель і проведений аналіз достовірності моделs на основі критерію Фішера (F-критерій), а також визначена статистична значущість кожної з отриманих оцінок параметрів за критерієм Ст'юдента (t-критерій). Крім цього, кожна модель пройшла перевірку на відсутність автокореляції залишків за тестом Дарбіна-Уотсона [1].

Для України авторегресійна модель має вигляд:

$$Y_t = 950{,}712+0{,}0000319M2_{(t-1)}+48{,}253S_{(t-1)} -0{,}689GDP_{(t-1)}+0{,}993Y_{(t-1)}+\varepsilon_t.$$

Оцінки параметрів, що характеризують вплив на рівень ЗВР кожного фактора, крім рівня ЗВР за минулий період, виявилися незначущими, що дозволяє зробити висновок, що такі макроекономічні показники, як грошовий агрегат М2, сальдо імпорту-експорту та ВВП мають несуттєвий вплив на рівень ЗВР Україні. Більш, ніж на 99 %, рівень ЗВР поточного періоду залежить від відповідного рівня ЗВР попереднього квартала.

Для Польщі аналогічною моделлю є:

$$Y_t = -2535{,}655+0{,}0386M2_{(t-1)} -0{,}0347S_{(t-1)} -0{,}0392GDP_{(t-1)}+0{,}8469Y_{(t-1)}+\varepsilon_t.$$

Аналіз оцінок параметрів, що характеризують вплив макроекономічних показників на рівень ЗВР Польщі, дозволяють зробити висновок, що всі включені макроекономічні показники, крім сальдо імпорту-експорту, мають статистично значний вплив на рівень ЗВР Польщі, тобто для Польщі характерне управління

ЗВР з урахуванням внутрішнього макроекономічного середовища, показники зовнішнього оточення не враховуються.

Побудована авторегресійна модель для Туреччини має такий вигляд:

$$Y_t = -8492{,}89 - 0{,}024M2_{(t-1)} + 0{,}29S_{(t-1)} + 0{,}064GDP_{(t-1)} + 1{,}0177Y_{(t-1)} + \varepsilon_t .$$

Авторегресійна модель для Туреччини відповідає вище запропонованій моделі для проведення дослідження, що означає, що при встановленні рівня ЗВР враховується вплив основних макроекономічних показників. Крім цього, можна сказати, що ефективне управління ЗВР дозволяє збільшувати наступний рівень майже на 2 %.

Порівнявши за допомогою моделювання відповідні рівні золотовалютних резервів в Україні, Польщі та Туреччини, можна зробити висновок, що політика НБУ щодо встановлення рівня золотовалютних резервів не є ефективною, тобто управління золотовалютними резервами України здійснюється в ручному режимі без врахування макроекономічних показників, що призводить до залежності від кредитування із зовнішніх джерел, зокрема величезні кошти виділяє МВФ, що приводить до завищених витрат по обслуговуванню зовнішнього економічного боргу країни без урахування макроекономічних показників розвитку.

Як було показано, економічна теорія і практика інших країн рекомендують для підвищення ефективності управління золотовалютними резервами приймати до уваги макроекономічні показники. За таких рекомендацій управління золотовалютними резервами в Україні має стати більш ефективним, що в свою чергу покращить економічне становище країни.

Література:

1. *Вітлінський В. В*. Економіко математичне моделювання: навч. посібник / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний, О. Д. Шарапов; за заг. ред. В. В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
2. *Жлуктенко В.І., Водзянова Н.К., Савіна С.С., Колодінська О.В.* Економетрія: Навч. посібник. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 552 с.
3. Brook Chris. Introductory Econometrics for Finance / Brook Chris. – Cambridge: Cambridge University Press, 2008. – 674 с.

Терещенко Ю.О. (ФЕтаУ, 2 курс)

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Для більшості сучасних українських підприємств, як зазначають учені, проблемою є застосування сучасних механізмів мотивації працівників. На вітчизняних підприємствах використовують такі мотиваційні механізми, що базуються, як правило, на матеріальних стимулах, а це знецінює орієнтацію персоналу на зростання продуктивності та конкурентоспроможності праці. Серед найваж-

ливіших мотиваційних моделей, що діють на вітчизняних підприємствах, можна виділити такі:

• традиційна модель, основана на розумінні природи людини, котрій праця огидна. За цією теорією для більшості людей важливішою є зарплата, ніж те, що вони роблять;

• модель людських відносин, яка базується на припущенні, що бажання людини бути корисною і визнаною групою для неї важливіше, ніж гроші;

• модель людських ресурсів, яка заснована на тому, що більшість людей ставиться до праці творчо й самовдосконалюється в ній більше, ніж це потрібно для виробництва [2]. Причому найбільш застосовуваною серед цих моделей є традиційна, хоча практика мотивації, яка базується на оплаті праці, заснованої на фіксованих тарифних ставках і посадових окладах, визнається малоефективною. Вітчизняні вчені все більше звертають увагу на світовий досвід мотивації праці, виділяючи серед них як найефективніші японську, французьку, американську, англійську, німецьку та шведську моделі [1].

Так, японська система мотивації праці передбачає пряму залежність від результатів роботи працівника, при цьому автоматичне зростання заробітної плати без підвищення кваліфікації та вагомого трудового внеску працівника не можливе. Американська система мотивації праці базується на погодинній її оплаті, різних формах преміювання, на заохоченні підприємницької діяльності найактивнішої частини населення. На французьких підприємствах працівників можуть стимулювати або індексацією заробітної плати залежно від вартості життя, або індивідуалізуючи оплату праці. Індивідуалізація основана на рівні професійної кваліфікації, якості виконуваної роботи, кількості раціоналізаторських пропозицій, а також мобільності робітника. В англійській моделі застосовують пайову участь у капіталі, внесення частини особистих заощаджень працівника в обмін на акції чи облігації фірми. Це створює сприятливу робочу атмосферу і стимулює ефективнішу роботу, що приводить до підвищення продуктивності праці підприємства. Основою шведської мотиваційної моделі праці стала солідарна заробітна плата, яка є визначальним стимулом працівника. Тут діє принцип рівної оплати за рівну працю: працівники різних підприємств з однаковою кваліфікацією й аналогійною роботою отримують однакову зарплату незалежно від результатів господарської діяльності. В основу німецької моделі закладено принципи соціальної справедливості, солідарності як передумов суспільної згоди. Кожен працівник має змогу визначити своє місце у виробництві та споживанні.

Для удосконалення мотивації праці на вітчизняних підприємствах виявляють мотиваційні потреби персоналу, налагоджують систему його стимулювання, яка відповідає запитам сучасного працівника, спрямовує його на збільшення продуктивності праці, творчу самореалізацію. Підприємства різних галузей, наприклад банківської, торговельної сфери, застосовують, окрім матеріального стимулювання, нематеріальні механізми мотивації – забезпечення кар'єрного зростання, гнучкий графік робочого часу, ротація кадрів [3, с. 238].

Отже, для удосконалення системи мотивації праці на вітчизняних підприємствах необхідно вивчати світову практику стимулювання працівників, створювати механізми мотивації персоналу, що базуються на активній взаємодії керівництва з персоналом, забезпечують урахування і задоволення матеріальних і нематеріальних потреб працівника. Це підвищить його трудову активність, зацікавленість у професійному зростанні, прагнення застосовувати творчий підхід до роботи.

Література:

1. *Козаченко А*. Мотивація праці: досвід провідних країн світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://toplutsk.com/articles-article_861.html
2. *Лукашевич М.П*. Соціологія праці. – К.: Либідь, 2004. – 440 с.
3. *Нікітін Ю.А., Рукас-Пасічнюк В.Г*. Сучасні моделі та механізми мотивації персоналу українських підприємств. – 2014. – № 4. – С. 238–246. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_4_3

Ткаченко М.Д. (ф-т маркетингу, 4 курс)

БЕНЧМАРКІНГ В ОПЕРАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Процеси глобалізації та інтеграції національних економік у єдине світове господарство, посилення конкурентної боротьби на ринку з усіх напрямів потребують проведення суб’єктами господарської діяльності постійного системного моніторингу і пошуку нових можливостей, щодо збереження та зміцнення своїх позицій на ринку. Такі ж особливості притаманні і підприємствам, що функціонують у сфері туризму, які потребують швидкого та адекватного реагування на зовнішні зміни, з урахуванням впливу внутрішніх факторів. Цим і зумовлено функціонування системи управління якістю в процесі операційної діяльності туристичного підприємства-оператора.

Практика показує, що класичне визначення маркетингу, яке включає відомий комплекс 4P (Product, Price, Place, Promotion), стає недостатнім, оскільки не зачіпає процес взаємодії всіх суб’єктів ринкової системи. Тому з’являються інші напрямки і тенденції розвитку сучасного маркетингу: маркетинг взаємодії, стратегічна орієнтація маркетингу, бенчмаркінг тощо.

Ефективним інструментом для виявлення вимог споживачів і оцінки ступеня відповідності цим вимогам і методом регулювання якості туристичного продукту може бути бенчмаркінг.

Бенчмаркінг – це дослідницько-аналітичний вид діяльності, що полягає в знаходженні і вивченні кращих з відомих методів ведення бізнесу, що допомагає відносно швидко і з найменшими витратами вдосконалювати бізнес-процеси.

У сфері туризму в основі бенчмаркінгу лежить порівняння туристичного товару конкурента, або будь-якої його частини, з туристичним товаром туристичної фірми, яка проводить аналіз, з метою підвищення своєї конкурентоспромо-

жності. Як дієвий інструментарій бенчмаркінг, з точки зору логістичного підходу, вже тривалий час використовують у ЄС, США, Японії та Канаді, тоді як в Україні розвиток цього виду пошуку можливостей для підприємств активно розвивається та має значні перспективи.

Ринок туристичних послуг сьогодні перебуває у стані перенасичення. Для того щоб потрапити і закріпитися на ринку новостворене підприємство повинно володіти беззаперечною конкурентною превагою – наприклад, відповідність останнього критеріям якості або вигідним умовам цінової політики. До того ж, конкурентні переваги потрібні й уже діючим підприємствам, адже за допомогою їх туристичні підприємства-оператори можуть претендувати на більшу частку ринку.

Отже, окремо розглянемо операційний бенчмаркінг, як певний метод управління бізнесом, що проводиться на основі детального аналізу конкурентних переваг інших підприємств. Виділяють чотири способи щодо випередження конкурентів, тобто підприємств, що виробляють і реалізують товари чи послуги, які є майже аналогічними або замінниками:

- надати клієнту товар з параметрами, що перевершують аналоги;
- надати виняткову якість продукту;
- запропонувати більш високий рівень обслуговування клієнтів;
- розробити бренд-імідж» [2].

На рис. 1 наведено критерії проведення бенчмаркінгу в ланцюгу між туристичним оператором і туристичним агентством.

Рис. 1. Критерії проведення бенчмаркінгу в ланцюгу між туристичним оператором і туристичним агентством [1]

Необхідною частиною бенчмаркінгу буде порівняння собівартості власного товару чи послуги із собівартістю продукту чи послуги підприємства-конкурента, а саме підприємства-лідера в даній сфері господарювання. Це можна пояснити тим, що зазвичай ціна відіграє вирішальну роль у виборі кінцевого середньостатистичного споживача.

Таким чином, бенчмаркінг можна вважати методом безперервного вдосконалення діяльності будь-якого виду, в тому числі й туристичного. Завдяки бенчмаркінгу туристичне підприємство-оператор може досягти високого рівня якості туристичних послуг шляхом еталонного порівняння.

При цьому організація-еталон як умовна планка має бути реально досяжною, а не статистичною величиною, і повинна змінюватися відповідно до змін зовнішніх умов і можливостей підприємства. В Україні інструмент бенчмаркінгу можуть дозволити собі використовувати лише стійкі туристичні підприємства, що ефективно працюють на ринку та мають великий досвід і матеріальну базу для проведення такого дослідження та порівняльного аналізу. Проте, малі та середні суб'єкти туристичного бізнесу також потребують використання бенчмаркінгу в процесі своєї операційної діяльності.

Література:

1. *Білявська Ю.В.* Використання бенчмаркінгу в операційному процесі туристичного підприємства / Ю.В. Білявська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі Серія «Економічні науки» : науковий вісник. Наук. вісник Полтав. ун-ту. економ. і торгів., Полтава – 2014. – № 6 (56) – С. 31–41.
2. *Реутов В.* Операционный бенчмаркинг: анализ и сравнение конкурентных преимуществ по продуктам, услугам и бренд-имиджу // — [Електронний ресурс] — Систем. вимоги: Pentium-266; 32 Mb RAM; Windows 98/ 2000/NT/XP. — Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_28/article_640/
3. Маркетингова студенська бібліотека – Режим доступу: http://studbooks.net/tehnologiya_benchmarkingovih_issledovaniy_turisticheskoy_sfere

Ткаченко Ю.Ю., Стаковіченко М.Г. (ф-т економіки та управління,4 курс)

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Малі підприємства – невід'ємна частина інноваційного процесу. Саме вони є сполучною ланкою між фундаментальною наукою та виробництвом. Рівень розвитку малого інноваційного підприємництва значною мірою впливає на загальне економічне зростання країни, саме тому, на сьогодні це питання є вкрай актуальним для нашої країни.

Досвід зарубіжних країн стверджує, що одним з най складніших етапів інноваційного процесу є процес безпосереднього перетворення ідеї, винаходу, тощо, в категорію інновації, тобто виведення її на ринок та отримання доходу від її реалізації.

Метою цієї статті є дослідження поняття та виявлення основних ознак малого інноваційного підприємництва, як фактора зростання загального економічного розвитку країни.

Інноваційні підприємства малого бізнесу створюються головним чином на базі провідних університетів, галузевих і академічних інститутів [1]. Такі підприємства створюють енергійні фахівці, які вміють працювати на ринку і, як правило, доводять пропоновані інновації до впровадження. Як правило, малі підприємства є природним резервом для розвитку мережі інноваційних підприємств.

З позицій економічної теорії малі інноваційні підприємств є основою дрібнотоварного виробництва; визначають темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту; забезпечує насичення ринку товарами та послугами, реалізацією інновацій; сприяє послабленню монополізму [2]. Малі підприємництва є складовою ринкової економіки і має безпосередній вплив на розвиток продуктивних сил, а продуктивні сили через системи управління виробничими процесами і працею роблять прямий вплив на розвиток підприємництва. Своєю чергою, підприємництво, як економічна категорія, є певним типом господарювання де головним суб'єктом господарювання є підприємець, який раціонально комбінує чинники виробництва, на інноваційній основі та на власний ризик організовує і управляє виробництвом з метою отримання підприємницького доходу.

Важливу роль в інноваційному розвитку економіки країни відіграють саме малі підприємства, адже для них характерним є скорочення тривалості інноваційного циклу завдяки мінімальній управлінській ієрархії у прийнятті рішень і низький рівень накладних витрат [4]. Підвищенню інноваційної активності малого підприємництва сприяє: відсутність бюрократизму, прагнення пошуку, швидка апробація нововведень. Підприємництво являється сектором економіки, видом економічної діяльності та системою економічних відносин, виконуючи в національній економіці роль структуротворчого елементу (створюючи робочі місця, інновації, забезпечуючи поповнення бюджету та формуючи ВВП). Значущість малого підприємництва та його сутнісні особливості (наприклад, ризикованість та обмеженість ресурсів) створюють об'єктивну необхідність для теоретичного аналізу організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва [3].

Проведений аналіз дозволяє встановити, що задля здорового функціонування та інноваційного розвитку малого підприємництва насамперед необхідна державна підтримка та її серйозні реформи й доопрацювання. На сьогодні в Україні, ще не забезпечені основні компоненти сприятливого економічного середовища щодо успішного розвитку малого і середнього бізнесу. Інноваційні та інвестиційні фонди, бізнес-інкубатори, бізнес-центри, які є провідними галузями в економіці і які потребують державної підтримки. Ми вважаємо, що основними напрямами підтримки малого підприємництва повинні бути: ефективна законодавча база та досконале правове забезпечення, яке забезпечить кращі шляхи реалізації фінансово-кредитного та організаційно-консультативного напрямів державної підтримки; фінансово-кредитна підтримка, яка дозволить

новостворeним малим підприємствам отримати можливість для розвитку та належне консультаційне забезпечення.

Література:

1. *Бабець І. Г.* Обґрунтування напрямів розвитку інноваційного підприємництва з урахуванням світового досвіду [Електронний ресурс] / І. Г. Бабець, Ю. В. Полякова, О. А. Мокій. – Режим доступу : http://niss.lviv.ua/analytics/65.htm

2. Lindegaard S. Innovation: The 7 Key Differences Between Big and Small Companies. – Режим доступу : http://www.15inno.com/2016/03/11/7keydifferences/

3. Майже всі інновації українські підприємства здійснюють власним коштом – експерт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsradio.com.ua/2015_04_11/Majzhe-vs-nnovac-u..-vlasnim-koshtom-ekspert/

4. *Россоха В*. Інноваційні процеси економічного розвитку в контексті інституційного забезпечення / В. Россоха // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – No 6. – С. 119–129.

5. Сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dkrp.gov.ua

Товкун Д.О. (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ У КОНКУРЕНТНІЙ БОРОТЬБІ МІЖНАРОДНИХ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ КОМПАНІЙ

Інновації, втілені у нові технології, продукти, методи управління, маркетингові засоби тощо, наразі є ключовим фактором для досягнення конкурентних переваг компаній на світовому ринку. Процеси глобалізації якісно змінили суперництво компаній, створивши умови для більш диференційованого підходу до мети конкурентної боротьби. Збільшення прибутків компаній сьогодні неможливе без боротьби за кожного споживача. Лише компанії, які здатні постійно оновлювати асортимент своєї продукції, пропонувати споживачам нові товари з унікальними властивостями, можуть вижити та досягти успіхів у сучасній новій економіці. Особливо це проявляється на ринках високих технологій, де життєвий цикл продуктів безперервно скорочується, а конкуренція загострюється. Яскравим прикладом конкурентної боротьби, що відбувається на базі маркетингу інновацій, слугують великі міжнародні високотехнологічні компанії Apple та Samsung Electronics. Обидві компанії для утримання і зміцнення своїх конкурентних позицій на ринку повсякденно намагаються відшукувати і застосовувати нестандартні креативні підходи у міжнародній маркетинговій діяльності, що сьогодні ототожнюють з латеральним маркетингом. Як зазначають провідні науковці і спеціалісти, реальні прориви починаються у латеральному мисленні та заснованому на ньому латеральному маркетингу [1, 2].

Сутність латерального маркетингу полягає у створенні принципово нових інноваційних товарів або послуг, нових ідей за умов створення нового ринку та вихід за межі старого, вже існуючого. Головною ідеєю латерального маркетингу є розробка інновацій, шляхом поєднання несумісних і непоєднуваних, на перший погляд, речей [1].

Компанії Apple та Samsung Electronics є лідерами на світовому ринку мобільних телефонів, знаходяться на перших позиціях у рейтингах провідних консалтингових компаній Interbrand, Forbs та інших. Вартість їх брендів постійно зростає (табл.1).

Таблиця 1

ВАРТІСТЬ БРЕНДІВ, ЇЇ ДИНАМІКА ТА ВИТРАТИ НА РЕКЛАМУ APPLE ТА SAMSUNG У 201 –2016 РР.

Показники	Apple		Samsung	
	2016	2015	2016	2015
Вартість бренду, млрд	$154,1	$128,303	$36,1	$81,716
Зміни за рік, %	+6	+23	-5	+4
Витрати на рекламу, млрд	$1,8	$1,8	$3,3	$2,9

Джерело: http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2016/

Конкуренція між компаніями відбувається переважно на тлі інноваційних продуктів, інноваційних маркетингових технологій.

За підсумками четвертого кварталу 2016 р. лідером ринку смартфонів знову стала компанія Apple, якій знадобилося вісім кварталів, щоб відвоювати це звання у Samsung. На думку аналітиків консалтингової компанії Gartner, ще ніколи розрив між Apple та Samsung не був таким незначним (табл. 2). Проте за підсумками 2016 р. лідерство зберігає Samsung.

Таблиця 2

СВІТОВІ ОБСЯГИ ПРОДАЖУ СМАРТФОНІВ І ЧАСТКИ КОМПАНІЙ APPLE ТА SAMSUNG ELECTRONICS НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Компанія	Обсяги продажу, млн од.	Частка ринку, %	Обсяги продажу, млн од.	Частка ринку, %
	IV квартал 2016 р.		IV квартал 2015 р.	
Apple	77,04	17,9	71,53	17,7
Samsung Electronics	76,78	17,8	83,44	20,7
	2016 р.		2015 р.	
Samsung Electronics	306,45	20,5	320,22	22,5
Apple	216,06	14,4	225,85	15,9

Джерело: http://www.gartner.com

Високі конкурентні позиції компанії Apple зберігаються, в першу чергу, завдяки створенню інноваційних продуктів, що забезпечують високі експлуатаційні, технологічні і статусні характеристики для споживачів.

Компанія підходить до створення усіх своїх продуктів комплексно. Зручність експлуатації пристроїв вимагає зручності роботи з програмами, і Apple, на відміну від всіх інших конкурентів, робить не тільки пристрої, але й супутнє програмне забезпечення. Це підвищує споживчу цінність товарів компанії. Так, інноваційні технології iPhone надають сучасному користувачу все необхідне: якісний мобільний зв’язок, швидкодіючу операційну систему, зручний сенсорний екран, широкий асортимент програмної продукції тощо.

Кожний інноваційний продукт Apple створюється на основі латерального мислення – виявлення найкращих характеристик різних товарів та об'єднання їх в одне ціле. Наприклад, при розробці дива електроніки – iPod були поєднані функції музичного плеєра та комп'ютера. Apple першою успішно зайняла на ринку спочатку нішу mp3-плеєрів за допомогою iPod, потім нішу смартфонів з сенсорним управлінням – iPhone, а потім – нішу планшетів з iPad. Наразі Apple планує завоювати частку на сегменті ринку продуктів середньої цінової категорії.

Samsung активно наслідував компанію Apple, представляючи на ринку схожі пристрої, але з певними поліпшеннями і конкурентоспроможнішою ціною. Так, наприклад, у смартфона Galaxy S4 вище роздільна здатність екрану, більше оперативної пам'яті і довший термін роботи батареї, ніж у iPhone 5. Орієнтація Samsung на масового споживача зробила з компанії найбільшого у світі виробника смартфонів. Частка Samsung на світовому ринку смартфонів за підсумками 2016 р. склала 20,5 %.

Обидві компанії однаково успішно застосовують латеральний маркетинг у своїй бізнес діяльності, в той же час копіюючи ідеї одна одної.

Література:

1. Philip Kotler та Fernando Trias de Bes "Lateral Marketing: New Techniques for Finding Breakthrough Ideas (*Котлер Ф*. Нові маркетингові технології. Методики створення геніальних ідей / Філіп Котлер, Фернандо Тріас де Без. – СПб. : Нева, 2008).

2. *Боно Е*. Латеральное мышление / Е. Боно. – СПб.: Питер Паблишинг, 1997. – 320 с. – (Серия «Мастера психологии»)

Токарчук О. С. (ф-т економіки та управління , IV курс)

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І ПАРАДОКСИ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

Соціальна стратифікація та економічний розвиток взаємопов'язані категорії. Соціальна стратифікація впливає на напрямок і темп економічного розвитку, так само як економічний розвиток є рушійною силою при формуванні соціальної структури суспільства.

В сучасні економіці із загостренням нерівності в доходах і власності, з поглибленням глобалізаційних процесів і розмиття кордонів виникає досить багато парадоксів у соціальній стратифікації, які неминуче впливають на економчний розвиток.

Взагалі, парадокс (від грецького *paradoxos* — несподіваний, дивний) визначають як несподіване, незвичне, розбіжне з традицією твердження, тлумачення, явище або висновок [1].

Щодо проблеми парадоксів соціальної стратифікації, то один з перших, хто звернувся до цього питання, був Р. Керрол, який, коментуючи Всесвітній продовольчий форум у Римі у 2002 р., відмітив: «Ніколи ще в світі не вироблялося

стільки продуктів харчування і ще ніколи вони не були настільки дешевими, але при цьому у світі голодують близько 800 мільйонів людей. До початку епохи глобалізації вважалося, що голод — це наслідок загальної бідності, але сьогодні спостерігається відносно новий феномен — зростання кількості голодуючих на тлі зростання рівня багатства» [2].

Економічний розвиток у свою чергу впливає на тип соціальної структури суспільства. Зокрема, у розвинених країнах конфігурація соціальної структури має «ромбоподібний» характер і забезпечує демократизм і політичну стабільність системи, тоді як в Україні та інших країнах, що розвиваються, – «пірамідальний», який провокує авторитарні тенденції в політиці та «тіньові» форми політичного впливу олігархічних угруповань еліти [4].

На макрорівні парадокс соціальної стратифікації знаходить власне вираження в поглиблені диференціації економічного розвитку країн. У системі сучасних міждержавних відносин формуються механізми, які, по суті, виключають можливість вертикального просування країн з нижчого на вищий рівень, і цим самим в умовах поглиблення глобалізації загострюють проблеми соціальної стратифікації між населенням розвинутих і країнах, що розвиваються.

Парадокси стратифікації в сучасному суспільстві також пов'язані із змінами на ринку ринку праці. Зокрема німецький соціолог Ульріх Бек запропонував виділяти особливий клас «прекаріат» (від латинського слова precarius – «наданий на час, непостійний, ненадійний»), визначальною характеристикою якого є ситуація прекарності і який має відмінні класові інтереси від робітників, що мають постійну зайнятість і гарантовані посадові оклади. Прекаріат знаходиться у нестабільних трудових відносинах (часткова зайнятість, фріланс, аутсорсинг, аутстафінг, тривалі стажування, трудова міграція, робота в проектах тощо), які можуть бути розірвані роботодавцем у будь-який час. Цей клас не є тими продуктивними силами, які мали б забезпечити ефективне зростання в економіці.

За даними Міжнародної організації праці (МОТ) в Європейському Союзі від 15 % до 25 % працівників знаходяться в ситуації прекарності. Ця ситуація не однакова у різних куточках світу. Так наприклад, якщо наймані працівники складають 84 % зайнятих в економічно розвинутих країнах світу (ЄС, США, Японія, Канада, Австралія тощо), то в країнах на південь від Сахари тих, хто отримує зарплати, лише 23 %; найбільшою групою є самозайняті (49 %), або як я говорила раніше прекаріат.

Парадокс стратифікації та зокрема соціальної стратифікації, можна сказати, був первинно закладений в ідеологію сучасних глобальних трансформацій, механізм яких, на думку Кастельса, був максимально простим: політичний тиск за допомогою прямих дій уряду чи завдяки діяльності МВФ, Світового банку і СОТ [3]. Цей тиск використовувався задля уніфікації всіх національних економік на основі набору однакових вимог, що мали на увазі вільний рух капіталу, товарів, послуг, технологій, хоча економічні можливості цих країн були зовсім різні. Багато країн, що розвиваються, як і країн з перехідним характером економіки, стали залежними від МВФ. Формування спільного інформаційного

простору і зростання різноманіття економічних моделей, тільки посилює нерівність і розрив між впливом міжнародної верхівки або краще сказати еліти і позиціями інших членів суспільства, цим самим загострюючи проблеми міждержавної соціальної стратифікації [4].

Література:

1. *Грицанюк В. В.* Соціальна структурованість як фактор політичного життя / В. В. Грицанюк, О. С. Процик // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2010. – Вип. 4. – С. 72–76. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzlubp_2010_4_18

2. *Сапрыкина В. Ю.* Глобализация мировой экономики и социально-экономическое неравенство / В. Ю. Сапрыкина // Российское предпринимательство. – 2014. – № 8, Вып. 1 (189). – С. 10–16.

3. *Євтушенко О. Н.* Соціальна стратифікація в умовах глобалізації сучасного світу / О. Н. Євтушенко, Н. А. Громадська // Наукові праці. Державне управління. – 2016. – Вип. 182. – Т. 194. – С. 60–64.

4. *Грицанюк В. В.* Соціальна стратифікація як показник економічного благополуччя та політичної зрілості суспільства / В. В. Грицанюк, О. С. Процик // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2015.

Токарчук Є.С. (ф-т економіки та управління, ІІІ курс)

ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Людський капітал як вартість запасу накопичених людиною знань, здібностей, умінь і навичок, що зростає у процесі його використання у різних сферах суспільної життєдіяльності є базовим ресурсом інноваційного розвитку.

Зважаючи на світовий досвід, можна визначити, що успіху в економічному та інноваційному розвитку досягають ті країни, де значна увага приділяється людському капіталу. У наш час існує багато можливостей завдяки запровадженню інновацій у різні сфери людського життя, такі як зайнятість, освіта та професійний розвиток.

Отже, наше суспільство потребує радикальних рішень і потреби в науковому пошуку можливостей нових змін – інноваційному розвитку людського капіталу заради його збереження та прогресивного розвитку.

Існують певні розбіжності у визначенні «людський капітал», серед сучасних підходів до розкриття змісту людського капіталу інноваційного розвитку основними є такі підходи як: персоніфікований, ресурсний, знаннєвий, функціональний і галузевий [2].

Підсумовуючи аналіз сучасних підходів до визначення людського капіталу інноваційного розвитку, слід підкреслити, що, по-перше, зміст цієї категорії не можна обмежувати людським потенціалом до інновацій у персоніфікованому чи ресурсному аспектах. Це людський капітал інновацій, формування якого потребує інвестицій, а використання у різних сферах суспільної життєдіяльності забезпечує у майбутньому зростання вартості, доходу, отримання певних вигод. По-друге, визначення змісту категорії людського капіталу інноваційного розви-

тку повинно сполучати концептуальні підходи і положення теорій людського капіталу та інновацій.

Спираючись на характеристику сучасного інноваційного процесу, людський капітал інноваційного розвитку можна визначити як специфічний людський капітал:

а) відкритих інновацій як основи техніко-технологічних, економічних, соціальних, культурних змін, досягнення якісно нового стану суспільства в цілому та його окремих сфер;

б) нелінійних інтегративних моделей інноваційного процесу, на кожній стадії якого є необхідним використання певний запас нових знань, здібностей, навичок і вмінь людини;

в) інноваційного підприємництва як інноваційної діяльності на комерційних засадах, що охоплює всі стадії та сфери інтегративного системного інноваційного процесу, спирається на інновації як фактор отримання доходу та забезпечує інноваційний розвиток суспільства;

г) різних сфер суспільної життєдіяльності, прямо чи опосередковано пов'язаних із здійсненням інноваційного процесу – інноваційний людський капітал науки, освіти, виробництва, ринку інновацій та інноваційних продуктів (послуг), споживання, культури тощо;

д) відкритих інноваційний систем різного рівня, що забезпечують здійснення інноваційного процесу, поєднуючи всіх його учасників і спрямовуючи їх дії [3].

Таким чином, можна узагальнити, що людський капітал інноваційного розвитку являє собою специфічний людський капітал, вартість якого формується на базі інвестицій у накопичення нових знань, креативних здібностей і навичок людини до інноваційної діяльності, який використовується у інноваційному процесі та є фактором створення, впровадження, використання та поширення інновацій як основи різноманітних змін у суспільстві в цілому, так і у його різних сферах, зростання вартості та отримання доходу, у тому числі інноваційного, і інших вигод : індивідуальних, корпоративних, суспільних.

Аналізуючи інноваційні фактори розвитку людського капіталу, слід зазначити, що саме науково-технічний прогрес і його складові характеризують людський капітал як фактор загального якісного і кількісного зростання економіки. Особливу роль він грає в інноваційній діяльності, в сучасних умовах, де спостерігається диверсифікація проблем інтегрування трудового фактору у відтворювальний процес на базі інноваційно-інвестиційного підйому і віртуалізації ринкової взаємодії [4].

Економічною основою соціального партнерства виступає об'єктивна необхідність комбінації праці і капіталу в будь-якому бізнесі. Більше того, в сучасній інноваційній економіці саме праця, що представляє людський капітал, є провідним фактором виробництва.

Отже, варто відзначити що нові технології не мають великого значення для країн, у яких дуже мало кваліфікованих працівників, тих, хто вміє користуватися цими технологіями. Таким чином, економічне зростання країни залежить від того, чи використовуються нові технології в якості інвестицій у людський капі-

тал. Підтверджується це просто: у країнах, які досягли значного економічного зростання, було помітно підвищення рівня освіти та професійної підготовки, що супроводжується науково-технічним прогресом. Отже, розвиток людського капіталу в контексті формування структури економіки на інноваційній основі, з використанням інтелектуальних та інформаційних ресурсів, потребує зміни системної державної політики, яка буде орієнтованою на забезпечення основних умов для розвитку людини у всіх її сферах.

Література:

1. *Беккер Г.* Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология, 1993. – № 11 – С. 109–119.
2. *Агабеков С. И.* Инновационный человеческий капитал и эволюция социентально-инновационной структуры [Електроний ресурс] / С. И. Агабеков. – Режим доступу: http://ecsocman.hse.ru/data/420/522/1219/Agabekov.pdf.
3. *Федулова Л. І.* Технологічна політика: глобальний контекст та українська практика / Л. І. Федулова. – К.: Київ, 2015. – 844 с.
4. Человеческий капитал в инновационном развитии // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2006. – № 4. – С. 56–58.

Толкачова В.С. (ФЕтаУ, 3 курс)

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ СУЧАСНОГО ОФІСУ

Керівники компаній усвідомили, що скорочувати витрати необхідно у всіх аспектах ведення бізнесу. Спочатку принципи ощадливості були використані у виробництві, але на сьогодні все більше підприємств намагається втілити принципи ощадливого виробництва в офісній роботі, так як більшість витрат припадає саме на адміністративні процеси. Досить часто ми можемо помітити такі дефекти роботи в офісах, як: неправильно заповнені документи, поломка обладнання, невірно надана інформація для постачальника або клієнта, непотрібне дублювання документації, зайве переміщення працівників між кабінетами, обладнанням, відсутність порядку на робочих столах, що призводить до втрати часу на пошук необхідних предметів. Втілення підходу ощадливості в офісах на сьогодні є вкрай необхідним процесом, що допоможе звести витрат ресурсів і часу до мінімуму. Тож цим і обумовлена актуальність теми дослідження.

Мета дослідження: з’ясувати важливість та основні етапи впровадження концепції ощадливого виробництва в офісах як складової корпоративної соціальної відповідальності.

Сьогодні питання корпоративної соціальної відповідальності стає все актуальнішим у діловому співтоваристві. В Україні розвиток корпоративної соціальної відповідальності почався після 2000 року, що пояснюється прагненням більшості організацій зробити свій внесок у досягнення сталого розвитку, і передбачає збалансованість економічних, соціальних та екологічних аспектів

ведення бізнесу. Одним із шляхів забезпечення стабілізації екологічних аспектів діяльності підприємства є застосування концепції «зелений офіс», суть якої полягає у реалізації основних способів економії та ресурсозбереженні. Для досягнення економічної складової у своїй повсякденній роботі підприємства намагаються втілити підхід ощадливості.

Концепція ощадливого виробництва – це сучасний набір управлінських технологій, що дозволяє уникнути зайвих витрат і сприяє досягненню максимальної ефективності використання ресурсів завдяки безперервному вдосконаленню всіх бізнес-процесів на підприємстві. Популярність концепції ощадливого виробництва в Україні щорічно зростає, так як її застосування забезпечує вивільнення прихованого потенціалу, що закладений у бізнес-процесах і персоналі.

Коли ми чуємо термін «ощадливе виробництво», то одразу розуміємо під цим поняттям зростання продуктивності обладнання, підвищення ефективності роботи виробничих цехів, однак удосконалення офісу випадає із загального процесу вдосконалення [2]. Офіси є вкрай необхідними для ефективного функціонування бізнесу, однак вони можуть стати і причиною краху. Більшість компаній, впроваджуючи принципи ощадливості лише на виробництві, не отримують бажаного результату через недооцінку важливості того, що відбувається в офісах. «Ощадливе виробництво» спрямовує діяльність компанії в цілому, охоплюючи і роботу офісу. Ліквідувати втрати, підвищити ефективність, зекономити час та гроші в офісі допоможе система 5S.

Система 5S – це метод організації робочого простору (офісу), метою якого є створення оптимальних умов для виконання операцій, підтримання порядку, чистоти, економії часу та коштів. Систему 5S доречно використовувати в офісах, де присутня робота з клієнтами, в бухгалтерії, фінансових і IT компаніях, тому що лише у чистому та впорядкованому середовищі можуть вироблятися бездефектні та необхідної якості товари та послуги.

Система 5S для офісу охоплює такі дії:

1. **Seiri – сортування, ліквідація зайвого.** На робочому місці всі предмети поділяються на потрібні та непотрібні. Необхідно встановити правила, за якими усі предмети повинні бути розподілені на три групи: негайно ліквідовані з робочого місця та утилізовані; перенесені у місце для зберігання; залишені на робочому місці, як необхідні для виконання роботи. Суть даного етапу можна виразити так: «Маєш сумніви стосовно необхідності даної речі – позбудься її».

2. Seiton – самоорганізація, визначення для кожної речі свого місця. На цьому етапі важливо оптимально розмістити необхідні предмети, щоб забезпечити вільний доступ до них. Правило даного етапу таке: «Існує місце для кожної речі, і кожна річ має знаходитись на своєму місці».

3. Seiso – систематичне прибирання, підтримка чистоти. Використання процедур прибирання необхідне для того, щоб перевірити, чи підтримується робоче місце та обладнання у відповідності із затвердженими нормами. Ретельне прибирання ідентифікує та допомагає запобігти можливим проблемам у роботі, тому девіз третього етапу: «Приведи все в порядок і підтримуй його».

4. Seiketsu – стандартизація. Даний етап передбачає створення правил або керівних принципів, що дозволяють підтримувати робоче місце в порядку та чистоті, тому наявність наочних і зрозумілих для кожного стандартів є украй необхідне. Суть етапу стандартизації можна виразити так: «Якщо ти не бачиш – ти не знаєш, а якщо ти не знаєш, то не можеш і керувати».

5. Shittsuke – вдосконалення порядку та підтримка досягнутого результату. Цей етап включає навчання та передачу інформації для того, щоб кожний дотримувався стандартів 5S. Тут може бути застосовано таке положення: «Підтримуй дисципліну порядку та поступово вдосконалюйся» [1].

Офісна робота – це невід'ємна частина функціонування будь-якої компанії, тому не слід нехтувати вдосконаленням офісу при впроваджені на практиці концепції ощадливого виробництва. Для зменшення витрат в офісі застосовують інструмент ощадливого виробництва – концепцію 5S, що забезпечує створення організованого, впорядкованого робочого середовища. Впровадження концепції ощадливого виробництва в офісі сприятиме розвитку підприємства, скороченню витрат, підвищенню ефективності його діяльності та конкурентоспроможності. Окрім цього концепція ощадливого виробництва є одним з інструментів забезпечення сталого розвитку в довгостроковій перспективі.

Література:

1. Система 5S [Електронний ресурс] // Управление производством. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www.up-pro.ru/encyclopedia/5s-sistema.html.

2. *Кобилюх О. Я.* Практичний аспект впровадження системи 5S на вітчізняних підприємствах / О. Я. Кобилюх, М. Ю. Ганусяк. – 2015. – С. 137–142.

Топал Н. А. (факультет економіки та управління, IV курс)

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МОНЕТАРНИХ ПРАВИЛ В УКРАЇНІ: РЕЗУЛЬТАТИ ТА НАСЛІДКИ

За останнє десятиліття теорія монетарної політики і практика центрального банку наголошують на різних варіантах поміркованої політики. Існує твердження, що соціальний добробут може бути покращений унаслідок дій центрального банку. Для цього центральному банку, використовуючи необхідні інструменти, потрібно встановлювати правила у відповідь на конкретні порушення в економіці. Але на практиці в монетарній політиці є багато труднощів, насамперед це відсутність точно визначеної моделі економіки при розробці політики.

На сьогоднішній день актуальним є вирішення проблеми макроекономічної нестабільності внаслідок кризи, внаслідок чого необхідно шукати і запроваджувати методи для підвищення ефективності монетарної політики.

Існують розбіжності з приводу того, яку роль зіграла монетарна політика в умовах кризи. Щодо цього приводу у своїх роботах писали Девід Бекворс, Ві-

лліам Лютер, Лоуренс Вайт і Стівен Хотрвіц. Вони стверджували, що надмірно м'яка монетарна політика сприяла розпалюванню нестійкого зростання, що неминуче призвела до болючої рецесії [3, 4]. З іншої сторони, опоненти, що розділяють іншу думку, серед них Скот Самнер і Роберт Хетцел, стверджують, що монетарна політика не була відповідальна за створення нестійкого буму, але вона була відповідальна за настання банкротства через явну бездіяльність, як тільки стало очевидно, що фінансові ринки виснажені. Вчені розглядали питання, що монетарна політика несе частину провини за рецесії і затяжну економічну кризу, але вони не піднімали питання проблеми виходу з кризи за допомогою правил монетарної політики.

Виникає потреба дослідження переваг і недоліків існуючих монетарних режимів і їх подальшої трансформації відповідно до поточних економічних умов. З цього випливає мета – дослідження правил монетарної політики для визначення основних рекомендацій, щодо впливу монетарного регулювання на економіку та визначення основних інструментів, режимів регулювання для подолання макроекономічної нестабільності внаслідок кризи.

Для України запровадження правил монетарної політики є новим досвідом. Етапи впровадження правил проходили кілька режимів, починаючи з фіксованого обмінного курсу, еклектичної політики та до переходу від монетарного таргетування до інфляційного.

Лише три роки тому країна перейшла до плаваючого курсу, а в 2015 році спрямувала курс на режим інфляційного таргетування. Період 2014–2015 рр. характеризувався «потрійною кризою» – банківською, валютною та макроекономічною. Внаслідок цього відбувалось панічне вилучення банківських вкладів, різкі стрибки процентних ставок, значний дефіцит платіжного балансу, обмеження операцій з іноземною валютою та капіталом, жорстка рецесія, стрімка інфляція, різке падіння експорту та зростаючий дефіцит бюджету. Підтримка фіксованого валютного курсу відбувалась за рахунок скорочення золотовалютних резервів, втрати конкурентоспроможності вітчизняних виробників і девальвації гривні разом зі зростанням інфляції. Спостерігалось різке погіршення макроекономічних показників починаючи з 2013 року, що пов'язано з запровадженням нової політики НБУ та політичною ситуацією в країні. Внаслідок втрати конкурентоспроможності українськими виробниками експорт товарів і послуг скоротився майже на 20 % за три роки. Через відтік капіталу значно зменшились прямі іноземні інвестиції, останній раз такого значення вони досягали в 2000 році. Дії НБУ спричинили кризу довіри у населення до національної валюти та її стрімке знецінення, внаслідок чого перевагу отримала стабільніша валюта – долар. Рівень доларизації економіки зріс на 5,1 п.п. за 2013–2015 рр. [2].

Але можна стверджувати, що монетарна політика показує свої результати, хоч була запроваджена не так давно. ІСЦ зменшився з 43,3 % у 2015 році до 12,4 % у 2016 році, після девальвації валюти та підвищення комунальних цін і податків. При цьому НБУ заклав таргетований показник інфляції на рівні 12 %+3 % [1]. Стабілізувалась ситуація на валютному ринку, що не може не загальмувати тенденцію інфляції, яка тримається на рівні 6–7 %. Це є досить по-

зитивним якщо брати до уваги кінець 2015, коли інфляція досягала 35 %. Завдяки зменшенню інфляції реальний сектор банківської системи почав стабілізуватися. Процентна ставка по кредитам зменшилась, чим збільшила дохід від домогосподарств на 5–6 % [2]. Реальний ВВП виріс на 1,8 %, без таргетування інфляції цього б не було. Незважаючи на позитивні зміни 2015–2016 рр, монетарна політика 2014 була невдалою.

Саме тому необхідними є такі рекомендації:

- покращити інформаційну систему у плані грошово-кредитних і котировочних операцій на ринку. Здійснювати аналіз надлишкового випуску НБУ цінних паперів: їх надлишок, ліквідність і їх граничну цінність на ринку прибутковості;
- розробити за запровадити стратегію валютної лібералізації, шляхом поетапного скасування тимчасових обмежень і поступової лібералізації відповідно до стандартів ЄС;
- проаналізувати політику НБУ, надавати точну інформацію по прогнозуванню інфляції і напрям вектору її розвитку;
- створити кращу моніторингову базу НБУ за іноземним капіталом та поступово перетворюючи цю систему нагляду в інституції звітування фінансових посередників, резидентів валютно-фінансових відносин, де буде з'ясовуватись напрям їх валютних операцій, характер та обсяги;
- посилити спроможності НБУ в аналізі макроекономічних зв'язків;
- покращити фінансовий механізм за допомогою капіталізацій заощаджень для запуску їх в інвестиційні потоки;
- підвищити ефективність трансмісійного механізму грошово-кредитної політики за рахунок розвитку фінансових ринків, покращення управління грошовою масою, передусім, за рахунок підвищення впливу облікової ставки НБУ;
- покращити умови страхування валютних ризиків, поширити в обігу валютні директиви процесу курсоутворення та механізмів попередження спекулятивних валютних заходів;
- удосконалити роботу валютного ринку шляхом перегляду та лібералізації валютного регулювання та розвитку інструментів хеджування;
- підвищити прозорість НБУ та обізнаність громадскості щодо монетарної політики шляхом оновлення веб-сайту про монетарну політику та макроекономічні тенденції.

Перехід до інфляційного таргетування є важливим для України, це вирішує багато завдань, які покладає на себе економіка. Це допоможе синхронізувати усі складові макроекономічної політики, монетарних правил і задати курс для їхньої спільної роботи, що допоможе в підтримці низьких темпів інфляції. Треба зміцнити фінансову систему, контроль банківської системи, розвиток фінансових інститутів.

Отже, щодо технічних аспектів ефективнішим буде — вибрати середньостроковий горизонт і таргетувати певний діапазон, а не чітку точку. Основна увага НБУ повинна бути спрямована на побудову чіткого зв'язку з громадськістю.

На даний момент Україна має ситуацію, коли обмінний курс у значній мірі впливає на індекс споживчих цін, і як наслідок на добробут громадян. НБУ повинен пояснити причини різкої, стабільної девальвації гривні, і не перекладати свою відповідальність цілком на громадян. Наступна не менш важлива проблема це регулювання відносини між центральним банком і урядом на паритетних засадах і введення взаємної відповідальності за успіх або провал цього режиму. Для України перспективи даного режиму можуть бути лише в якості результатів подальших кооперованих дій центрального банку і уряду.

Література:

1. Основні задачі монетарної політики 2015 рік [Електроний ресурс] / НБУ : офіційний документ від 11.09.2014 №28 [Basic principles of monetary policy for 2015 / The National Bank of Ukraine, the official document of 09/11/2014]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306.
2. Сайт Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://index.minfin.com.ua.
3. Beckworth, David. 2012. “How the Fed’s Mishandling of the Productivity Boom Helped Pave the Way for the Housing Boom.” In Boom and Bust Banking: The Causes and Cures of the Great Recession, David Beckworth, ed. Oakland: Independent Institute.
4. Horwitz, Steven, and William Luther. 2011. “The Great Recession and Its Aftermath from a Monetary Equilibrium Theory Perspective.” In The Global Financial Crisis: What Have We Learnt? Steven Kates, ed. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Торощина К. Л. (фетау, 2 курс)

ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМИ НЕЯКІСНИХ КРЕДИТІВ ЯК ШЛЯХ ДО СТАБІЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Нестабільна економічна та політична ситуація викликали масове неповернення кредитів, тобто поставили під сумнів ефективність методів стягнення дебіторських заборгованостей, що використовувалися банками раніше. У зв’язку з цим, виникає потреба у пошуку нових рішень для того, щоб зменшити або ліквідувати проблемний кредитний портфель.

Відповідно до визначення Національного банку України недіючий кредит трактується як сумнівний і безнадійний до повернення кредит. Згідно з рекомендаціями МВФ, кредити вважають недіючими, якщо сплата основної суми та процентів за ними прострочені: 1) на три місяці (90 днів) або більше; 2) менше ніж на 90 днів, проте відповідно до національних норм нагляду вважається, що обслуговування такого кредиту є «слабким» або «незадовільним». Якщо кредит був кваліфікований як недіючий, то він повинен залишатись у цій категорії до списання або отримання виплат.

Якщо зробити аналіз динаміки банківських установ, то можна побачити, що починаючи з 2014 р. в Україні спостерігається дестабілізація банківської системи. Кількість проблемних банків у 2014 р. досягла 33, 17 з яких були ліквідовані. Згодом кількість банківських установ, які мали ліцензію НБУ, у 2014 р. зме-

ншилось до 162. Негативна тенденція продовжується і нині. На 01.01.2017 р. кількість банків, які мають ліцензію НБУ, зменшилась до 98, а в лютому досягла позначки 96.

Протягом 2014–2015 рр. кредитна активність банків другого рівня була низькою, що можна пояснюєти скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності та високим рівнем невизначеності відносно подальшого економічного розвитку. Збільшення наданих кредитів впродовж 2014–2015 рр. відбувалось у зв'язку із суттєвою девальвацією національної валюти, що вплинуло на зростання кредитних залишків у національній валюті(гривні). Варто зауважити, що починаючи з 2008 р. до початку 2015 р. кількість наданих кредитів мала тенденцію збільшення та зросла на 521 млрд грн. На початку 2015 р. кількість наданих кредитів упродовж року зменшилась на 41,4 млрд грн, або на 14,5 %.

Для певних банків негативним чинником, що вплинув на погіршення платоспроможності і ліквідності у 2014 та на початку 2015 року, були боржники з Криму та територій Донецької і Луганської областей. Частка проблемної заборгованості за «кримськими» кредитами на кінець третього кварталу 2014 року становила 1 % загального кредитного портфеля українських банків, а за боржниками з територій Донецької та Луганської областей проблемна заборгованість становила – 6,2 % і 0,8 %.

Значні обсяги прострочених кредитів спричиняють втрату довіри з боку вкладників, виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, погіршення репутації. Оскільки проблемна заборгованість має тенденцію до збільшення, банки вимушені шукати нові шляхи до подолання цієї проблеми. Процес збору недіючого кредиту містить певну логічну стратегію, що допомагає досягти поставленої мети. Основою, на якій ґрунтується організація процесу збору проблемних кредитів у банку, є «Положення про порядок роботи з проблемною заборгованістю в банку». Існують типові етапи стягнення проблемної заборгованості. Кожен етап стягнення спрямований на досягнення стратегічної цілі – максимального скорочення проблемного портфеля банківської установи. Проте етапи Soft Collection (ранній збір) та етап Hard Collection (пізній збір) є тими фундаментальними основами, на базі яких формується вектор стягнення проблемних боргів банку. Інші етапи є допоміжними.

Паралельно з ростом простроченої заборгованості банки збільшували резерви, тому динаміка зростання резервів майже збігалася з динамікою зростання рівня простроченої заборгованості. Хоча більшість банків призупинило кредитні операції, питома вага проблемної заборгованості в кредитному портфелі банківської системи продовжує зростати. Така ситуація має негативні наслідки для фінансової діяльності банків. Зростання проблемної заборгованості, в першу чергу, спричинює збільшення обсягу втрат, які пов'язані із неповерненням суми основного боргу та процентів за кредитом. По-друге, призводить до появи додаткових операційних витрат, пов'язаних із поверненням проблемного кредиту, замороженням коштів у неприбуткових активах, що зумовлює зменшення прибутку банку, погіршення стану ліквідності та зниження якості його активів. По-третє, негативно відображається на репутації банку, його рейтингах, що викли-

кає недовіру з боку позичальників і вкладників. Крім того, збиток, завданий банку, часто пов'язаний із підвищенням адміністративних витрат, оскільки проблемні позики вимагають особливої уваги кредитного персоналу, непродуктивної витрати часу на підтримку структури балансу. З'являється загроза відтоку кваліфікованих кадрів.

Отже, кожний банк у своєму портфелі має проблемні кредити, однак завдання, яке потрібно поставити банку, – це визначити максимально допустиму норму проблемної заборгованості у його кредитному портфелі, або ж ліквідувати її взагалі. Для покращення організації роботи з проблемними кредитами необхідно розробити підходи до ідентифікації потоку клієнтів, що звертаються за реструктуризацією, шляхом їх сегментації, а також, інструментарій реструктуризації та визначити пріоритетність і обмеження щодо його використання, враховуючи інтереси банку та регулятивні вимоги. Є безліч варіантів повернення проблемної заборгованості від ліберальних методів «роботи» з боржником до категоричного банкрутства боржників, що ігнорують свої зобов'язання.

Література:

1. *Болгар Т.М.* Особливості організації роботи внутрішнього колекшену банків України: дослідження / Т. М. Болгар // Вісник НБУ. – 2013.
2. Недіючий кредит [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123459.
3. ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ – ФІНАНСОВИЙ ТЯГАР УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ [Електронний ресурс] // 2012 – Режим доступу до ресурсу: http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=eng&z=2079.
4. Проблемна заборгованість як чинник неплатоспроможності українських банків [Електронний ресурс] // 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://elitfactoring.com.ua/Publication/Problemna-zaborgovanist-chinnik-neplatospromozhnosti-ukrayinskih-bankiv.aspx.
5. Огляд банківського сектору [Електронний ресурс] // Лютий, 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516.

Торощина К.Л. (ф-т економіки та управління, II курс)
Toroshchyna Katerina

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE.
ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ІНОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

- Globalization - the 'big idea' of the twenty-first century. It can be described as a process by which the people of the world are unified into a single society and function together. This process is a combination of economic, technological, sociocultural and political forces. Globalization includes innovation like a key factor in the formation of a stable and competitive economy. Scientists of the world since the scientific and technological revolution of the nineteenth century till nowadays release their important role in the economic development of the country what can be

proved by the large number of theories of innovation. It should be noted that there is no general and common understanding of this concept in modern society because of different approaches of the authors to this problem.

- Ukraine being an independent state lives in the interconnected and interdependent world. Mechanism of identification strategic priorities of research and innovative development projects is noticed at the relevant laws: "On amending to the Law of Ukraine" On priority directions of science and technology ", "On amending to the Law of Ukraine "On priority directions of innovative activity in Ukraine ", "On amending to the Law of Ukraine "On the innovation activities". Their consideration and approval by the Verkhovna Rada of Ukraine will intensify activity of research, education, business and other subjects of innovation in this sphere.

- The main priorities of innovation for 2015-2021 years are:

1) development of new technologies of energy transportation, energy efficiency, energy-saving technologies, development of alternative energy sources;

2) development of new technologies of high-tech transport systems, space industry, aviation and shipbuilding, military equipment;

3) development of new technologies of materials production, their processing and connectivity, creating nanomaterials and nanotechnology industry;

4) technological innovation and the development of agricultural sphere;

5) introduction of new technologies and equipment for quality medical care, treatment, pharmaceuticals;

6) widespread use of cleaner production technologies and Environmental Protection;

7) development of modern information, communication technology, robotics.

- As for Ukraine, an important market of high-tech products is a market of military equipment. Ukraine also belongs to the eight countries that have the necessary scientific and technological potential to create the most advanced aerospace technology. It is among the ten largest shipbuilding countries in the world, has a large share of employment in high-and medium-technology industries compatible with the EU countries, but its productivity in fact is several times lower than in these countries. Therefore Ukraine should focus on these priority industries and provide a significant increase in their state support.

- One of the main negative factors which prevents from building an effective national innovation system and occupation of leading position in the global market innovation by Ukraine is insufficient spending on research and development. The overall level of funding for science is one of the key characteristics of the innovative country, its commitment to building a society based on knowledge.

- The success of the innovation policy of Ukraine in the global market is determined by the size of investments, which it receives from the outside and also from internal sources for the development of high-tech domestic production, dynamics of growth of the share of high-tech exports, increased interest of foreign companies and highly skilled professionals to work with Ukrainian companies, as well as the extent of use savings for investment in domestic production. Particular attention should be paid to Ukraine’s accession to the European programs to

implement their own priority areas of scientific and technological capabilities and a whole European region.

- In the same time Ukrainian citizens may not be able to locate Beijing, China on a map, they certainly purchase an overwhelming number of goods that were manufactured there. In that time many Ukrainian products are only competitive in post-Soviet space but not competitive in the world markets. The effects of globalization are quite clearly found in Ukraine. We can suppose that a national industry can develop in the globalized world by various scenarios. The first one is an increase of production by the companies that have the most productive equipment; a rise of sales at the domestic market will cause a reduction of counterparts' production and considerable negative effects for the national economy.

- The second one: companies will be able to enlarge their market by enhancement of export, which will promote a growth of employment, revenues and scientific and technological potential of the county, and will cause a curtailment of production in other countries and considerable adverse effects for their economies.

- The first variant would mean for a state a higher unemployment and more social tensions. The second variant is more agreeable since it means that workplaces will be preserved and the domestic production companies will receive higher revenues, and the revenues from taxation will increase together with the overall wealth of the country. This system will increase the welfare of the individual states. The current situation when developed countries promote globalization, meaning also liberalization of laws and opening of internal markets of the developing countries.

According to the report of the World Economic Forum Global Competitiveness Report 2015-2016 ratings of Ukraine in comparison with the total number countries is Global competitiveness index IMD in 2015 (WEF Clobal Competitiveness Index) - 79th place out of 140 countries.

- To sum up, one of the most difficult tasks is to create a long-term socio-economic development strategy for the developing countries. To solve it, we need not only different scenarios of development with different variants, but also to find answers to the questions regarding the ways to overcome the contradictions.

A strategy can be an effective document, provided that a special institutional units are organized to perform strategic planning and generate ideas and to act as systemic integrators and coordinators of all this complicated work in the regions and in large state companies.

References:

1. The World Bank data base (2006-2012), http://data.worldbank.org/ . Accessed June 2013.

2. The Global Competitiveness Report 2010-2011 [electronic resource]. - http://www.weforum.org/reports

3. The Constitution of Ukraine. Law of Ukraine "Priorities of innovation" from 08.09.2011 № 3715-VI.

4. CAWAT-2011: statistics and analysis of the world weapon trade [electronic resource]. – http://www.armstrade.org/pages/main/magazines/yearly/report/index.shtml

5. Research of technical and technological level of production processes, products, innovating enterprises to identify tech industrial enterprises in Ukraine – K., 2009. – 187 p.

Травіна І. Р. (ф-т маркетингу, спец. «туризм», І курс)

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Сучасні тенденції розвитку національної економіки переконливо доводять необхідність серйозного осмислення концептуальних проблем її генезису та знаходження оптимальної участі держави в регулюванні процесів формування підприємницького сектору. Стратегічне значення активізації державного регулювання підприємницької діяльності пов'язане зі значними можливостями підприємництва у здійсненні реструктуризації економіки, створенні ефективного конкурентного середовища, активізації інноваційних процесів, підвищенні інвестиційної спрямованості економіки і забезпеченні довгострокового соціально-економічного зростання.

Відсутність можливостей для достатнього розкриття потенціалу підприємництва в економічній діяльності України актуалізує необхідність створення ефективної системи державного регулювання підприємництва, у тому числі на регіональному рівні, яка була б дієвим механізмом взаємодії держави і суб'єктів підприємницької діяльності на ринковій основі.

Мета: визначення основних напрямів підвищення ефективності державного регулювання підприємництва на регіональному рівні.

Державне регулювання підприємництва являє собою систему форм, методів і засобів державного впливу на діяльність підприємств та організацій з метою створення нормальних умов їх функціонування і розвитку та послаблення негативних тенденцій їх діяльності [1, с. 326].

Державне регулювання підприємництва на регіональному рівні має являти собою складову цілісної системної діяльності держави щодо створення правових, економічних і соціальних передумов і конкретних форм реалізації, необхідних для ефективного функціонування підприємницького сектора та координації діяльності його суб'єктів, яка спрямована на забезпечення розвитку або стримування темпів зростання національного виробництва згідно з цілями й задачами економічної політики.

Для України невичерпним є досвід державного регулювання на регіональному рівні підприємництва в країнах ЄС. Основними напрямами державного регулювання підприємництва є формування інфраструктури підтримки і розвитку підприємництва, встановлення системи пільг і прозорої системи оподаткування, наявність фінансово-кредитної підтримки та співробітництва з великими підприємствами тощо. Саме на регіональному рівні вирішуються питання формування інфраструктури підтримки та розвитку підприємництва, встановлення регіональних та/або місцевих пільг, додаткових умов оподаткування, інвестиційної підтримки та сприяння співробітництву із великим бізнесом і підприємництвом. Однак це є засобом вирівнювання можливостей малих, середніх і великих підприємств в умовах конкурентної боротьби, способом компенсації витрат підприємців від діяльності у ризикованих сферах.

Взаємовідносини підприємництва та держави, у тому числі на регіональному рівні, в значній мірі є відносинами співробітництва.

Основними складовими системи державного регулювання підприємництва на регіональному рівні є [2]: прогнозування, планування і програмування економічного і соціального розвитку регіону, цільовою функцією якого є обґрунтоване передбачення напрямів розвитку країни, регіонів, окремих галузей економіки, можливого стану економіки та соціальної сфери; антимонопольно-конкурентна політика, спрямована на запобігання монопольній діяльності, на її обмеження та припинення, на розвиток цивілізованих конкурентних відносин між суб'єктами; податкова та фінансово-інвестиційна політика, що являє собою діяльність держави, спрямовану на створення умов для функціонування підприємництва шляхом використання податкових важелів, засобів грошово-кредитного та фінансового регулювання для стимулювання або стримування розвитку національного виробництва; інноваційна політика та стимулювання НДДКР, що спрямована на розвиток і поширення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, удосконалення інфраструктури галузей економіки та окремих регіонів.

Взаємодія означених складових має забезпечити якісний рівень взаємовідносин між державою та підприємницьким сектором на регіональному рівні.

Взаємозв'язок між усіма елементами системи державного регулювання підприємництва є далеко неоднобічним і відносно складним. Він відбувається через їх координаційні та субординаційні зв'язки, тобто взаємодію елементів, особливий характер якої породжує системну якість або ступінь розвитку державного регулювання підприємництва. Таким чином, системна якість державного регулювання підприємництва на регіональному рівні народжується як результат взаємодії всіх елементів системи, які в свою чергу впливають на її зміст.

Основні причини необхідності надання значних повноважень регіонам у проведенні власних економічних заходів з реалізації загальнодержавної політики: значні відмінності регіонів України і, відповідно, регіональних проблем, що потребують особливої уваги; наявність пріоритетних для регіону видів економічної діяльності. Потенційно перспективні для регіону види економічної діяльності зумовлюються наявністю ресурсної, промислової, технологічної, наукової бази, територіальних переваг, наближеністю до ринків збуту, кліматичними умовами тощо. Усі ці особливості й потенційні переваги доволі повно можна реалізувати лише на регіональному рівні [3].

Засоби, за допомогою яких держава може впливати на розвиток підприємницьких структур, являють собою широкий спектр пільг, послуг, організаційних заходів тощо. На регіональному рівні особливу увагу слід приділяти малому підприємництву, яке є найдинамічнішим сектором економіки і до того ж найчутливішим до пануючих умов економічної діяльності. Відповідно, цей сектор економіки може демонструвати швидке зростання за наявності сприятливих умов діяльності за умов встановлення сучасних взаємовідносин між підприємницьким сектором економіки та державою.

У демократичних країнах ці взаємовідносини мають рівноправний [2], але не рівнозначний характер: тобто перед законом держава і підприємець – рівні. Але ці відносини нерівнозначні, тому що держава визначає правила та норми діяльності підприємництва, створює умови для його діяльності. Саме в цьому проявляється нерівнозначність. Однак державне втручання мусить розглядатися господарчими суб'єктами всіх рівнів не просто як складова частина ринкового господарства, але насамперед як об'єкт власного економічного інтересу.

Основними напрямами підвищення ефективності державного регулювання підприємництва на регіональному рівні, враховуючі сучасні умови розвитку економіки України, є: підтримка через прогнозування, планування та програмування соціально-економічного розвитку як малого підприємництва, так і великого бізнесу, зокрема через механізм державних закупівель; упорядкування податкової політики в руслі підтримки вітчизняного виробника за рахунок податкових пільг, у тому числі й в інноваційній сфері; активізація діяльності держави в руслі фінансово-інвестиційної політики, спрямованої на пом'якшення для підприємницького сектору наслідків кризових явищ у банківській і грошово-кредитній сферах; посилення державного контролю у сфері дотримання якості продукції та створення єдиних стандартів, технічних регламентів і процедур оцінки відповідності вітчизняної продукції в руслі вдосконалення антимонопольно-конкурентної політики держави.

Література:

1. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – Т. 1. – 864 с.
2. *Насікан Н. І.* Оптимізація державного регулювання підприємництва в Україні / Н. І. Насікан, І. С. Біла // Вчені записки Університету "КРОК". – 2010.– № 24. – С. 49–57.
3. *Безугла Л. С.* Механізм державного регулювання підприємницької діяльності. / Л. С. Безугла // Інвестиції : практика та досвід. – 2011. – № 6. – С. 89–92.

Троцька В.В. (ФЕТАУ, магістрант)

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У ранніх економічних теоріях головною метою будь-якої господарської діяльності визначалось отримання прибутку, а також його максимізація. Таке трактування цілей підприємництва можна пояснити неглибинним розумінням факторів успішності суб'єкта діяльності та природньо обумовленою спрямованістю людини до збагачення та накопичення цінних для неї ресурсів, а також максималістськими прагненнями. Але розвиток економічної думки та її реалізація в сучасних умовах спрямовує розвиток підприємницьких ідеологій в інше русло. Впровадження поняття «цінність» у основу діяльності підприємства реалізувалося у розвитку концепції Value-based Management (VBM), яка визначала новий підхід до управління компанією, що ґрунтується на задоволенні інтересів влас-

ників (акціонерів). Дана теорія відома в українській економічній літературі як вартісно-орієнтоване управління. Проте концепція VBM не дає організаціям будь-якої конкурентоспроможної переваги, на яку можна було б очікувати результаті трансформації економічних аспектів їхньої діяльності. Таким чином, виявилося, що необхідно розробити інструмент управління, який сприятиме розвитку ринкового потенціалу організації, у той же час враховуючи соціальні аспекти.

У даній роботі ми розглянемо основні поняття та сучасні аспекти ціннісно-орієнтованого управління (Managing by Values – MBV), яку можна вважати розширеною версією згадуваної раніше концепції VBM. Ціннісний підхід до управління передбачає виявлення і узгодження цінностей компанії, які визнаються її зацікавленими сторонами. Дані цінності мають мотивувальний характер, на їх основі працівник компанії може самостійно ставити мету своєї діяльності, що відповідає не тільки його власним інтересам, а й цінностям компанії [2].

Модель MBV має тривимірну структуру, в якій виділяють три ціннісні виміри:

• прагматичний вимір відображає цінності, пов'язані з економічними аспектами бізнес-процесів. Вони необхідні для підтримки та інтеграції різноманітності підсистем компанії. До таких цінностей відносять ефективність, стандарти, дисципліни, які необхідні для забезпечення роботи функцій планування, контролю і обліку;

• етико-соціальний вимір забезпечує узгодження цінностей компанії з цінностями чесності, поваги, лояльності. Дані цінності визначають поведінку і взаємини в групі і суспільстві;

• емоційний вимір відображає креатив, уяву, самопізнання, впевненість у собі, гнучкість. Ці цінності забезпечують нові можливості колективної діяльності і узгоджуються з такими загальнолюдськими цінностями, як довіра, свобода, щастя [1].

Згідно з концепцією MBV є три чинники, які мотивують членів організації на досягнення високих результатів: знання, розширення прав і можливостей і залученість. Переконання працівників у відповідності до цінностей, представленими керівництвом компанії, визначають їх вмотивованість до ефективної діяльності, бути в єдності з організацією, прагнути до самовдосконалення і бути творчим у вдосконаленні організаційних процесів.

Тому важливим у реалізації концепції MBV є визначення основної цілі діяльності підприємства, в першу чергу, керівництвом. Саме на топ-менеджмент покладено завдання виокремлення єдиної цілі, цінностей, які поєднуються зі стратегією компанією, а також донесення їх до свого персоналу.

Отже, у сучасних реаліях, за принципами ціннісно-орієнтованого управління, менеджери бізнес-процесів повинні:

- ✓ визначити цінності, які мають стратегічне значення для організації,
- ✓ підтримувати цінності у відповідності зі стратегією організації шляхом;
- ✓ належного управління відповідно до ціннісної політики;
- ✓ направити систему цінностей членів організації в правильне русло.

Література:

1. Dolan S. L., Garcia S. (2009) Managing by Values, Macmillan, New York.
2. Management by Values – a strategic dimension. Kazimierz Krzakiewicz // Management. – 2012. – Vol.16. – No. 2.

Троян Ю. І. (ф-т управління персоналом, соціології та психології, ІІІ курс)

ІННОВАЦІЇ ЯК ДОПОМІЖНІ ЗАСОБИ У ПОЛІПШЕННІ СУЧАСНОГО СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ

Актуальність даної роботи полягає в тому, що малі міста відіграють особливу роль у розвитку України. Проте вони не використовують власні можливості на повну потужність. Для покращення соціально-економічного стану малих міст України потрібно впроваджувати різного роду інновації. Це підвищить економіку як у малих містах, так і в країні в цілому.

Мета – визначити роль малих міст у поліпшенні якості життя та добробуту міського населення; дослідити важливість впровадження інновацій у країні; виокремити методи інноваційної діяльності, які можуть посприяти покращенню соціально-економічного стану малих міст.

Інноваційність є визначальною характеристикою сучасних соціально-економічних, виробничих, науково-технічних і всіх інших суспільних процесів. Саме від оволодіння інноваційними механізмами розвитку залежить соціально-економічний стан України в майбутньому. Інноваційність – це не тільки шлях до прогресивного розвитку, особистого успіху, добробуту, а й засіб забезпечення суверенітету країни, її конкурентоспроможності у сучасній глобальній економіці [1].

Інновації представляють собою введення у використання нових або значно удосконалених продуктів (товар, послуга) чи процесів, нових методів продаж або нових організаційних методів у діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв’язків [2].

Видатний учений ХХ століття, австрійський економіст Й. Шумпетер, з іменем якого пов’язують запровадження у науковий обіг поняття «інновація» та «здійснення нових комбінацій» [4], виокремив такі ознаки інновативності:

1) виготовлення нового блага або ж створення нової якості того чи іншого блага;
2) впровадження нового методу виробництва;
3) освоєння нового ринку збуту;
4) одержання нового джерела сировини або напівфабрикатів;
5) проведення відповідної реорганізації підприємства.

Для того, щоб успішно сформувати національну інноваційну систему в Україні, в першу чергу, необхідно забезпечити інноваційний розвиток у малих містах. На сьогоднішній день у системі регіональних відносин малі міста посідають надзвичайно важливе місце, оскільки закономірно вони є найчисленнішою

за кількісним складом групою міст, де проживає майже 13 % населення України [3]. Малі міста визначають інноваційні можливості для розвитку регіону, держави, розвитку продуктивних сил, характеру і рівня суспільного виробництва. Вони визначають основу прогресу та створення виробничих і містобудівних комплексів, у них сформувалась національна культура, а також вони є гарантом стабільності держави і суспільства.

Також, однією з визначальних рис розвитку малих міст є упровадження ефективної інноваційної діяльності, результати якої підвищать значення малих міст в економіці країни, сформують сприятливі умови життя населення.

Для покращення соціально-економічного стану малих міст України були виділені такі сфери інноваційної діяльності: сфера ІКТ, сфера біотехнологій, нанотехнологій, традиційні сектори економіки (промисловість, сфера послуг), «зелена» економіка.

Отже, широке використання інновацій у малих містах України сприятиме поліпшенню сучасного соціально-економічного стану малих міст. Тобто, збільшиться кількість робочих місць, відбудеться приплив нових кадрів до міст, зросте якість і добробут життя населення, підвищиться рівень інвестиційної привабливості міст.

Література:

1. *Блауг М.* Управління інноваціям: Україна та зарубіжний досвід : Монографія / М. В. Гаман. – К.: Вікторія, 2011. – 312 с.
2. *Йохна М. А.* Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К., 2005.
3. Малые города Украины // Бизнес. – Режим доступа: http://www.business.ua.
4. *Шумпетер Й.* Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм, демократія. – М .: Ексмо, +2007.

Троян Ю. І. (ФУПСтаП, ІІ курс)

РОЗВИТОК КИЇВСЬКОЇ МІСЬКОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ У КОНТЕКСІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МІСТ

Розвиток національної економіки як системи в умовах глобалізації визначається формуванням та ефективним застосуванням інтенсивних економічних, соціальних, культурно-побутових, рекреаційних та інших зв’язків між структурами первинних складових розселення – міських і сільських поселень, а також їх об’єднань – міських агломерацій. Сучасними проявами цивілізаційних тенденцій територіальної інтеграції економічної діяльності є урбанізація, метрополізація, глобалізація, інформатизація, що супроводжуються знаннєвим характером технологічної, у тому числі й ресурсно-збережувальної та екологічної революцій тощо [1].

Врахування цивілізаційних тенденцій територіальної інтеграції є актуальним для подальшого розвитку Київської міської агломерації.

Цінний внесок у формування сучасних теоретичних засад у розвиток міських агломерацій, а також «світових міст» чи «глобальних міст» з урахуванням цивілізаційних тенденцій внесли такі зарубіжні дослідники, як С. Сассен [8], Г. Геддес [6], П. Холла [7] та М. Кастельс [5]. Проблемам урбанізації присвятили наукові праці вітчизняні науковці, зокрема О. Бойко-Бойчук [1], О. Гладкий [2], К. Немець [3], О. Топчієв [4] та інші.

Проблеми розвитку міських агломерацій у контексті цивілізаційних світових тенденцій є актуальними і потребують додаткових досліджень.

Метою дослідження є окреслити напрями розвитку Київської міської агломерації згідно сучасних світових тенденцій розвитку міст.

Світовими тенденціями, що проявляються у розвитку Київської міської агломерації, є:

- ***урбанізація:*** по-перше, відбувається швидке зростання міського населення; по-друге, відбувається концентрація населення та господарства у великих містах. Київ і далі залишатиметься Дельта-містом за класифікацією П. Холла [7] як типовий адміністративний центр, постійною тенденцією у якому є підвищення значення, ролі та впливовості у масштабах країни та регіону як його самого, так і прилеглих міст;

- ***метрополізація:*** Для сучасного Києва є притаманними значно вища кількість населення ніж у прилеглих містах, високий потенціал споживчого ринку та господарських можливостей, бюджетно-фінансові можливості, що, у свою чергу, трансформується у сучасні торговельні комплекси, вищий рівень розвитку транспортної інфраструктури та зв'язку, кращі вузи і медичні центри, розвинена рекреаційна та спортивна сфери; зазначене дозволяє віднести місто Київ до великих сучасних міських осередків регіонального, а в аспекті історичної спадщини – загальнонаціонального та європейського значення. Тим самим Київська міська агломерація постає метропольною територією;

- ***глобалізація:*** Київ сьогодні має потенціал і можливості стати глобальним містом у Східній Європі, як місто, що концентрує і фінанси, і виробництво, і культуру та мистецтво. Розвиток Київської агломерації може йти у напрямі сучасних глобалізаційних тенденцій;

- ***технологічний уклад:*** у Київській агломерації, більшою частиною у Києві, простежується розвиток технологій у напрямах електроніки та мікроелектроніки, інформаційних технологій, відео- і аудіотехніи, Інтернету, стільникових телефонів. Зазначене означає, що Київській агломерації відповідає п'ятий технологічний уклад[13];

- ***зміна екологічної парадигми:*** у розвитку Київської міської агломерації все більше простежується перехід до екологічної парадигми: природа визнається найважливішим чинником виробництва і забезпечення ресурсо- та енергозбереження;

- ***«суспільство знань»:*** поступово Київська агломерація здійснює перехід до «суспільства знань.

[13] До шостого розвиток технологій у Києві дійшов можливо в деяких окремих напрямках, проте поки що перебуває на початковій стадії.

Сучасні міста характеризуються: постійним зростанням щільності населення; збільшенням чисельності кваліфікованих кадрів, капіталу, індустріальних і виробничих активів, соціальної та технічної інфраструктури; інтенсивністю інформаційних, енергетичних і речовинних обмінів, руху капіталу, транспортних потоків, потоків трудових ресурсів тощо. Завдяки наявності таких визначальних рис міста стають ключовими центрами зростання у глобальній економіці, промоутерами національного розвитку.

Київська промислова агломерація – це промислово-територіальне утворення, що сформувалось на базі промислових об'єктів міста-мільйонера Києва (3012127 осіб на 01.01.2017) та прилеглих до нього приміських зон. Вона має складну галузеву структуру з переважанням машинобудування. В її межах зосереджено близько 250 промислових підприємств різних галузей. Крім машинобудування, значного розвитку дістали хімічна і нафтохімічна, деревообробна, легка, харчова, будівельна і поліграфічна промисловості.

Як мегаполіс Київ є центром економічного та соціально-культурного тяжіння для жителів суміжних територій у радіусі 50-70 км. Міста та інші населені пункти цих територій фактично вже становлять агломерацію з центром у Києві.

Забезпечення умов і можливостей розвитку міста в реальних межах Київської агломерації можливе на засадах: спільності інтересів територіальних громад міста Києва та міст пристоличного регіону; добровільності та партнерства; економічної доцільності; соціальної забезпеченості.

Розвиток функціонування Київської агломерації здійснюватиметься з метою забезпечення цілісності, єдиних засад розвитку територій, забезпечення їх збалансованого стійкого розвитку, узгодження інтересів відповідних територіальних громад, а також концентрації зусиль і ресурсів суб'єктів агломерації для реалізації спільних цілей, цінностей та інтересів. Вигоди розвитку Київської агломерації полягають в тому, що вона дозволить: оптимізувати управління процесами, що відбуваються в межах столичної агломерації; зекономити ресурси за рахунок: можливості їх зосередження на виконанні пріоритетних завдань і великих обсягів надання транспортних, інформаційних, соціальних послуг; вирівнювати умови і якості життя в містах-супутниках за світовими стандартами.

Розвиток Київської міської агломерації за сучасними світовими тенденціями має запобігти прогресуванню численних негативних факторів, що впливають не тільки на населення агломерації, а й на все українське суспільство. Користь від масштабнішого впровадження сучасних світових тенденцій у розвиток Київської міської агломерації, по-перше, буде поштовхом до подальшого впровадження цих тенденцій у розвиток усіх інших міських агломерацій, а по-друге, стане ще одним кроком до створення престижного іміджу нашої країни серед інших європейських держав.

Література:

1. *Бойко-Бойчук О.В.* Світові тенденції розвитку міст: міжнародний досвід. 2013. – Режим доступу: www.academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07bovmmd.htm

2. *Гладкий О. В., Іщук С.І.* Географія міст. Геоурбаністика: Підручник. – К.: ПАЛИВОДА А.В., 2014. – 300 с.

3. *Немець К.А.* Вплив процесу урбанізації на виникнення сучасних форм міських поселень // Вісник Харківського національного університету. – № 1128. – 2014. – С. 116–119.
4. *Топчієв О.Г.* Суспільно-географічні дослідження: методологія, методи, методики / О.Г. Топчієв. – Одеса : Астропринт, 2005. – 632 с.
5. Castels M. Technopolis of the world> The making of 21-st century industrial complexis / M. Castels, P. Hall. – London: Routledge, 1994
6. Geddes P. Cities in evolution / Patric Geddes. – London : Williams and Norgate, 1915 [Reprinted in: LeGates < R., Stout, F 9ed.) Early Urban Planning. – London : Routledge,1998. – Vol. 4 – P. 1870–1940.
7. Sir Peter Hall, The World's Urban System: A European Perspective, London, Global Urban Development, Volume 2, Issue 1, March 2006.
8. Sassen S. Global city New-York, London< Tokyo / Saskia Sassen. – Princeton, N.J. : Princeton University, 1991.

Труцуненко В.А. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ОПОДАТКУВАННЯ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА УСТАНОВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Сучасне податкове законодавство практично зрівнює податковий статус комерційних і неприбуткових організацій (НПО), застосовуючи єдиний підхід до їх оподаткування, не відрізняється системністю, зокрема не врегульовані питання обґрунтованого податкового навантаження, залишаються неясності в тлумаченнях і визначеності норм податкового законодавства.

Не зважаючи на наявність досліджень по оподаткуванню НПО в науковій літературі, в роботах учених, питання оподаткування сектора неприбуткових організацій в Україні вивчені недосить, тому є актуальним проведення досліджень, направлених на пошук нових підходів для формування моделі соціально-ефективної системи оподаткування неприбуткових організацій і пріоритетних напрямів її реалізації.

Вважаємо, що потрібне реформування системи оподаткування неприбуткових організацій, у частині формування впорядкованої системиподаткових преференцій, диференційованої за рівнем податкового навантаження неприбуткових організацій залежно від видів і масштабів здійснюваної суспільно корисної діяльності, стимулювання соціального аспекту оподаткування, а також спрощення процедур податкового контролю відноснонеприбуткових організацій.

Корегування системи оподаткування неприбуткових організацій шляхом пільгування суспільно корисних видів діяльності некомерційного сектора дозволить забезпечити підвищення соціального, економіко-стимулюючого, бюджетно-фінансового ефектів, очікуваних від даного сектора економіки, а також сприятиме реалізації пріоритетних напрямів економічного розвиткукраїни, зокрема розвитку соціальної сфери.

Враховуючи викладене, необхідне проведення реформування податкової системи, шляхом формування соціально-ефективної системи оподаткування неприбуткових організацій, яка забезпечить справедливість, впорядкованість і

диференційований підхід до результатів діяльності НПО [1]. Соціально-ефективна система оподаткування неприбуткових організацій, заснована на принципі соціально-економічної ефективності, забезпечить:

1) поєднання економічної і соціальної ефективності в некомерційному секторі, за рахунок мобілізації достатніх фінансових ресурсів для виконання соціальних цілей і задач;

2) ефективність податків, обчислюваних і сплачуваних некомерційними організаціями з погляду самоокупності, тобто суми, стягнені державою по податках, повинні перевищувати витрати на їх адміністрування, включаючи збір, стягування і контроль;

2) диференційована підходів до оподаткування залежно від критеріїв суспільно корисній діяльності, здійснюваній НПО [2];

3) впорядкування і спрощення податкового законодавства, стосовно діяльності НПО, яка приведе до збільшення доходів бюджету за рахунок легалізації комерційної діяльності неприбуткових організацій;

4) синтез соціального, економіко-стимулюючого і бюджетного ефектів при формуванні соціально-ефективної системи оподаткування НПО [3].

Література:

1. *Поліщук О.А*. Деякі особливості застосування законодавства про оподаткування неприбуткових організацій в Україні / О.А. Поліщук, Т.І. Ковальчук // Трансформаційна динаміка розвитку агропромислового виробництва / Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. – Вінниця: ВНАУ, 2012. – С. 107–109.

2. *Шиндирук І.П*. Організація фінансування підприємств методами податкової підтримки [Текст] / І.П. Шиндирук // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 7. – С. 32–35.

3. Фінансування НПО в Україні. Аналітичне дослідження. – Інститут громадянського суспільства, 2005. – 40 с.

Тютюкіна О. С. (ф-т ОЕФ, магістрант)

ФОРМУВАННЯ СТАТЕЙ АКТИВУ І ПАСИВУ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН БАНКУ ТА ЇХ ЯКІСНИЙ СКЛАД В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО БАЗЕЛЯ ІІІ

Протягом 2015–2016 років спостерігалась тенденція зменшення кількості банків, відбувалося зменшення рівня капіталізації та погіршення адекватності їх капіталу. Так, згідно даних Національного Банку України, кількість банків, які мали банківську ліцензію на 1 травня 2017 року, (без урахування неплатоспроможних банків) становила 90 установ, з яких: з іноземним капіталом – 25 банків. Важливим викликом для малих банків є вимога НБУ забезпечити до 7 липня 2017 року мінімум статутного та регулятивного капіталу на рівні не менше 200 млн грн. До кінця 2017 року завершиться перевірка якості активів малих банків. Цим буде закінчено діагностичне обстеження сектору, розпочате у 2015 році. Частка банків, які на сьогодні перебувають у зоні ризику за критерієм достатності

капіталу, не перевищує 1,5 % активів сектору. Це означає, що після дворічного процесу очищення банківського сектору його надійність у цілому відновлено.

Недостатність капіталу деяких банківських установ України в останні роки негативно вплинула не тільки на стабільність їхньої діяльності, а і на ліквідність усієї банківської системи. Саме тому, підвищення рівня достатності капіталу банків на основі запровадження стандартів Базель III є актуальним завданням, вирішення якого сприятиме не лише підвищенню стійкості банківської системи, а й прискорить її інтеграцію у європейський простір.

Інтенсивний розвиток міжнародних операцій спричинив ускладнення банківської діяльності та створив необхідність збільшення банками власного капіталу з метою укріплення своєї надійності та економічного росту в державі в цілому. Світова фінансова криза зробила актуальною проблему достатності капіталу не лише для вітчизняних банків, але й для усього світу, а також виявила слабкі місця попередніх стандартів «Базель-II» щодо регулювання стабільності банків і банківських систем. Стало зрозуміло, що банківським регуляторам слід звернути більшу увагу на структуру та якість капіталу, провести диверсифікацію кредитних портфелів.

Вагомість даної проблеми привертає до себе увагу багатьох науковців. Зокрема, Хорунжий Д. у своїй праці розглядає основні тенденції впровадження положень угоди Базеля-III у діяльності іноземних банків, а також загальну стабільність фінансової системи та її економічне зростання [4]. Вчені О.О. Папаіка, Е.В. Косова узагальнюють вимоги Базельських стандартів щодо регулювання капіталу банків і визначення перспектив їх впровадження в Україні [6]. Науковці Бага О.М., Малахов В.А. узагальнили положення «Базеля-III» до регулювання банківського капіталу, а також виявили перспективи впровадження їх в Україні на прикладі зарубіжного досвіду [2]. Суттєво оцінюючи науковий вклад згаданих учених, слід засвідчити, що питання зміни підходів до визначення назв і складу статей активу і пасиву Звіту про фінансовий стан (балансу) банку, методики формування статей і визначення вартості об’єктів обліку у світлі міжнародних стандартів «Базель-III» не знайшли необхідного відображення.

Положення Базеля III містять нові мінімальні вимоги до ліквідності, спрямовані на вдосконалення фінансової стійкості в умовах дефіциту ліквідності банків. Потреби в ліквідності можна розділити на дві групи: вимоги кількісного характеру, які включають показник короткострокової ліквідності (LCR) і показник чистого стабільного фінансування (NSFR). Індекс короткострокової ліквідності призначений для забезпечення надійного рівня ліквідності шляхом створення резерву невитрачених високоліквідних активів, що дозволить продовжити діяльність в умовах значного відтоку коштів протягом одного місяця.

Також Базель III вводить таке поняття, як показник «леверидж», покликаний не допустити надмірно високого рівня боргового навантаження як за балансовими, так і за позабалансовими позиціями. Таким чином, крім мінімального базового капіталу банки зобов’язані мати у своєму розпорядженні мінімально встановлений розмір капіталу першого рівня з урахуванням сумарної величини ризиків як за балансовою, так і за позабалансовою позиціях.

Базель III значно посилює вимоги до структури і якості капіталу банку: відбувається поступове припинення визнання у капіталі гібридних інструментів, уточнюється список регулятивних відрахувань з капіталу. Базовий капітал першого рівня (Common Equity Tier 1) включає звичайні акції (або їх еквівалент для неакціонерних компаній), а також нерозподілений прибуток та емісійний дохід по звичайних акціях. Далі з метою розрахунку базового капіталу будуть проводитися регулятивні коригування, таких параметрів, як нематеріальні активи, відкладені податкові активи, прямі або непрямі вкладення банку в звичайні акції та частки участі, власні акції, придбані за рахунок банку, збиток, отриманий протягом року та інші вирахування.

У результаті мінімальне значення базового капіталу за стандартами Базеля III встановлюється на рівні 4,5 %. Додатковий капітал першого рівня включає: гібридні інструменти, що задовольняють єдиний критерій конвертації і списання на збитки і додаткові критерії – такі як безстроковість, а також емісійний дохід від інструментів, які включаються в додатковий капітал, з урахуванням регулятивних коригувань. Наприклад, участь у додатковому капіталі дочірніх товариств, субординовані кредити, надані дочірнім товариствам, та інші відрахування. У порівнянні з угодами Базеля I і II, в Базелі III основне навантаження лягає на базовий капітал першого рівня. Базель III не обмежує величину додаткового капіталу другого рівня величиною основного капіталу першого рівня, а встановлює мінімальні вимоги до достатності компонентів капіталу на покриття ризиків. Також допускається поступове підвищення вимог до капіталу першого рівня: 4,5 % у 2013 р., 5,5 % у 2014 р., 6 % у 2015 році. Новими стандартами передбачається створення двох буферів капіталу: буфера консервації (conservation buffer) і контрциклічного буфера (countercyclical buffer range). Головною метою формування буфера консервації, «простої» надбавки до мінімальних вимог, є підтримання достатності капіталу на певному рівні з метою покриття збитків банку під час системного економічного спаду.

З метою підтримки буфера консервації банки будуть обмежуватися у розподілі прибутку (щоб він прямував у капітал). Даний показник буде збільшуватися з 2016 року на 0,625 % щорічно до досягнення до 1 січня 2019 значення 2,5 %. Обмеження надлишкової кредитної активності банків регулюється формуванням контрциклічного буфера. Контрциклічний буфер призначений для стримування кредитної активності банків у періоди економічного підйому і її стимулювання в періоди спаду. Важливо відзначити, що буфери капіталу формуються з інструментів, які відповідають критеріям базового капіталу першого рівня, тобто інструментів, що володіють найбільшою здатністю поглинати збитки.

Пропозиції Базельського комітету з банківського нагляду з підвищення якості капіталу призведе до очищення банківських балансів від гібридних складових капіталу 1 рівня, включаючи багато ступеневих та інноваційних інструментів, що використовувались банками в останньому десятиріччі. Істотне збільшення капіталу банками призведе до зниження дивідендів. Системоутворюючим банкам дозволять випускати умовні конвертуємі інструменти для виконання додаткових вимог капіталу. Вони будуть повинні тримати в капіталі високу частку звичайних акцій.

Вимоги із зниження боргового навантаження і підвищення стабільного довгострокового фінансування призведе до виникнення нових довготермінових кредитних продуктів з низькими відсотками. Крім цього необхідні зміни складу активів балансу, зокрема виникнення значної частки довгострокових міжбанківських депозитів у загальній структурі активів.

Зміна статей активів і пасивів балансу банків у бік безризиковості повинне стати ключовим механізмом укріплення банківського сектору. Ступінь його прозорості також поліпшиться за умови дотримання базельських рекомендацій. Це зможе підвищити довіру до банків не лише з боку вкладників, але й інвесторів. Іноземні інвестори, спостерігаючи за дією європейських правил в Україні та збільшенням прибутковості банків, будуть вкладати додаткові кошти. У результаті, до України можуть знову прийти великі європейські банки, а ті материнські структури, «доньки» яких вже діють на вітчизняному ринку, можуть збільшити свою частку. Можливо, підґрунтям стабільного росту української економіки стане саме повернення європейського капіталу [5].

Література:

1. Basel III Monitoring Report / Basel Committee on Banking Supervision. – [S. l] : Bank for International Settlements, 2014. – 47 p. – Also available from: http://www.bis.org/publ/bcbs289.pdf.
2. *Бага О.М., Малахов В.А*. Перспективи запровадження міжнародних стандартів «Базель-ІІІ» для вітчизняних банків на основі міжнародного досвіду / О.М.Бага, В.А. Малахов // Траєкторія науки. –2016. – №4(9).
3. *Сиром'ятникова О.В., Іванова Ю.О*. Застосування Базель ІІІ як запорука підвищення фінансової стійкості банківських установ / О.В. Сиром'ятникова, Ю.О. Іванова // Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2015. – №60.
4. *Хорунжий Д*. Сучасні тенденції впровадження положень Базеля ІІІ / Д. Хорунжий // Вісник Національного банку України. – 2015. – №4. – С. 60–65.
5. *Мамедов С.* Базель ІІІ як банківська карта євроінтеграції. – [Електронний ресурс] / С. Мамедов // Європейська правда. – 2014. – 08 липня. – Режим доступу: http://www.eurointegration.com.ua/experts/2014/07/8/7024038.
6. *Папаіка О. О*. Капітал банків у контексті вимог міжнародних стандартів Базель-ІІІ: перспективи для України / О. О. Папаіка, Е. В. Косова // Бізнес Інформ. – 2014. – №7. – С. 241–246.

Угрин Ю. А. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

ДЕРЖАВНІ БОРГОВІ ЦІННІ ПАПЕРИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА БІРЖОВИЙ РИНОК АКЦІЙ США

Ринок облігацій є найбільш капіталомістким у світі. За допомогою облігацій фінансуються державні витрати країни, це одне з найбільших джерел надходжень до державної казни у більшості країн світу. Звичайно, крім випуску облігацій, країна може взяти кредит у міжнародних установ (таких як МВФ) або у іншої країни, однак емісія облігацій залишається найпоширенішою практикою у світі.

Останнім часом ринок казначейських облігацій США є досить волатильним. Зміни у монетарній політиці ФРС, скорочення програми кількісного пом'якшення і загальна невизначеність серед інвесторів спричиняють стрімкі зміни у попиті і, як наслідок, у дохідності облігацій. В таких умовах відбуваються значні коливання цін акцій компаній, діяльність яких пов'язана з облігаціями. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що останнім часом дії ФРС США в контексті монетарної політики викликають різкі зміни на ринку облігацій і вплив такої волатильності потребує детального вивчення.

Деякі галузі економіки тісно пов'язані з дохідністю облігацій. Компанії, що працюють у цих галузях, ретельно досліджують тенденції на ринку облігацій і на основі цього роблять прогнози результатів своєї діяльності. Зокрема, до таких відносять інвестиційні фонди нерухомості та компанії зі страхування життя.

Інвестиційний фонд нерухомості (REIT – Real Estate Investment Trust) – компанія, що накопичує пул фінансів шляхом розміщення акцій, як первинного публічного, так і подальшого додаткового, а потім використовує їх для купівлі, розробки, управління та продажу активів у сфері нерухомості.

Дані фонди генерують дохід через прокат, оренду та продаж майна і розподіляє його безпосередньо власнику акцій інвестиційного фонду нерухомості на регулярній основі у формі дивідендів.

За вимогою законодавства США не менше ніж 90 % прибутку інвестиційного фонду нерухомості розподіляється серед власників акцій. Також рада директорів вирішує, чи варто розподіляти надлишок коштів серед акціонерів. З іншого боку, такий розподіл доходів означає, що інвестиційні фонди нерухомості не мають вільних фінансів, які потрібні на амортизацію і розширення компанії. Отже, компанія вимушена постійно позичати кошти, проводячи розміщення корпоративних облігацій і додаткове розміщення акцій. Однак, враховуючи великі дивіденди, ці додаткові розміщення зазвичай скуповують з незначним дисконтом.

Стосовно страхових компаній, то вона заробляє, інвестуючи премії, що надходять зі страхових полісів, у портфелі з низьким рівнем ризику, до яких входять державні і корпоративні облігації, які традиційно демонструють меншу волатильність, ніж акції.

Коли настає строк виплати по облігаціям з цих інвестиційних портфелів, компанії зі страхування життя реінвестують надходження у нові облігації. За останні роки компанії існували в умовах низької дохідності облігацій і, як наслідок, отримували менші прибутки порівняно з періодами, коли процентні ставки були вище. Система регулювання та нагляду за галуззю є досить простою і ефективно забезпечує гарантії надійності для застрахованих осіб. Також слід відзначити тісний взаємозв'язок ринку страхування життя з фінансовим ринком, оскільки компанії інвестують страхові премії у акції та облігації. Загальна кількість активів у галузі страхування життя у США складає близько $3,51 трлн. Компанії зі страхування життя тримають близько 75 % своїх активів у облігаціях і лише 2,2 % у акціях.

Хоча й казначейські облігації США виступають захисним активом для багатьох інвесторів, на ринку облігацій може виникати значна волатильність, у пе-

ршу чергу при публікації важливої економічної статистики та під час оприлюднення звіту із засідань Федеральної резервної системи. Беручи до уваги обсяги ринку казначейських облігацій США, волатильність є короткостроковою і ринок швидко заспокоюється. Однак вона може призвести до початку руху дохідності в ту чи іншу сторону, який може тривати від кількох днів до кількох місяців і навіть років.

У США щомісяця виходить велика кількість економічної статистики і індикаторів, що характеризують стан економіки в цілому, та окремих її галузей. Волатильність на ринку облігацій виникає відповідно до ступеню важливості даних або у випадку значних розбіжностей між прогнозами аналітиків та опублікованою статистикою. Найважливіші для інвесторів індикатори ринку праці – кількість створених робочих місць у всіх галузях, крім сільського господарства і рівень безробіття.

Отже, чим вища дохідність казначейських облігацій США, тим менша дивідендна дохідність акцій інвестиційного фонду нерухомості, і тим менше він є привабливим для інвесторів. Тож логічно, що при зростанні дохідності казначейських облігацій США, акцій інвестиційних фондів нерухомості втрачають у ціні, адже жоден інвестор не хоче тримати свої заощадження у активах з низькою дохідністю.

Література:

1. *Шелудько В.М.* Фінансовий ринок / Шелудько В.М. —2008.
2. *Павлов В. І.* Цінні папери в Україні: Навчальний посібник / Павлов В. І., Пилипенко І. І., Кривовязюк І. В. — Видання 2-ге, доповнене. – К.: Кондор, 2004. – 400 с.

Фалінська Т. (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, ІІІ курс)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН НА СВІТОВОМУ ТОВАРНОМУ РИНКУ ТЕКСТИЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ОДЯГУ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА В СОТ

Соціально-економічний розвиток суспільства та рівень життя населення будь-якої країни залежать від того, наскільки успішно вирішуються проблеми якості і конкурентоспроможності продукції. Дослідження в цій області мають важливе значення при розробці стратегії розвитку країни в умовах лібералізації зовнішньоекономічної та виходу на нові ринки збуту [1] в умовах її членства у Світовій організації торгівлі (СОТ).

За останні десятиліття міжнародна спеціалізація суттєво змінилася. Природні та ресурсні переваги країн замінилися на техніко-технологічний розвиток країн, рівень кваліфікації їх робочої сили, нові методи управління, стабільність валютної системи та інше. Як результат, у сферу міжнародної торгівлі залучено дедалі більше країн і посилилася залежність внутрішньої економіки різних держав від результативності зовнішньоторговельної діяльності. Зазначені про-

цеси, в свою чергу, зумовили формування багаторівневої системи регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин як сучасних, так і традиційних сфер торговельної діяльності. До останніх належить також текстильна промисловість і виробництво одягу. Причому чутливість і значення цих виробництв обумовлюється не тільки структурно-економічними чинниками розвитку національних господарств, а й соціально-економічними і політичними умовами, які національні уряди вимушені враховувати при формуванні пріоритетів своєї торговельної політики. Таким чином, особлива увага приділяється і системі регулювання на міжнародному рівні. Проте, одяг і текстильна продукція складають одне з найспірніших питань у рамках СОТ. Протягом багатьох десятиліть міжнародна торгівля текстилем підлягала дискримінаційній кількості обмежень. У рамках СОТ ці квоти підпали під егіду Угоди про поліволоконні матеріали. У той же час деякі країни з сильними політичними зв'язками з розвиненими країнами отримали вигоду від привілейованих угод, які підняли рівні їх квот, або усунули їх, багато країн, що розвиваються постраждали від строго обмеженого доступу до ринку. З 1995 року в силу вступила Угода з текстилю та одягу (ATC – Agreement on Textiles and Clothing), що встановила багатосторонні правила і піддала текстильну торгівлю основним принципам СОТ: недискримінації і національного режиму. Але специфічне регулювання мав 10-річний строк своєї діяльності (до 2005 р.). Це здійснювалося поступово, шляхом збільшення розміру квот, які були передбачені в Угоді про поліволоконні матеріали і збережені в Угоді з текстилю та одягу. Так, квоти збільшувалися поки її розмір не досягнув 100 % і квота автоматично втратила своє обмежуюче значення.

Після завершення 10-річного перехідного періоду країни-імпортери почали опиратися тільки на тарифи, як єдиний метод захисту національних виробників текстилю та одягу. Крім відносно високих ставок тарифів, імпортуючи країни можуть використовувати традиційні для СОТ методи – захисні заходи та антидемпінгові мита. За останні роки значно змінилася кон'юктура світового ринку одягу, що зумовлено стрімким нарощуванням виробництва різноманітних видів одягу, впливом індустрії моди, зміною смаків і вподобань споживачів (табл. 1).

Таблиця 1

ЧАСТКА ТОРГІВЛІ ТЕКСТИЛЕМ У ЗАГАЛЬНІЙ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ЗА 2015 Р. [2]

Частка по відношеню до усіх товарів, % (текстиль)	Імпорт	експорт
Світ	1,7	1,7
Північна Америка	1,3	0,8
Південна і Центральна Америка	2,4	0,6
Європа	1,5	1,3
Країни СНД	2,7	0,7
Африка	3,5	0,6
Близький Схід	2,2	0,5
Азія	1,8	3,2
Австралія, Японія, Нова Зеландія	1,3	0,7
Інші країни Азії	1,9	3,7

Частка по відношеню до усіх товарів, % (одяг)	імпорт	експорт
Світ	2,6	2,6
Північна Америка	3,3	0,5
Південна і Центральна Америка	2	1,9
Європа	3,2	2,2
Країни СНД	4,9	0,4
Африка	2,1	1,9
Близький Схід	2,8	0,7
Азія	1,4	4,9
Австралія, Японія, Нова Зеландія	3,7	0,1
Інші країни Азії	0,9	5,8

Так, у країнах, що розвиваються, частка експорту текстильної продукції та одягу є досить значною (Індія – 35 млрд дол. США; Туреччина – 26 млрд дол. США; Гонг-Конг, Китай – 27 млрд дол. США), коли в розвинених країнах ці показники значно менші (США – 20 млрд дол. США; Франція – 15,4 млрд дол. США; Японія – 6,6 млрд дол. США) [2]. Однак проблема захисту і збереження національного виробництва є не менш актуальною, ніж доступ до зарубіжних ринків для країн, що розвиваються.

Аналізуючи останні статистичні дані СОТ, Китай, Європейський Союз та Індія посіли три перші позиції у топ-10 експортерів текстилю у 2015 році. У цілому, вони склали майже дві третини світового експорту. Серед топ-10 експортерів одягу зростання експорту спостерігалося у В'єтнамі (+10 %), Камбоджі (+8 %), Бангладеші (+6 %), Індії (+2 %). В інших великих експортерів спостерігався застій в експорті (США) або зафіксовано спад (усі інші топ-10 економік). У 2015 році на топ-10 експортерів припадало 87 % від усього світового експорту одягу. Найбільшими світовими імпортерами одягу є США, Німеччина, Великобританія, Японія та Франція. Динаміка імпорту одягу в найбільших країн-імпортерів характеризується тенденцією збільшення залежності від імпорту.

Таким чином, якщо поєднати продукцію текстильної промисловості та предмети одягу й інші текстильні вироби, то їх питома вага в світовому експорті становитиме майже 5 %. Сьогодні продукція текстильної промисловості така як одяг, є не тільки стратегічним товаром першої необхідності для населення країн світу, але й засобом задоволення їх естетичних потреб і соціальної ідентифікації.

Література:

1. *Нуралиев С.У.* Маркетинг: учебник для бакалавров / С.У.Нуралиев, Д.С. Нуралиева. – М. : Издательско-торговая корпорація «Дашков и К», 2013. – 362 с.

2. Сайт Світової організації торгівл. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

Фарапонов В.Г. (юридичний інститут, І курс)

РЕАЛІЗАЦІЯ ІДЕЇ НАРОДНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

"*Sovereignty is not given, it is taken."— Mustafa Kemal Atatürk.* Суверенітет не надається, а береться. Наступне відображення цієї думки було знайдено у Конституції Туреччини: «суверенітет наділяє нації сенсом» [1]. Проблемні аспекти суверенітету, якщо можна так сказати, зараз знайшли нові способи вираження з часів Бодена і Руссо. Чому саме Руссо вражають головним теоретиком народного суверенітету і за що, ми власне йому вдячні? Саме французький філософ швейцарського походження характеризував суверенітет як делеговане уряду волею народу державне повновладдя, *яке при некомпетентності уряду може бути в нього народом же і відібране.* На відміну від Ж. Бодена, що розглядав

виключно монархічну форму правління, Ж.-Ж. Руссо був прихильником республіки. І вважав, що республіканський лад можливий лише в державах з маленькою територією [2, с. 31].

Його вчення про так званну «загальну волю» або спільну волю – general will, згідно з яким свобода і влада , не суперечать одне одному, адже закони засновані на загальній волі громадян [2, с. 33]. І після прийняття цих законів кожна людина стає рівноправним політичним членом суспільства. Тобто той закон, що не був затверджений народом, – не має юридичної сили.

Ця концепція мала вагомий вплив на сучасну республіканську думку, особливо у Франції. Декларація прав людини і громадянина 1789 р, що містила 17 статей, включала 6 статтю, що була присвячена загальній волі як засобу вираження законів [3]. Усі громадяни мають право внести вклад особисто чи через своїх представників у формування закону. У сучасному праві джерелом суверенітету формально виступає народ, а носієм суверенітету є держава, яка захищає інтереси народу. Надзвичайно цікавим та коротким є трактування Міжнародного суду ООН поняття «суверенітету». У справі щодо англійського пароплава «Уїмбулдон», який після Першої світової війни направлявся із Франції через Німеччину до тодішнього вільного міста Гданськ. Німеччина заборонила прохід через свої води, мотивуючи це тим, що в 1920 відбувся російсько-польський конфлікт, що і так обмежило суверенітет Німеччини. Було винесено окреме судове рішення 1923 р. про те, що суверенітет характеризується правом укладати міжнародні угоди [4]. Інше за формою, але тотожне по суті стосується п. 7 ст. 2 гл. І Статуту ООН, у якому проголошується принцип невтручання «у внутрішню компетенцію будь-якої держави». Відмова від суверенітету деяких держав на практиці зміцнює суверенітет якоїсь іншої держави, сприяє тому, хто отримує право діяти в ім’я «загальних» інтересів [5].

Чи потрібен взагалі народний суверенітет і як уникнути його декларативності і домогтися практичної реалізації? Якщо немає народного суверенітету, не може бути і громадянського суспільства, не може існувати і публічний правопорядок і суспільні цінності. Якщо визнати, що в державі відсутній народний суверенітет, то і демократичний устрій у державі здається зайвим, там де права людини нижчі в соціальній вартості, ніж права держави, народу, нації – немає й суверенітету народу.

На нашу думку, країною, яка може стати взірцем у питанні реалізації народного суверенітету, є Швейцарія. У політичному плані Швейцарія – надзвичайно стабільна країна. Головними принципами її державного устрою незмінно залишаються пряма демократія і федералізм. Пряма демократія – це засіб, що дозволяє громадянам безпосередньо брати участь у політичному житті країни і визначати, як повинні працювати їх найважливіші інститути. Історично пряма демократія Швейцарії трансформується зі збору людей на площах, для вирішення основних питань, така практика зберігається у двох кантонах. Згідно з Конституцією громадяни мають право 4 рази на рік брати участь у референдумах .Перший референдум відбувся у 1802 р. Це також є з одного боку засобом збереження єдності мультинаціональної та мультилінгвістичної держави, та

останнє слово у формулюванні законодавства залишається за народом [6]. Відповідно до ст. 141 Констиутуції про факультативний референдум на голосування народу може бути винесений: федеральний закон та /або міжнародна угода [6]. У Швейцарії розрізняють 2 типи референдумів: фінансовий і законодавчий. Якщо передбачено внесення змін до Конституції, то проводять обов'язковий референдум на рівні громад і кантонів. Парадокс: швейцарці в 1986 р проголосували проти вступу до ООН, мотивуючи це тим, що це може порушити їхні суверенні права. Дієвий механізм щодо референдумів, насправді, простий, перш ніж закон вступає у силу, рахують 100 днів, якщо референдум не призначений, то тоді закон автоматично вступає в силу.

Література:

1. CONSTITUTION OF THE REPUBLIC. OF TURKEY. PREAMBLE (As amended on July 23, 1995; Act No. 4121). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.hri.org/docs/turkey/
2. Особливості розуміння ідеї суверенітету в правовій думці західних держав XVI-XVIII століття / І.А. Куян // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2010. – Вип. 538. – С. 30–35. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dip_2013_61_16
3. Declaration of the Rights of Man and of the Citizen. Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dp.la/primary-source-sets/sets/declaration-of-the-rights-of-man-and-of-the-citizen/
4. Permanent court of international justice Case of the S.S. "Wimbledon" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.worldcourts.com/pcij/eng/decisions/1923.08.17_wimbledon.htm
5. Статут Організації Об'єднаних Націй і Статут Міжнародного Суду ООН; від 26.06.1945. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_010.
6. Federal Constitution of the Swiss Confederation of 18 April 1999. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.admin.ch/ch/e/rs/1/101.en.pdf

Фарапонов В. Г. (юридичний інститут, І курс)

КОНЦЕПЦІЯ «МІЖМОР'Я» В СУЧАСНИХ УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ

Україна та Польща є стратегічними партнерами і це майже аксіома у сучасних двосторонніх відносинах, але таке бачення спільної політики було не завжди. Українсько-польські відносини вийшли на якісно новий рівень, де постають нові виклики та можливості співпраці. Одним з таких викликів є бажання польської правлячої еліти відродити ідею «Міжмор'я» майже сторічної давнини.

Актуальність теми дослідження зумовлена насамперед: недостатнім висвітленням цієї теми українськими істориками, у той же час, закордонні, зокрема польські та американські історики відносять до свого доробку низку праць за темою «Міжмор'я». Оскільки польсько-українські відносини і так написані на «складних» сторінках історії, постає потреба дослідження проблем, які лежать на спільному кордоні історії. Окрім цього, обраний у 2015 року президент Польщі Анджей Дуда висловив пропозицію відновити ідею реалізації плану «Міжмор'я».

Генезис концепції «Міжмор'я» полягає у бажанні Ю. Пілсудського, спираючись на старі Ягеллонські традиції, відновити силу та могутність польської держави. Федералістська концепція «Міжмор'я» розглядалась як складова політики «польського прометеїзму». Основними опонентами виступали так званні «єндеки», які на чолі з Р. Дмовським висували «інкорпораційну» концепцію [2, с. 28].

Що ж таке «Міжмор'я»? В сучасному розумінні – це, де-факто, регіон від Чорного до Балтійського морів. Основними учасниками федерації розглядалися: Польща, Україна, Білорусь, Литва, а також Латвія, Естонія, Молдова, Угорщина, Румунія, Югославія, Чехословаччина. Згідно з ідеологією «прометеїзму» Польща прирівнювалась до Прометея, який приніс вогонь людям, пожертвувавши собою. Цим «вогнем» мало б стати становлення державності народів, які раніше перебували під гнітом Російської імперії. Проте тут наявний певний парадокс у назві, у жодному разі «прометеїсти» не збиралися нічим жертвувати [6, с. 58]. Союз «Міжмор'я» був лише засобом можливості утвердити Польську могутність від моря до моря. Саме Ю. Пілсудському належить фраза, яку потім пропагував Єжи Ґедройць: «Без незалежної України не буде незалежної Польщі». Фактично, Варшавська угода 1920 р. стала єдиним реальним кроком до створення «Міжмор'я», оскільки з жодною країною, із тих, що мали б бути у складі федерації не було укладено жодного договору [2, с. 104]. Таким чином, можна виділити ідеологічні риси «польського прометеїзму»: 1) антиросійська направленість, 2) «східна політика» щодо поневолених народів передбачала домінування Польщі в Європі, 3) елемент польських великодержавних амбіцій щодо відновлення слави і могутності Речі Посполитої.

Незважаючи на тимчасовий відхід Ю. Пілсудського від влади, ідеї прометеїзму не вщухали. В еміграції, за допомогою Т. Голувко, зародився «прометейський» рух, осередком якої став Париж. Смерть Ю. Пілсудського в 1935 р. теж не послабила прометейських поглядів, які виголошував В. Сікорський – прем'єр-міністр Польського уряду у вигнанні [5, с. 13].

Кардинальна зміни парадигми бачення майбутнього країн «Міжмор'я» пов'язана з діяльністю відомого польського мислителя, журналіста, редактора журналу «Культура» Єжи Ґедройця. Ця унікальна людина запропонувала приклад альтернативного мислення та діаметрально протилежного бачення цієї концепції в умовах державного тиску, в тому числі щодо України. Для добра польської та української справи треба визначити, що Львів – українське місто, а Вільнюс – Литовське [1, с. 85]. Єжи Гедройць, на відміну від Пілсудського, був прихильником рівноправної співпраці країн «Міжмор'я». І висунув власне бачення майбутнього України, Литви, Білорусі та Польщі. Ця ідеологія дістала назву «доктрина Ґедройця», інша назва якої «УЛБ». Ще одного роду трансформацій зазнала концепція, яку висували польські консервативні кола у 1980-х роках. За допомогою головного редактора порталу «Історична правда» – Вахтанга Кіпіані, нами було знайдено бюлетень, що мав назву «АВС» і символізував назви морів – Адріатичного, Балтійського та Чорного [3, с. 48].

Нових обертів може набути проект «Міжмор'я» за президентства А. Дуди, який розглядає можливість формування альянсу під егідою Польщі. Головним

моментом, що заважає хоча б теоретичній реалізації утворення є культурна різниця народів, на чому наглошує відомий польський історик Томаш Щепанський [5, с. 20]. Головне, щоб у разі реалізації концепції «Міжмор'я» це не стало альтернативною інтерграції у ЄС для України. Вальтер Хальштайн – перший президент Єврокомісії сказав: «Європа – це своєрідний велосипед, він або прямує вперед, або впаде на місці» [4, с. 220]. Навряд Польща та, особливо, Україна готові до падіння «цього велосипеду».

На нашу думку, сьогодні найважливішим є співпраця між країнами «Міжмор'я» в економічній, культурно-освітній, інформаційній сферах. У такій співпраці особливо зацікавлена Україна. Саме в такому аспекті ідея «Міжмор'я» може бути реалізована.

Література:

1. Европа – минуле і майбутнє. Візії та ревізії: матеріяли міжнародної конференції пам'яті Єжи Ґедройця: Київ, 24-26 листопада 2006 року / [упорядкув. Оля Гнатюк, Андрій Мокроусов]. – 245 с.
2. *Комар В. Л.* Концепція прометеїзму в політиці Польщі (1921–1939 рр.) / Володимир Комар. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2011. – 360 с.
3. *Лук'яненко Л.* Від ідеї міжмор'я до об'єднання / Левко Лук'яненко // Дніпро. – 1995. – №1. – С. 46–49.
4. Sketches from a secret war : a Polish artist's mission to liberate Soviet Ukraine / Timothy Snyder, New Haven. – 2005. – 374 p.
5. SzczepańskiTomasz. Międzymorze. Polityka Środkowoeuropejska Konfederacji Polski Niepodległej/TomaszSzczepański. – Warszawa, 1993. – 24 c.
6. Intermarium: The Land between the Black and Baltic Seas, Marek Jan Chodakiewicz. – 2012. – 568 p.

Фарапонов В. Г. (юридичний інститут, І курс)

КІБЕРЗЛОЧИННІСТЬ: ЮРИДИЧНИЙ АСПЕКТ

Розвиток інформаційних технологій, поширення сфери використання глобальної комп'ютерної мережі Інтернет зумовили появу нового виду злочинності у сфері комп'ютерної інформації – кіберзлочинності. Так, якщо рівень цієї злочинності в Україні за 2010 рік становив 190 зареєстрованих злочинів, то у 2013 р. – 595 злочинів. Поширення комп'ютерної злочинності привело до необхідності вивчення цього явища, вироблення рекомендацій з основними напрямками протидії кіберзлочинності.

Термін «кіберзлочинність» часто вживається поряд з терміном «комп'ютерна злочинність», причому нерідко ці поняття використовуються як синоніми. Проте поняття «кіберзлочинність» (cybercrime) ширше, ніж «комп'ютерна злочинність» (computer crime). Так, «cybercrime» – це злочинність, пов'язана як з використанням комп'ютерів, так і з використанням інформаційних технологій і глобальних мереж. У той же час термін «computer crime» в основному відноситься до злочинів, які здійснюються проти комп'ютерів або комп'ютерних даних [4, с. 45].

Щодо законодавчого визначення, то Кримінальний кодекс України (Розділ XVI) оперує терміном «злочини у сфері використання електронно-обчислюваних машин (комп'ютерів), систем та комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку [2].

Правову основу діяльності правоохоронних органів у сфері протидії кіберзлочинності становить Конвенція Ради Європи «Про кіберзлочинність», яка була прийнята 23 листопада 2001 р. і ратифікована Верховною Радою України 7 вересня 2005 р. [3], а також Постанова Кабінету Міністрів України від 13.10.2015 № 831 «Про утворення територіального органу Національної поліції», яка визначала порядок діяльності департаменту кіберполіції в Україні. Проте виникають питання щодо пошуку шляхів задля ефективної реалізації завдань і функцій даного правоохоронного органу [1].

Отже, які ж саме суспільно-небезпечні діяння можна назвати кіберзлочинами? Загалом, їх можна класифікувати на дві групи: агресивні та неагресивні. До першої групи належать кібертероризм, кіберпереслідування, кіберсталкінг, дитяча порнографія. Друга група включає кіберкрадіжку, кібервандалізм, кібершахрайство, кібершпигунство, розповсюдження спаму та вірусних програм.

Існують й інші класифікації. Зокрема, кіберзлочини поділяють на види залежно від об'єкта, від предмета посягання, від способів скоєння тощо. Можна зауважити, що найпоширенішими діяннями є: неправомірний доступ до комп'ютерної інформації, створення і поширення шкідливих програм і неліцензійного програмного забезпечення, посягання на електронно-платіжні системи, а також поширення порнографічних матеріалів за участю неповнолітніх в Інтернеті [4, с. 418].

Проблемним є те, що у Конвенції Ради Європи не виділяються в окремі групи деякі діяння, які широко обговорюються, але до цих пір є спірними з точки зору техніки їх криміналізації і необхідності гармонізації законодавства на міжнародному рівні. Одне з них – це так званий «кібертероризм». Утім, деякі кроки на шляху до попередження та розкриття подібних злочинів були зроблені. Так, на рівні Європейського Союзу існує проект Clean IT, метою якого є боротьба з «кібертероризмом».

Ще одна категорія злочинів – identity theft, крадіжка, передача і використання персональних даних з метою вчинення злочинів. Одні країни виділяють ці злочини в окрему категорію, інші вважають, що дані діяння підпадають під кілька статей кримінального законодавства [5].

За експертними оцінками, рівень латентності кіберзлочинів становить 90–95 %. Причинами цього найчастіше виступають складнощі виявлення та розслідування кіберзлочинів, неповідомлення потерпілих осіб про факти вчинення таких злочинів.

Що стосується міжнародного досвіду, то створення спеціальних підрозділів поліції у сфері протидії кіберзлочинності практикується в багатьох країнах світу. Наприклад, у США створені такі відомства, як Electronic Crimes Task Forces (Національний відділ кіберзахисту Департаменту внутрішньої безпеки США, Відділ комп'ютерної злочинності і інтелектуальної власності, Інтернет-поліція, мережева поліція) [6].

У підсумку треба зазначити, що кіберзлочинність – це міжнародне явище, рівень якої тісно пов'язаний з економічним рівнем розвитку суспільства у різних державах і регіонах, тому держава повинна спрямовувати свої зусилля задля створення превентивних механізмів, а також забезпечення ефективного розслідування подібних злочинів.

У той самий час в Україні відсутня концепція стратегії державної політики щодо боротьби з кіберзлочинністю, у зв'язку з чим наявність цієї проблеми та її розуміння в контексті державної та міжнародної безпеки на загальнодержавному рівні обумовлює необхідність вчинення дієвих заходів, з боку вищих органів державної влади, спрямованих на протидію злочинним проявам у цій сфері.

Література:

1. Конвенція про кіберзлочинність. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_575
2. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III // Голос України від 19.06.2001. – № 107.
3. Про ратифікацію Конвенції про кіберзлочинність : Закон України від 07.09.2005 р. № 2824-IV // ВВР України. – 2006. – № 5-6. – Ст. 71.
4. *Бельський Ю.* Щодо визначення поняття кіберзлочину // Юридичний вісник. – 2014. – № 6. – С. 414–418.
5. Definition of *cybercrime* in Oxford dictionary. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://en.oxforddictionaries.com/definition/cybercrime:
6. Cyber Crime : FBI. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://www.fbi.gov/-investigate/cyber

Фастовець Д.В. (ф-т економіки та управління, II курс)

Fastovets Dmytro

THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMICS AND ENVIRONMENTAL ISSUES
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІКИ ТА ПРОБЛЕМ ЕКОЛОГІЇ

Why is the environmental problem so critical now? The main reason is the lack of attention to rather large-scale phenomena. Government is not trying to solve the problems of the environment. This is not the case with highly-developed countries. The main difference between them and developing ones (like ours) is that they have an intelligible tax system. What is the problem of our country and other developing countries (meaning those in which there are some reformation processes)? Firstly, the system of withholding taxes. People do not know where money which they pay as taxes is. They do not see any changes or improvements in their lives. If they don't take place or are very slight- it means that a social system is not working or is not receiving adequate funding. In this case, people will ask themselves: "Why should I pay taxes, if nothing changes. I can pay less or not pay them at all." It creates the shadow economy, suspending economic growth for years or even more. Envelope wages are a very big problem, which incidentally was created by government. The

shadow economy not only hinders economic growth. It also increases the differentiation between people. As some get taxable incomes while others – non-taxable. Government reacts differently. They begin to raise taxes because they have a budget shortfall. The amount of tax is significantly lower from that which would have to be. As a result, we have high taxes imposed on average people and the huge shadow economy which is like a bloodsucker bleeds the economy dry.

You may ask where the relationship between economy and ecology is. It's simple. A striking example is the Scandinavian countries. The main feature of these countries is the strongest social system in the world. It means that, for example, living in the Swedish state will help you find a job or you can get free treatment. The Scandinavian countries are countries with the world's highest taxes and the highest standards of living. It sounds like a paradox to Ukrainians. But my point is that if a country takes care of its residents, it will lead to high employment, improved living conditions and it will also solve problems of the environment. How is it? The population paying taxes sees visible results. No matter in what form. This may be a fair distribution of wealth, the creation of a strong public sector, the development of education, science, medicine, active state participation in the development and implementation of social programs. Moreover, having raised money trough taxes, government creates and promotes their projects. It may be establishing high standards of living and income or creating a strong local government system and therefore generating trust between people and the government. If a country has solved some economic and social issues then it can consider other sectors that were previously put on the back burner. The government has enough resources and time in order to focus on issues of the environment, education, infrastructure etc. The state will have funds to clean up polluted lakes, rivers and land. It will also initiate innovative development of enterprises, companies and factories, so they do not pollute air and water bodies. Besides, it will create such infrastructure that would prohibit the movement of vehicles in the city center, thus reducing the amount of harmful gases. Moreover, it will conduct regular greening of cities or suburban areas. The government can solve problems of electric power. Coal, oil and gas are exhaustible and soon they will run out in our planet. The state can develop alternative energy sources such as solar, wind and wave energy. This project addresses two huge issues of any state. Firstly, it makes the state completely energy independent. Secondly, it closes down power plants that have a detrimental impact on the environment. We can follow a simple interdependence - a high level of economic development leads to the improvement of the environment. Is it possible for Ukraine to achieve the level of the Scandinavian countries? It is, but not soon. It is necessary to solve the problems of the shadow economy and corruption. Then people have to realize the fact that levying taxes will result in structural changes – free medicine, education, for example. Besides, the government has to understand that taxes should be returned to people in an equivalent form. If everyone is aware of how the things should be and changes his views, Ukraine will reach economic, social and even environmental development.

"We don't see things as they are, we see things as we are"

Anais Nin

References:

1. *Білявський Г. О.* Основи екології: підручник / Г. О. Білявський, Р. С Фурдуй, І. Ю. Костіков. – 2-ге вид.– 2012. – С. 143–169.
2. *Макарова Н. С.* Економіка природокористування / Макарова Н. С, Гармідер Л. Д., Михальчук Л. В. : навч. посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – С. 299–322.
3. *Симоненко В*. Економіка і екологія : взаємозв'язок і проблеми управління / В. Симоненко // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 12. – С. 38–44.

Феденко Д. О. (Науково-навчальний інститут:
Інститут інформаційних технологій в економіці, І курс)

МАТЕМАТИЧНІ ФУНКЦІЇ ЯК ОСНОВНИЙ ЗАСІБ СТВОРЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ЦИФРОВОГО ПІДПИСУ

Електронний цифровий підпис (ЕЦП) – реквізит електронного документа, призначений для визначення джерела даних і захисту документа від підробки. Для отримання ЕЦП виконується криптографічне перетворення електронного документа, яке потім долучається до документа або логічно з ним поєднується.

Призначення ЕЦП: аутентифікація особи, яка підписала електронний документ; захист від змін (підробки) документа; доказове підтвердження авторства документа.

Схема електронного підпису включає:

1) алгоритм генерації ключової пари користувача, який випадково вибирає закритий ключ і обчислює відповідний йому відкритий ключ; формування підпису – для електронного документа за допомогою закритого ключа обчислюється підпис;

2) перевірка (верифікація) підпису – для документа та підпису за допомогою відкритого ключа визначається дійсність підпису.

Алгоритми ЕЦП поділяються на два великих класи:

- звичайні цифрові підписи, які необхідно пов'язувати з повідомленням, що підписується;
- цифровий підпис із відновленням повідомлення, який вже містить у собі документ, який підписується.

1 варіант – алгоритм підпису RSA з відновленням повідомлення.

Нехай користувач А хоче підписати повідомлення x і відправити його користувачеві В. Генерація ключів відправника А: співпадає з генерацією ключів алгоритма RSA. Вибираються два великих простих числа p і q, $n = pq$, вибирається непарне число e, взаємно просте з числом $j = (p\text{-}1)*(q\text{-}1)$; обчислюється $d = e^{-1}$ $(mod\ j)$. Відкритий ключ – пара (n, e) оголошується публічно, d – секретний ключ.

Формування підпису відправником А:

Обчислити підпис $S = x^d$ $(mod\ n)$. Передати одержувачу В повідомлення x і підпис S у вигляді пари (x, S).

Перевірка підпису одержувачем В:

На відкритому ключі відправника А знайти $x' = S^e$ ($mod\ n$). Якщо $x' = x$, то прийняти повідомлення x як правильне. Доказ правильності процедури: $x' = S^e$ ($mod\ n$) = $(x^d)^e$ ($mod\ n$) = x ($mod\ n$), так як $de = 1$ ($mod\ j$).

Приклад. n = 784319 і e = 313 – відкриті ключі користувача А, d = 160009 – його закритий ключ. Передати підписане повідомлення x =19070 користувачеві, який повинен виконати верифікацію підпису.

Рішення. $S = 19070^{160009}$ (mod784319) = 210625. Пара x =19070 і S = 210625 передається користувачу В. Для перевірки підпису користувач знаходить на відкритому ключі користувача А: $x' = 210625^{313}$(mod784319) = 19070 = x. Підпис законний.

2 варіант – звичайний цифровий підпис за схемою RSA

Формування підпису відправником А: за допомогою криптографічної функції хешування обчислити хеш-повідомлення H (x). Обчислити підпис $S = H(x)^d$ ($mod\ n$). Передати одержувачу В пару (x, S).

Перевірка підпису одержувачем В: на відкритому ключі відправника обчислити $H'(x) = S^e$ ($mod\ n$); перевірка рівності $H(x) = H'(x)$($mod\ n$). Якщо воно істинне, то підпис законний, в іншому випадку – незаконний.

Основними недоліками такого варіанту ЕЦП є: при виборі ключів треба перевіряти багато додаткових умов, що зробити практично неможливо; щоб забезпечити таку ж криптостійкість ЕЦП, треба використовувати числа порядку 2512 кожне, що вимагає великих обчислювальних витрат (тому приклад навести в ручних умовах досить важко).

Розглянемо можливості кіберзлочинів у сфері створення та використання ЕЦП: підробка підпису для обраного документа; підбір іншого документу до даного підпису; можна підмінити відкритий ключ власника на свій власний, видаючи себе за нього.

Створення підробленого документа сильно ускладнює хешування справжнього документа перед підписуванням. Але загроза зберігається, якщо хеш-функція слабка або неправильно використана.

Зараз, використовуючи ЕЦП, можна підписувати такі документи: електронна звітність у державні органи; договори на невеликі суми; акти виконаних робіт.

Застосування цифрового підпису — це рівень довіри до самого ЕЦП, а оскільки рівень ризику в наведених вище прикладах досить низький, то і рівень довіри відповідно збільшується.

Отже, ЕЦП і електронний документ є дуже зручними, ефективними і надійними засобами роботи з задокументованою інформацією в електронному вигляді. При правильному підході ЕЦП забезпечує достовірність та цілісність інформації, викладеної в документі, а сам електронний документ гарантує, що підписант має право на підписання документа, і згоден з тим, що він його підписує.

Література:

1. *Рубцова Р. Г.* Использование КриптоПро CSP в Word/Excel / Р. Г. Рубцова // Казанский федеральный университет, – 2014. – 139 с. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://kpfu.ru/docs/F366166681/mzi.pdf

2. *Ишмухаметов Ш. Т.* Электронная цифровая подпись / Ш. Т. Ишмухаметов // КФУ. – 2015. – 14. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://bit.nmu.org.ua/ua/student/metod/cryptology/лекция19.pdf

Феденко Д. О. (інститут інформаційних технологій в економіці, I курс)

ІНВЕСТИЦІЇ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сьогодні не важко уявити будь-яке виробництво механізованим, проте значну частку повинна виконувати людина, використовуючи свої навички та професійні компетенції. Людський капітал головний фактор стабільного інноваційного розвитку економіки будь-якої країни. За оцінками Світового банку людський капітал перевищує 80 % усіх продуктивних багатств у Японії і 60 % у США. В Україні можна виявити тенденцію до ускладнення організаційного рівня та різкими темпами зростання конкуренції. Вітчизняне підприємство конкурує, що погіршує становище ресурсозабезпеченості країні. Постає питання про пошук альтернативних і таких резервів нашої країни, що ще не використовувалися раніше, аби поліпшити стан виробництва та оптимізувати використання вичерпних ресурсів. З усіх можливих форм організаційних ресурсів саме «людський капітал» стає ресурсом, що має резерви для підвищення ефективності функціонування сучасної організації.

Проблема сталого розвитку є однією з найбільш обговорюваних тем у колах науковців та економістів. ООН розуміє поняття сталого розвитку як такого, що включає повноцінне збереження та розширення ресурсної бази для майбутніх поколінь на основі існуючої [1]. У такому аспекті людський капітал почав бути не менш інвестиційно-привабливим, аніж бідь-яка техніка чи обладнання. У теоретичному аспекті слід розрізняти поняття «людський капітал» за трьома рівнями:

- особистісний рівень людського капіталу — це знання та навички, завдяки яким можна надавати цінні виробничі послуги іншим людям;
- мікроекономічний рівень людського капіталу являє собою сукупну кваліфікацію та професійні здібності всіх працівників підприємства;
- макроекономічний рівень людського капіталу вміщує нагромаджені вкладення в галузі діяльності.

Сформулюємо визначення: людський капітал — це сформований і розвинений у результаті інвестицій певний запас знань, навичок, здібностей, який цілеспрямовано використовується, впливає на зростання доходів свого власника та національного доходу.

Розглянемо види інвестування, зокрема це:

- основна освіта;
- зміцнення здоров’я;
- додаткова освіта.

Треба проаналізувати кожен з видів детальніше.

Основна освіта. У цей аспект входять: початкова, середня та вища освіта. Основна освіта має велике значення для підготовки первинних компетенцій працівника. Вона формує багаж знань. В Україні цій частині інвестицій надають великого значення.

Зміцнення здоров'я. Інвестиції мають на меті підвищити фізичні та психічні здібності. Працівник може більший строк ефективно виробляти продукцію. Стан здоров'я тісно пов'язаний з отриманням додаткової освіти та спеціальних компетенцій. В Україні цій частині надають середнього значення.

Додаткова освіта. Це самовдосконалення та додаткова освіта. Інвестування з метою вдосконалити отриманий досвід, збільшити обсяг знань і вдосконалити комунікаційні навички. В Україні цій частині надають великого значення.

Зараз важливого значення набуває роль інвестицій від держави. Влада надає ті важливі поштовхи для розвитку компетенцій працівника, а саме: збільшення заробітної плати, пенсії, зменшення робочого дня, примусові заходи. «Примусові заходи» — насамперед це обов'язкові медичні заходи, обов'язковий рівень освіти, стаж працівника.

Тільки від того, як сама держава буде інвестувати у людський капітал, залежить майбутній рівень прибутку від його використання. Залежно від рівня прибутковості буде залежати розвиток країни. Саме тому людський капітал можна назвати інноваційним методом соціально-економічного розвитку країни. Найвищою серед напрямків фінансування людського розвитку є частка державних витрат на освіту. Проте питома вага витрат держави на освітню галузь у 2015 році мала тенденцію до зниження на 0,5 % порівняно з 2014 р. і на 1,1 % порівняно з 2013 р. Питома вага витрат держави на охорону здоров'я та духовного і фізичного розвитку у 2015 році також зменшилася на 0,1 і 0,405 % відповідно порівняно з 2014 р.

В Україні згідно з чинним «Положенням про професійне навчання кадрів на виробництві» періодичність підвищення кваліфікації — не рідше 1 разу на 5 років. Дослідження встановило невиконання національних нормативних вимог.

Отже, доведено, що тільки ті виробництва, які зосереджують увагу на інвестуванні у своїх робітників, зазвичай мають високий дохід і гідно конкурують з іншими підприємствами. Оскільки людська компонента в організації є об'єктом інвестицій, то вона є джерелом прибутків у майбутньому для країни. Саме професійні компетенції працівників дають змогу країні зрушити з «мертвої точки», проте сьогодні в Україні не виконуються навіть нормативні вимоги до розвитку персоналу.

Література:

1. *В. Антонюк*. Людський капітал та якість робочої сили / в. Антонюк // КНЕУ ім. Гетьмана. – 2014. – 283. Режим доступу: http://vuzlib.com.ua/articles/book/4068-Ljudskijj_kapital_ta_jakist_/1.html

2. *Н. Ілляшенко*. Розвиток інноваційної діяльності в Україні / Н. Ілляшенко // МОН України. – 2014. – С. 109–110. Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/-36795/1/Konf14.docx

Феденко Д. О. (інститут інформаційних технологій в економіці, І курс)

ІЛЮЗІЯ СВОБОДИ ОСОБИСТОСТІ В КІБЕРПРОСТОРІ

Питання особистісної свободи в аспекті кіберпростору обговорюване спеціалістами та науковцями дуже широко. Початок цьому поклала поява особистого комп'ютера. Треба зазначити, що жоден індивід не може бути суб'єктом усвідомленої діяльності, якщо він не є особистістю. Однак, потрапляючи в кіберпростір, особистість стає віртуальною, відбувається віртуалізація всіх її сторін, атрибутів, всі соціальні зв'язки також набувають віртуальний характер. На цьому і зосередимо увагу.

Зазвичай у кіберпросторі особистість обирає собі вигадані назви, тобто приховує себе як індивіда. Це питання широко розповсюджене на території сучасних соціальних мереж (Instagram, Facebook, Vk, Tambler). Обираючи новий логін – користувацьке ім'я – людина створює новий образ, нову маску особистості, тому виразити саме своє справжнє враження чи думку не може. Якщо розглядати особистість на тлі кіберпростору, то можемо з впевненістю стверджувати, що це ніщо інше, як анонімна віртуальна субстанція. В такому аспекті потрібно звернути увагу на те, що саме створення нових особистостей за допомогою кіберпростору тягне за собою низку змін у самій особистості [1].

Саме в кіберпросторі існує повна свобода вибору, тому автоматично відпадає питання про пошук засобів існування, проте різко постає питання потреби самовираження та критичного, творчого мислення. В цьому вираженні треба ввести поняття «постмодерністської гри». Гра в постмодернізмі – симбіоз життя та прояв вільної особистості, де саме ця особистість прагне розширити свої знання за допомогою гри, певним чином реалізувати себе як ресурс. Саме постмодерн постає руйнівною силою, що показує життя не тільки як період часу, під час якого індивід існує, але й як ареал діяльності, коли можна виражати свободу. В такому випадку мораль, цінності, економіка, культура, релігія, політика – місце для зазначених ігор.

Людина грає у цих ареалах, а ці ареали ніщо інше, як мовні ігри, коли знаючи символи, може створити будь-що. Важливо зазначити, що віртуальний простір стає мірою свободи, що індивід не може мати в реальному житті. Кіберпростір – місце для створення нових особистостей під новими логінами, під новими профілями. Проте саме тоді, коли індивід створює свою копію у віртуальній реальності, він позбавляється своєї особистісної реалізації [2]. Саме у мережах ми можемо бути і виробниками, і споживачами, і поетами, і співаками, і науковцями.

Проте важливим у данному аспекті є те, що нехай у кіберпросторі маємо безтілесну особистість, але вона є об'єктом і суб'єктом відносин, а саме: політичних, економічних, соціальних, культурологічних. У мережі діють набори знаків, умовних символів, що виражені через логіни, фотографії профілю, які описують віртуальний об'єкт. Тобто у кіберпросторі існують кіберсимволи. Тож важливою тезою стає те, що тільки після віртуалізації особистості перед

індивідом постає неймовірна кількість проявів свободи –будь тим, ким ти хочеш, де хочеш, коли хочеш, як хочеш [3].

Стать у кіберпросторі постає як абстрактна річ. Загалом, багато ще чого стає абстракцією: життя, смерть, вік. У реальності людина не обирає стать чи вік. В аспекті кіберпростору людина постає як символ безтілесного прояву, тому моментально стає безсмертним. Тоді наріжним каменем постає питання смерті. Оскільки смерть - повний обмежувачі свободи діяльності людини, то смерть блокує безмежний прояв свободи особистості. Як раз це і є ілюзією свободи віртуальної особистості. Коли так званий «хазяїн» акаунту в мережі помирає – закінчується діяльність і його профілю (за умови, якщо хазяїн один).

Коли віртуальна особистість занурюється у світ спілкування з такими ж віртуальними особистостями, то страждає також і жива комунікативна функція. Індивіди, що «живуть» у мережі, частіше створюють коло масок, тобто провідною роллю буде ілюзія самореалізація, а не розвиток особистості. Саме ця ілюзія самореалізації зазвичай призводять до деперсоналізації особистості. Саме в стані постійного перебування в мережі кіберпростору індивід забуває про реальні закони комунікацій, про те, що за будь-що його проступок є реальне покарання.

Індивід у такому стані легко піддається на маніпуляції. Віртуальна реальність може створювати ілюзії нічим не обмеженої свободи, свобода розпорядження своїм чи чужим життям, свобода нав'язувати власні думки. При чому в Інтернеті ніхто не несе відповідальності за те, що було сказане. У свою чергу, велика кількість інформації унеможливлює докопатися до істини. Тобто у будь-якому випадку моральні принципи не послуговуються можливостям кіберпростору.

Отже, слід зазначити, що які б не були загрози маніпуляції особистістю, які б можливості не надавав кіберпростір, усе рівно неможливим є усунення його з усіх видів діяльності людини: економіка, політика, соціум. Саме віртуальна реальність створює можливості для масштабного впливу на масову свідомість, створює нові особистості, що позбавлені статі, віку, тіла. Саме завдяки безтілесності, особистість має у своєму розпорядженні великий спектр дій і проявів особистісної свободи. Проте в цьому аспекті є ілюзія того, що спектр широкий, адже після настання смерті «хазяїна» профілю – настає смерть і самої особистості, яка декламувалася в цьому профілі.

Література:

1. Ostwald, M. J. Virtual Urban Futures. Virtual Politics. Identity and Community in Cyberspace / ed. D. Holmes. SAGE Publications, 1997. – P. 125–144.

2. Suler, J. Addiction to Computers and Cyberspace. – N. Y., 1996. P. 95–102.

3. Барышев, Р. А. Киберпространство как зона отчуждения / Р. А. Барышев, М. В. Румянцев // Вестн. Новосиб. гос. ун-та. 2008. № 1. Сер. Философия– Т. 6, вып. 1. – С. 34–36.

Федоренко А. О. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Економічний спад і фінансова криза останніх років негативно вплинули на розвиток банківської системи України. Комерційні банки зіткнулися з дуже важливою проблемою – втратою довіри до них з боку населення. Саме тому актуальним є перегляд маркетингової діяльності банківських установ, зокрема комунікаційної політики, для ефективнішого просування своїх товарів і послуг.

Об'єктом дослідження є комунікаційна політика банків і маркетингові комунікації. Предмет дослідження – особливості просування банківських товарів і послуг. Відповідно метою даної роботи є визначення особливостей просування товарів та послуг банківських установ, характеристика основних засобів комунікаційної політики для підвищення конкурентоспроможності банків.

Комплекс просування продуктів і послуг відноситься до сфери регульованих факторів комплексу банківського маркетингу. Причому стратегії комунікацій розробляються в рамках загальних стратегій маркетингу. Банк зацікавлений у створенні і підтримці сприятливого іміджу своїх продуктів і послуг в очах реальних і потенційних клієнтів.

Просування банківських послуг являє собою комунікаційну функцію. Це означає, що основою будь-якого заходу з просування послуг банку – чи то реклама, чи професійний кодекс роботи операціоніста, завжди є комунікація банку із своїми теперішніми клієнтами, з майбутніми клієнтами та з суспільством в цілому. Однак просування – це не просто спілкування або обмін інформацією, це цілеспрямовані комунікаційні дії для того, щоб переконати клієнта у необхідності звернутися до банку за його послугою [4, с. 8].

Загальна програма комунікаційної політики, яка є комплексом просування, – це набір засобів впливу на цільові сегменти ринку або інші контактні аудиторії з метою формування прихильного ставлення до банківської установи, її цілей та завдань, продуктів та послуг. Основними засобами просування банківських продуктів і послуг є:

- особистий (персональний) продаж;
- реклама;
- Public Relations;
- стимулювання продажів;
- прямий маркетинг (direct-marketing);
- мерчендайзинг у банку [2, с. 30].

Водночас, поряд із зазначеними традиційними інструментами маркетингових комунікацій, зростає значення і нових засобів просування банківських послуг, серед яких можна виділити такі, як Інтернет-маркетинг, point-of-sale (POS) маркетинг і різні види Sales Promotion, а також низка інноваційних інструментів і підходів (наприклад, маркетинг подій – Cause Related Marketing). Необхідно також відзначити винятково важливу роль немасових спеціалізованих каналів поширення галузевої інформації: виставки, організація семінарів, конференцій,

тобто значна частина «бюджету просування» повинна витрачатися і на заходи BTL – заходи щодо просування, які не містять у собі розміщення прямої реклами [2, с. 31].

BTL-технології в банку – це порівняно новий, додатковий, унікальний інструмент просування продуктів і послуг банку. Коли метою рекламної кампанії є підвищення обізнаності споживачів про банківський продукт ніщо не замінить прямої реклами. Але для залучення споживачів у комунікацію, для створення його емоційного образу використання BTL-інструментів незамінне.

Одним з найефективніших способів просування банківських продуктів і послуг є реклама. Правильна постановка банківської реклами передбачає розробку сукупності заходів щодо доведення до клієнтів відомостей про банківські продукти та послуги, їх вигоди, властивості, якість, способи використання, умовах і місцях надання.

Відповідно до статистики НБУ, в січні-вересні 2016 року найбільші витрати на рекламу та маркетинг були в Приватбанку (43,9 млн грн), Платинум Банку (33,4 млн грн) та ПУМБ (29,8 млн грн). ТОП-10 банків з найбільшими витратами за січень-вересень 2016 р. наведено в табл. 1

Таблиця 1

ВИТРАТИ НА РЕКЛАМУ ТА МАРКЕТИНГ БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА СІЧЕНЬ-ВЕРЕСЕНЬ 2016 Р. [1]

№	Банк	Витрати на рекламу та маркетинг, млн грн
1.	Приватбанк	43,9
2.	Платинум Банк	33,8
3.	ПУМБ	29,8
4.	Ідея Банк	16,2
5.	Укрсоцбанк	13,1
6.	Ощадбанк	13,0
7.	Креді Агріколь	10,6
8.	Укрсиббанк	10,4
9.	Траст	10,4
10.	Райффайзен Банк Аваль	10,2

Відносно новим каналом комунікацій з клієнтами, який активно використовують зарубіжні фінансові установи, є соціальні мережі. Соціальні медіа визначаються як Інтернет-платформи та технології, які дозволяють користувачам взаємодіяти, і сприяють створенню й обміну із користувачами певним контентом. Зарубіжний досвід доводить, що для успішного просування в соціальних мережах банк повинен правильно обрати цільову аудиторію, створити унікальний і цікавий контент сторінки, постійно оновлювати інформацію, бути чесним із користувачами соціальної мережі, виділяти активних користувачів. Привабливість соціальних мереж у тому, що банки мають можливість: анонсувати нові банківські продукти, прес-релізи, інформувати наявних і потенційних клієнтів про проведення заходів, які можуть бути корисними для клієнтів; здійснювати моніторинг потенційних клієнтів на стадії підготовки до видання кредиту (оці-

нити активність, постійність, коло спілкування, характер бізнесу тощо); оперативно обмінюватися інформацією між співробітниками банку в режимі он-лайн, передавати інструктажі, проводити навчання; підвищити частоту відвідування офіційного сайту банку; надавати допомогу клієнтам; популяризувати банківський бренд і підвищити ступень впізнання фірмового стилю банку; проводити рекламні кампанії; підтримувати зворотній зв'язок [3, с. 218].

Отже, соціальні мережі надають банкам унікальні можливості як для розширення клієнтської аудиторії, так і для вивчення її думки про переваги і недоліки пропонованих банком продуктів. Також дуже цінним можуть виявитися пропозиції банківських клієнтів щодо вдосконалення вже наданих послуг і розроблення нових банківських продуктів [5, с. 223].

Ефективність маркетингових заходів щодо організації просування банківських продуктів і послуг залежить від стадій життєвого циклу. Рівень доцільності використання маркетингового інструментарію для конкретної стадії життєвого циклу продукту та послуги наведено в табл. 2

Таблиця 2

ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГУ ЗАЛЕЖНО ВІД СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ БАНКІВСЬКИХ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ [2, С. 32]

Стадії життєвого циклу	Маркетингові інструменти просування товарів і послуг							
	Ціна	Якість	PR	Розподіл (Збут)	Процес обслуговування	Реклама	Особистий продаж	Престиж послуги та банку
Створення	**	**	***	*	**	**	*	**
Впровадження	***	*	****	***	****	****	***	***
Зростання	**	***	***	***	***	***	***	***
Зрілість	***	***	***	**	***	***	***	**
Спад	**	***	*	***	*	*	**	**

**** – високий рівень доцільності використання даного інструменту (понад 30 %); *** – значний рівень (20–30 %); ** – невисокий рівень (до 10 %); * – на даній стадії роль незначна (до 3–5 %).

Отже, для підвищення конкурентоспроможності в сучасних умовах комерційні банки повинні враховувати нові вимоги, які ставлять до них клієнти, і залежно від цього обирати інструменти просування своїх товарів і послуг. Дуже важливим у цьому аспекті є розроблення комплексної групи заходів у сфері просування, які будуть базуватися на поєднанні усіх засобів комунікацій з метою підвищення власної привабливості.

Особливу увагу слід звернути на «паблік рілейшнз», оскільки даний елемент комунікаційної політики є одним з найвпливовіших у формуванні ставлення потенційних клієнтів до банку. Не варто забувати й про традиційну рекламну діяльність (на телебаченні, радіо, зовнішню рекламу), однак слід надавати їй лише інформативний та імпульсивний характер. Важливим на сьогоднішній день є використання маркетингу в Інтернеті, як способу, який дозволяє забезпечити більш тісну та ефективну співпрацю клієнта з банком, а також розширює можливості просування власних продуктів і послуг.

Таким чином, можемо зробити висновок про досягнення поставленої мети дослідження. Нами визначено особливості просування банківських товарів і по-

слуг та охарактеризовано основні засоби комунікаційної політики для підвищення конкурентоспроможності банків.

Література:

1. **Finbalance** – Інтернет-портал про фінанси та економіку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finbalance.com.ua/
2. *Бичікова Л.А., Калюжна І.Ю*. Маркетингові заходи щодо ефективного просування банківських продуктів і послуг // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 5. – С. 30–34.
3. *Веселова М.Ю*. Нові тенденції маркетингової діяльності комерційних банків: зарубіжний досвід // Сталий розвиток економіки. – 2014. – №3. – С. 217–222.
4. *Романенко О.О., Антонюк Д.С*. Банківський маркетинг і маркетингова стратегія // Молодий вчений. – 2015. – №11. – С. 6–10.
5. *Торяник Ж.І., Антимоник К.В*. Нові тенденції банківського маркетингу: вітчизняний і зарубіжний досвід // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – №1. – С. 219–224.

Фоменко М. (ф-т маркетингу, 4 курс)

ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСАХ ВЕЛИКИХ КОРПОРАЦІЙ

Чи можливо на практиці застосовувати «зелений маркетинг»? Цікаво було б розглянути, які відомі бренди використовують екологічний маркетинг, чи виявився він доцільний та як використовують цей вид маркетингу підприємства України.

Одні з перших компаній, які застосовували в своїй діяльності інструменти екологічного маркетингу, були великі корпорації McDonald’s , Shell , ExxonMobil , Procter & Gamble.

Король фастфуду McDonald’s, який ніколи не вважався послідовником здорової їжі, з обережністю розповідає про натуральність своїх продуктів, урізноманітнівши свій постійний асортимент страв йогуртами та салатами з овочів. McDonald’s був змушений впровадити екологічний маркетинг під тиском урядів деяких країн, на території яких він розташував свою мережу фаст-фуду, і тому його направленість на збереження навколишнього середовища має тимчасовий характер, глибоко не введений у діяльність фірми (але з часом це почало вдало використовуватися і акцентуватися в рекламі). Розглянемо приклади інших компаній, великі нафтові компанії Royal Dutch Shell, ExxonMobil, BP і Total S.A. також були змушені впровадити стратегію екологічного маркетингу під впливом громадської думки, однак і своїй діяльності вони пішли на ризик і зробили ставку на довгострокову перспективу. Зовсім інша ситуація склалася в компанії Procter & Gamble, вона з самого початку взялася застосовувати екологічний маркетинг як засіб своєї перемоги. До того ж, компанія зробила це, виходячи з розрахунків можливих прибутків та, одночасно, зменшення забруднення навколишнього середовища.

Важливо звернути увагу на те, що на підприємстві, в більшості випадків, використання екологічного маркетингу здійснюють благодійні та громадські організації. Наприклад, екологічний проект «Врятуй свій логотип» («Save your logo» 2009), залучив до природоохоронної діяльності багато комерційних фірм. Проект став можливим за підтримки Всесвітнього банку, Міжнародної спілки охорони природи і Глобального екологічного фонду. Завдяки цьому проекту приватні компанії виявили бажання зробити свій внесок до збереження природи, захищаючи тварин, зображених на своїх логотипах [1, с. 47].

Рис 1. «Логотипи брендів» компаній

Використання «зеленого» маркетингу є доцільним і прибутковим. Доказом економічної ефективності є те, що найприбутковіші фірми завжди використовують екологічний маркетинг для подальшої максимізації свого прибутку. Наприклад, в Україні найуспішнішими підприємствами є металургійні і нафтогазові компанії. Такі як: НАК «Нафтогаз України», «Енергоринок», «АрселорМіттал» Кривий Ріг, Алчевський металургійний комбінат і металургійний комбінат «Азовсталь».

Прикладом підприємства в Україні, яке використовує «зелений маркетинг» і має деякі успіхи, я обрала «АрселорМіттал". Виробництво сталі пов'язано зі значним промисловим впливом на навколишнє середовище. «АрселорМіттал» обирає соціально-етичний маркетинг з метою популяризації природоохоронної діяльності та покращення іміджу в екологічній сфері. Підприємство оновлює природоохоронні об'єкти, розробляє нові методи переробки та зберігання відходів [2].

На підприємстві затверджена Екологічна політика, в якій викладено основні зобов'язання щодо охорони навколишнього середовища:

♦ розробляти екологічну стратегію на основі найкращих наявних технологій і методів управління екологічною безпекою з урахуванням інтересів суспільства і можливостей компанії;

♦ виконувати екологічні програми для постійного поліпшення екологічних показників і досягнення екологічних стандартів;

♦ продовжувати реалізацію положень Кіотського протоколу, впроваджувати енерго- та ресурсозберігаючі технології;

♦ раціонально і ефективно використовувати надра та земельні ресурси;

♦ поетапно впроваджувати систему екологічного моніторингу з інформаційним забезпеченням;

♦ ефективно керувати екологічними ризиками на основі сучасних концепцій [3].

Як висновок хотілося б сказати, що багато успішних застосувань екологічного маркетингу я наводила на прикладі іноземних компаній, на жаль, у нашій країні таких прикладів замало. То ж хотілося б, щоб Україна не залишалася на останніх позиціях, а тримала пальму першості.

Позитивним моментом у розвитку українського екологічного маркетингу є те, що наш народ почав дотримуватися таких тенденцій, як: вживання здорової їжі, ведення здорового способу життя, бажання бути ближче до природи, вибір/виробництво натуральних матеріалів і виробів, діяльність екологічних організацій і фондів.

Література:

1. Решетняк А. «Зелена стратегія» /А. Решетняк// Маркетинг та реклама. – 2012. – №1. – С. 46–49.
2. Офіційний сайт Програми екологічного маркування в Україні [Електронний ресурс] // ВГО «Жива планета». – Режим доступу: http://ecolabel.org.ua/.
3. Офіційний сайт ВАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – Режим доступу: http://www.arcelormittal.com.ua/index.php?id=71

Фурда В. О. (обліково-економічний ф-т, І курс)

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ

Проблема корупції в Україні до цих пір залишається досить актуальною. Її прояви спостерігаються у державній службі, підприємницькій діяльності, торгівлі, сфері послуг, медицині й освіті. Формування стратегії протидії корупції в Україні має свою історію, адже ця проблема існує досить довго, але найбільш відчутнішою стала не так давно. Корупція в сучасних умовах стала чинником, який реально загрожує національній безпеці та конституційному ладу України. Корумповані дії все більше витісняють правові та, що найнебезпечніше, з аномалії перетворюються фактично на норму поведінки.

Дієва протидія корупції неможлива без послідовних, спланованих і скоординованих дій, оскільки системні явища потребують системного підходу в їх подоланні. З 1990-х років урядами України розроблялися стратегії подолання корупції в державі, але антикорупційне законодавство проголошувало декларативні гасла й передбачало за них неадекватні санкції. Тому такі заходи, як показала практика, ніяк не вплинули на рівень корупції, який з кожним роком тільки збільшувався. Відсутність індикаторів ефективності стратегії та невизначеність алгоритму моніторингу та оцінювання виконання програмного документа стали основними причинами неналежного виконання Національної антикорупційної стратегії на 2011–2015 роки. Як наслідок, нова влада 14 жовтня 2014 р. прийняла закони України «Засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки», «Про Національне антикорупційне бюро України», «Про запобігання корупції». Закон України «Засади державної антикорупційної політики на 2014–2017 роки» це – комплексний документ про

державну політику в питанні боротьби з корупцією, який чітко описує нинішню ситуацію з корупцією в державі й основні її фактори та дає рецепти, як цим факторам можна протидіяти. Уперше Антикорупційна стратегія України визначена законом, а не підзаконним нормативно-правовим актом, тобто за цю справу взялися серйозно з юридичної точки зору.

Окремим напрямом антикорупційної реформи є створення органів, які здійснювали б оперативно-розшукову діяльність і досудове розслідування в корупційних правопорушеннях. Так було створено такі 6 органів. Національне антикорупційне бюро України – правоохоронний орган із повноваженнями здійснювати процесуальні, слідчі дії та оперативно-розшукову діяльність. Це, швидше, каральний орган. Його функції – збирати докази щодо можливої причетності до корупційних злочинів високопосадовців I–II категорій. Спеціалізована антикорупційна прокуратура (САП) - самостійний структурний підрозділ Генпрокуратури, який перейняв від ГПУ всі завдання щодо боротьби з корупцією. На неї покладені обов'язки з нагляду за розслідуваннями НАБУ.

Національне агентство з питань запобігання корупції має такі завдання: здійснення перевірки декларацій осіб, їх зберігання та оприлюднення, проведення моніторингу способу життя осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування; здійснювати співпрацю з викривачами, вживати заходів щодо їх захисту, притягувати до відповідальності осіб, винних у порушенні їхніх прав, тощо. НАЗК – центральний орган виконавчої влади України зі спеціальним статусом, який забезпечує формування та реалізацію державної антикорупційної політики. Варто зазначити, що НАЗК має свій сайт, де кожен може подивитися актуальні новини та повідомити даний орган про конкретне явище корупції. Перед цим необхідно вибрати один з видів правопорушення: реальні доходи або майно уповноваженої особи не відповідають декларації, порушення законодавства про конфлікт інтересів та антикорупційних обмежень, політична корупція, порушення, які пов'язані з організацією роботи із запобігання і виявлення корупції в органах влади. Ще одним органом є Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів, яке розшукує активи, доводить їхнє злочинне походження, конфіскує виключно за рішенням суду, а потім може виставити на продаж на публічних торгах. Державне бюро розслідувань (ДБР) також розслідуватиме справи, пов'язані з корупцією, але ті, які не відносяться до компетенції НАБУ. В адмінстрації президента також захотіли боротись з корупцією. Так було створено Національну раду з питань антикорупційної політики при президентові України – це консультативно-дорадчий орган, до обов'язків якого входить підготовка та подання главі держави пропозицій щодо антикорупційної стратегії, аналіз ситуації із запобіганням і протидією корупції в Україні.

Метою антикорупційної політики є протидія корупції на всіх рівнях шляхом підвищення прозорості діяльності державних органів. Таким чином маємо практику прозорих офісів, де кожен, хто проходить біля такої будівлі, може побачити чим займається працівник державної установи.

Отже, в Україні серйозно підійшли до боротьби з корупцією з юридичної сторони. На практиці це виглядає не так ефективно, і здається, що корупція взагалі не зникає. Звичайно, на це потрібен час, але це не означає, що ми в цей час, повинні нічого не робити. Закони в Україні передбачають покарання як за дії так і за бездіяльність, і як покарання ми маємо звиклу систему суспільних відносин, яка розглядає корупцію як нормальне, іноді навіть необхідне явище. Чому? А тому що для багатьох людей це зручний спосіб вирішення усіх питань, оскільки вигоду отримує як і сторона, що дає хабаря так, і сторона, яка його отримує, але на жаль, через вигоду двом особам має страждати багато громадян. Тому я закликаю наше українське суспільство не лише не брати участі у навіть дріб'язкових корупційних схемах, але й намагатися знищувати їх, наприклад шляхом скарг до Нацагентства. Піймають одного, двох, а далі люди почнуть боятися брати хабарі, а страх, я вас запевняю, є найдієвішим інструментом для здійснення чого небуть, адже кожен має інстинкт самозбереження, а він в свою чергу буде заважати сприянню корупції. Все у наших руках.

Література:

1. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки. Закон 14 жовтня 2014 року. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1699-18.
2. *Беззуб І.* Антикорупційна політика в Україні. http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=-com_content&view=article&id=1260:antikoruptsijna-politika-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350.
3. *Сафаров А.* Антикорупційна шістка: хто в Україні бореться з хабарництвом. http://m.-dw.com/uk/антикорупційна-шістка-хто-в-україні-бореться-з-хабарництвом/a-19119758.

Халітова А. Д. (фінансово-кредитний ф-т, IV курс)

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК СИСТЕМИ МОНІТОРІНГУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Через банківські установи проводиться велика кількість операцій, вони часто є посередниками у легалізації (відмиванні) коштів, отриманих незаконним шляхом, тому здійснення банками превентивних заходів щодо запобігання цим суспільно небезпечним діянням і створення ефективного механізму щодо виявлення легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, клієнтами банку набуває особливого значення.

На сьогодні питання фінансового моніторингу постає особливо гостро у зв'язку із посиленням проблеми фінансування тероризму та відмивання незаконних доходів через банківську систему, що загрожує економічній і політичній безпеці країни.

Фінансовий моніторинг у банках – це сукупність заходів суб'єктів фінансового моніторингу (банків, платіжних організацій і членів платіжних систем, центральних банків) у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму через банки, з метою запобігання використанню банківської системи для легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму.

Розвиток системи моніторингу фінансової безпеки в банках України полягає:

❖ з 2010 року посилились вимоги щодо перевірки клієнтів банків;

❖ з липня 2015 року в країні введено вимоги щодо ідентифікації та верифікації клієнтів банків;

❖ закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» дозволяє ліквідувати банки за прискореною процедурою за відмивання грошей або ж за не вжиття належних заходів банками щодо запобігання їх відмиванню;

❖ на сьогодні НБУ має можливість виводити такі банки з ринку навіть без етапу віднесення до категорії проблемних;

❖ НБУ в 2014 році визнав неплатоспроможними 33 банки, в які Фонд гарантування ввів тимчасові адміністрації. У тому числі 7 банків були визнані неплатоспроможними за відмивання грошей під прикриттям банківського бізнесу;

❖ протягом 2015–2016 рр. НБУ, через порушення законодавства з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, відкликав ліцензії: АТ «Банк Велес» (у ході перевірки виявилося, що близько 90 % усіх операцій банку здійснювалися з метою виведення капіталу); ПАТ «Грін Банк»; КБ «Експобанк»; ПАТ «Прайм-Банк»; ПАТ «АКТАБАНК»; з березня 2016 року у стані ліквідації через систематичне порушення законодавства в сфері фінансового моніторингу АК «КБ «Союз» [1].

Крім ліквідації, до банків, що помічені у здійсненні відмивання грошей або вживають недостатні заходи для протидії легалізації доходів, можуть застосовуватися санкції у вигляді штрафу в 1 % статутного капіталу. НБУ вживає і має намір надалі вживати заходи для зниження обсягів готівкових розрахунків, у тому числі шляхом застосування жорстких адміністративних заходів впливу до банків, які беруть на себе ризики використання послуг для легалізації кримінальних доходів [2].

Дієвими засобами фінансового моніторингує :

- спрощений порядок часткового розкриття банківської таємниці на вимогу правоохоронних органів в інтересах запобігання та протидії легалізації кримінальних доходів;
- оперативна взаємодія суб’єктів первинного фінансового контролю з органами фінансової розвідки;
- наявністьправовихпідставщодосамостійногопровадження контрольно-розвідувальнихопераційсуб’єктамифінансовогомоніторингу [3].

Розглянувши зарубіжний досвід зі дійснення фінансового моніторингу в банках, запропонуємо такі шляхи підвищенняйогоефективності в Україні:

✓ вдосконалити процесс розкриття банківської таємниці. Це може бути досягнуто, наприклад, шляхом прийняття закону «Про банківську таємницю»;

✓ створити єдину базу даних, єдиний реєстр ризикових фінансових операцій банку, які можуть бути пов’язаними із відмиванням злочинних доходів, фінансуванням тероризму та фінансуванням розповсюдження зброї массового знищення, для оперативнішого, зручнішого отримання інформації правоохоронними та розвідувальними органами;

✓ продовжувати впровадження міжнародних стандартів у банківське законодавство (Рекомендації FATF);

✓ посилювати контроль за діяльністю банківських установ з боку НБУ та заходи впливу за порушення законодавства з питань протидії легалізації злочинних коштів (введення санкцій протии банківських установ та їх керівних органів і власників) тощо.

Література:

1. *І. Б. Черкаський.* Звітдержавної служби фінансового моніторінгу україниза 2016 рік / [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160415/zvit_2015 %20(2).pdf
2. *Н.П. Шульга*. Розвиток фінансових послуг у контексті нової фінансової архітектури / [Електронний ресурс] Режим доступу: https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/26a1050749df92-a8ba3eecbc7b0a5ce3.pdf
3. «Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей – FATF» / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/content/uk/fatf.htm

Харченко В. І. (ф-т ОЕФ, магістрант)

ОБЛІКОВИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Процес модернізації обліку в бюджетному секторі набирає оберти. Трансформація має досить масштабний характер і охоплює перегляд укрупнених об’єктів обліку, виникнення нових об’єктів обліку в державному секторі, серед активів бюджетних установ виділяють фінансові активи. Тому дослідження облікового механізму фінансових активів є актуальним.

Фінансові активи є однією із ключових категорій, які забезпечують ефективне функціонування установи, потребують об’єктивної оцінки та правильного відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік фінансових активів регулюється Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203 [1], Порядком його застосування від 29.12.2015 № 1219 [2], Типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов’язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами від 29.12.2015 № 1219 [3], НП(С)БОДС, МСБОДС та іншими нормативно-правовими документами бюджетного обліку.

Згідно Плану рахунків від 31.12.2013 № 1203 бюджетні установи відображають в обліку операції з фінансовими активами на рахунках 2-го Класу «Фінансові активи». Рахунки класу 2 призначені для узагальнення інформації про наявність і рух фінансових активів, зокрема: кошти у касі, кошти на рахунках в установах банків або в органах Державної казначейської служби України, розрахунки з дебіторами, довгострокові і поточні фінансові інвестиції, довгострокові і короткострокові векселі одержані та інші фінансові активи [1].

Згідно Порядку застосування № 1219 рахунки класу 2 поділяються на такі види: 20 «Довгострокова дебіторська заборгованість» призначено для обліку й узагальнення інформації про довгострокову дебіторську заборгованість; 21 «Поточна дебіторська заборгованість» призначений для обліку й узагальнення інформації про дебіторську заборгованість, що виникає протягом звичайної діяльності і погашення якої очікується протягом дванадцяти місяців з дати балансу. За дебетом рахунку відображається визнання дебіторської заборгованості, за кредитом – її погашення чи списання.

Рахунок 22 «Готівкові кошти та їх еквіваленти» призначений для узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів у готівці, грошових документів і кошти в дорозі. За дебетом рахунку відображається надходження готівкових коштів, за кредитом – виплата готівкових коштів.

Рахунок 23 «Грошові кошти на рахунках» призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність і рух грошових коштів, що знаходяться на рахунках в установах банків та в органах Казначейства. За дебетом рахунку відображається надходження грошових коштів на рахунки в установах банків і в органах Казначейства, за кредитом – їх використання.

Рахунок 24 «Єдиний казначейський рахунок» призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність і рух коштів державного та місцевих бюджетів, державних цільових фондів, коштів інших клієнтів, обслуговування що здійснюється органами Казначейства та регламентується законодавством;

Рахунок 25 «Довгострокові фінансові інвестиції та інші фінансові активи» призначено для обліку та узагальнення інформації про наявність і рух довгострокових фінансових інвестицій; рахунок 26 «Поточні фінансові інвестиції та інші фінансові активи» призначено для обліку та узагальнення інформації про наявність і рух поточних фінансових інвестицій. За дебетом рахунку відображається вартість фінансових інвестицій, за кредитом – їх вибуття (списання), погашення чи зменшення вартості.

Рахунок 27 «Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками» призначено для обліку й узагальнення інформації про розрахунки, що виникають у процесі виконання кошторисів між вищими розпорядниками коштів і розпорядниками нижчого рівня. За дебетом рахунку відображається виникнення дебіторської заборгованості за внутрішніми розрахунками, за кредитом – її погашення чи списання.

Рахунок 28 «Розрахунки за надходженнями до бюджету» призначено для обліку й узагальнення інформації про розрахунки органів, що контролюють справляння надходжень бюджету за податковими, неподатковими та іншими надходженнями. За дебетом рахунку відображаються нараховані суми надходжень, за кредитом – їх погашення, розподіл (перерахування), повернення.

Рахунок 29 «Витрати майбутніх періодів» призначено для обліку й узагальнення інформації щодо здійснених витрат у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах. За дебетом рахунку відо-

бражається накопичення витрат майбутніх періодів, за кредитом – списання (розподіл) витрат майбутніх періодів.

Отже, фінансові акти є однією із ключових категорій, які забезпечують ефективне функціонування установи. Обліковий механізм фінансових активів регулюється такими основними документами, як: Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203, Порядком його застосування від 29.12.2015 № 1219 і Типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом і зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів і державними цільовими фондами від 29.12.2015 № 1219.

Література:

1. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14.

2. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 29.12.2015 № 1219 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.-gov.ua/laws/show/z0085-16/paran13#n13

3. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами від 29.12.2015 № 1219. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16/paran11#n11.

Харченко Є. Ю.

ВИБІР ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ВЕСКО»)

Єдиного визначення поняття інвестицій не існує, проте доцільно визначати інвестиції як вкладання капіталу у всіх його формах у різні об'єкти (інструменти) господарської діяльності з метою одержання прибутку, а також досягнення іншого економічно або позаекономічного ефекту [1]. Необхідно зазначити, що існує також безліч класифікацій видів інвестицій.

Під інвестиційною стратегією розуміють формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності і вибір найефективніших шляхів їх досягнення [3, с. 168].

Формування інвестиційної стратегії є доволі тривалим і творчим процесом. Воно базується на прогнозуванні окремих умов здійснення інвестиційної діяльності (інвестиційного клімату) і кон'юнктури інвестиційного ринку в цілому та в розрізі окремих його сегментів. Складність цього процесу полягає в тому, що здійснюється постійний пошук і оцінка альтернативних варіантів інвестиційних рішень. Певна складність є і в тому, що стратегія потребує постійного корегування із врахуванням зміни зовнішніх умов і нових можливостей росту компанії [2].

Оцінка інвестиційної діяльності підприємства відбувається за допомогою визначення показників ефективності. Цей процес є багатостороннім, адже існує безліч підходів (NPV, IRR, PI, ARR, DPP). Кожен з них має свої переваги і недоліки, через це доцільно оцінювати проекти кількома методами для уникнення односторонності аналізу. Зважаючи на іноземну практику найбільш репрезентативними та поширеними є показники чистого теперішнього доходу (NPV) та внутрішньої норми дохідності (IRR).

Формування інвестиційної стратегії виробничого підприємства включає значний перелік взаємопов'язаних процесів (рис. 1).

Рис. 1. Схема процесу формування інвестиційної стратегії виноробних підприємств

Джерело: [1]

Був здійснений аналіз інвестиційної діяльності ПАТ «ВЕСКО», що спеціалізується на видобутку глини, доломітів, виготовлення золошлакової продукції, управління шахт. На основі показників грошового потоку від інвестиційної діяльності був зроблений висновок про постійне нарощення обсягу інвестицій в існуючі напрями та розвиток нових. У контексті загальної інвестиційної стратегії постала наступна проблема: при видобутку вугілля відбувається вивільнення газу метану, що залягає між пластами вугілля, з його подальшим викачуванням із шахти за допомогою систем дегазації та викидом в атмосферу. Таким чином, відбувається забруднення атмосфери, а крім того підприємство сплачує екологічний податок. Бізнес-ідея полягає в тому, щоб здійснювати накопичення метано-повітряної суміші з подальшою її переробкою. Це дозволить знизити викиди в атмосферу (соціальний ефект) та не тільки зменшити суму екологічного податку, а й отримати додаткові кошти при реалізації продуктів переробки ме-

тану (економічний ефект). Було розглянути два альтернативних варіанти переробки метано-повітряної суміші: виробництво моторного палива або кормового білка (гапріну).

У процесі дослідження було прораховано відповідно два інвестиційних проекта та здійснено порівняння показників ефективності інвестицій (табл. 1).

Таблиця 1

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ДВОХ ПРОЕКТІВ

Показники/Проекти	Гапрін	Моторне паливо
NPV, $ тис.	219	1196
IRR, %	19,0	24,4
DPP, роки	4,55	4,05
PI	1,1	1,24
CAPEX, $ тис.	2198	5090

Також було здійснено аналіз чутливості NPV двох альтернатив до зміни рівня інфляції, ціни електроенергії, обсягу та ціни реалізації готової продукції. У результаті було виявлено, що NPV проекта з виробництва кормового білка є чутливішим до вказаних факторів, тобто найменші зміни призводять до різкої зміни значення чистого теперішнього доходу.

Враховуючи сказане робимо висновок, що проект з виробництва моторного палива в процесі переробки метано-повітряної суміші є інвестиційно привабливішим, тому що: відповідно до критеріїв ефективності інвестицій (NPV, IRR) економічно доцільніший; менш чутливий до змін зовнішніх факторів (менш ризиковий); соціально відповідальний у контексті забезпечення енергонезалежності країни, що забезпечить підтримання іміджу соціально відповідальної компанії.

Таким чином, формування інвестиційної стратегії на основі інвестиційно привабливих проектів з врахуванням якомога ефективнішого використання ресурсів підприємства забезпечить прибутковість, ліквідність і фінансову стійкість підприємства.

Література:

1. Інвестиційна стратегія – інструмент формування конкурентної переваги виноробних підприємств. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/-ntb/25227/1/33-227-232.pd
2. *Мельник Л.І.* Інвестиційна стратегія як чинник антикризового управління діяльностю підприємства. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/-?op=1&z=3809
3. *Селівестрова Л.С.* Стратегічне управління інвестиційною політикою підприємств // Актуальні проблеми економіки. – №11(161). – 2015. – С. 166–172.
4. Офіційний сайт ПАТ «ВЕСКО»: http://www.scm.com.ua/uk/business/list/view/vesko/

Ходаківський А.В. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

На сьогодні, в контексті інтеграції України до Європейського союзу, відбувається «екологізація» системи оподаткування України. В даний час система екологічного захисту в Україні, на жаль, не є ефективною.

Основними причинами екологічних проблем в України є:

- існуюча система державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища;
- зношеність основних фондів промислової і транспортної інфраструктури;
- недостатнє розуміння в суспільстві пріоритетів збереження навколишнього природного середовища та переваг сталого розвитку;
- недотримання природоохоронного законодавства [1].

У зв'язку з такою ситуацією Міністерством екології та природних ресурсів України прийнято Стратегію Державної екологічної політики України на період до 2020 року, яка передбачає екологізацію податкової системи [2].

Існуюча нині система податкового стимулювання підприємств та екологічного стимулювання не є прозорою, хоча і визначена чинним податковим законодавством України [3].

Порівнюючи досвід екологічного оподаткування України та ЄС необхідно відмітити, що в чинному вітчизняному податковому законодавстві, на відміну країн членів ЄС, практично не передбачений механізм пільгового оподаткування [4].

Крім того, проблемним аспектом вітчизняної податкової системи є також джерело сплати екологічного податку – він відноситься на витрати підприємства, що не вирішує задачу держави щодо дестимулювання шкідливої діяльності підприємств, оскільки фактично сплачений податок закладається у ціну продукції і переноситься на кінцевого споживача [5].

Аналізуючи наведені проблеми, доцільно запропонувати включити до складу інструментів податкової системи надання податкових пільг для підприємств, які:

- використовують продукцію, отриману із вторинної сировини;
- забезпечують створення інфраструктури роздільного сортування, збору, утилізації і переробки відходів;
- переходять на маловідходні, ресурсо- та енергозберігаючі технології;
- дотримуються екологічних принципів на всіх стадіях життєвого циклу продукції;
- інвестують у розвиток «чистих виробництв» та «екологічно безпечної продукції».

Також для вдосконалення чинної системи екологічного оподаткування необхідно запровадити:

- екологічний акцизний податок на екологічно шкідливі у виробництві та споживанні товари (радіоактивні елементи, харчові добавки, пестициди, токсини, стимулятори росту тощо);

• пільгове кредитування вказаних підприємств (шляхом зниження відсотка за користування кредитом або безвідсоткове надання кредитних ресурсів);

• пільгове оподаткування підприємств, які здійснюють екологічний аудит з подальшими інвестиціями у природоохоронні заходи та впровадження ресурсоощадних і безвідходних технологій.

Література:

1. *Домбровська Т. М.* Проблеми та перспективи екологічного оподаткування в Україні та світі / Т. М. Домбровська // Міжнародний науковий журнал «Науковий огляд». – Том 5. – № 4 (2014) / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://naukajournal.org/index.php/-naukajournal/article/download/213/338

2. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17

3. *Баліцька В. В.* Соціальна справедливість оподаткування крізь призму платоспроможності суб'єктів економіки України / В. В. Баліцька // Фінанси України. – 2011. – № 9. – С. 33–44.

4. *Гаврилишин Б.* Стратегія сталого розвитку та європейська модель «Екосоціальної ринкової економіки» як основа конкурентноздатності України в сучасну епоху / Б. Гаврилишин, В. Вовк // Аналітична записка та рекомендації новій владі / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.greenkit.net/Members/intereco/strategy

5. *Авраменко Н.Л.* Екологічне оподаткування як складова державного регулювання екологічної безпеки України // Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища: монографія / за ред. д.е.н., проф. О.І. Маслак. – Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2012. – С. 33–50.

Хоменко А.В. (інститут інформаційних технологій в економіці, магістрант)

ІТ-АУТСОРСИНГ І ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Сьогодні інформаційні технології (ІТ) вважаються головним фактором світового розвитку та основою конкурентоспроможності більшості розвинутих країн. Міжнародний ІТ-ринок динамічно зростає, надаючи можливість країнам, що розвиваються, зайняти свою нішу та включитися до світового господарства. Одним із найперспективніших і динамічних сегментів ринку інформаційних технологій є ринок ІТ-послуг, головною формою прояву якого є ІТ-аутсорсинг.

Для інвесторів існують суттєві переваги ведення аутсорсингу ІТ-послуг у країнах Центральної та Східної Європи: значна економія бюджету, можливість зосередитися на ключових компетенціях, зниження витрат часу, зниження капітальних вкладень, доступ до висококваліфікованих фахівців і передових інновацій, оптимізація внутрішніх процесів, покращені процеси керівництва та контролю.

В останні роки ІТ галузь України зміцнила свої позиції та стала важливою частиною економіки. Не дивлячись на нищівне падіння ІКТ-ринку на 42 % два роки поспіль, ні в 2016, ні в 2017 році стрімкого «відскоку» назад у традиційних ІТ (як у 2010–2011 рр.) не буде.

Протягом останнього десятиріччя відбувається збільшення обсягу ринку IT-аутсорсингу в Україні. Якщо у 2003 р. обсяг ринку становив 110 млн дол., то у 2014 р. цей показник сягнув майже 2,4 млрд дол.

У середньому щорічне збільшення обсягу ринку протягом вищезгаданого періоду склало 32 %, а це дуже високий показник.

Також варто зазначити, що в 2016 році IT-індустрія випередила машинобудування і в цілому, відповідно до експертних оцінок, на сьогодні обсяг IT-експорту за 2016 рік склав близько $3,2 млрд. Очікується зростання обсягу експорту в 2017 році на рівні 15–20 % у валюті, при збереженні поточного регулювання галузі, а також за умови створення до 20 тис. нових високооплачуваних робочих місць.

Для подальшого зростання вітчизняної економіки вкрай важлива зважена державна політика щодо високотехнологічних галузей, і, зокрема, експортної IT-індустрії. Необхідно підкреслити, що мова зараз йде у першу чергу про збереження стабільних податкових умов для IT-компаній і підприємців, які сьогодні працюють на експорт, і важливість збереження і розвитку людського капіталу в країні.

Останні тенденції IT-аутсорсингу в Україні:

- підвищення рівня складності IT-проектів, що тягне за собою безперервне активне підвищення кваліфікації фахівців;
- реалізація політики стимулювання аутсорсингу;
- поступове відновлення докризових темпів зростання;
- розширення географічних масштабів;
- поширення нових технологій, у тому числі «хмарних» рішень;
- «рітейлізація» ринку;
- розвиток інноваційної діяльності.

Для країн, що розвиваються, аутсорсинг відкриває багато можливостей, що можуть стати поштовхом для розвитку всієї економіки. Аутсорсинг забезпечує сталий приплив іноземної валюти, сприяє створенню робочих місць, формуванню середнього класу. В Україні простежується позитивна динаміка розвитку IT-аутсорсингу протягом останніх 10 років. Наша держава займає першу позицію за обсягом IT-аутсорсингу серед країн Центральної та Східної Європи. Але про конкуренцію з такими світовими лідерами аутсорсингу, як Індія, Китай чи

Малайзія ще зарано говорити, адже Україна не повністю реалізує свій потенціал у цій галузі. Аутсорсинг ІТ має стати стратегічним напрямком розвитку держави та потребує певних заохочувальних дій із боку вітчизняного керівництва.

Література:

1. Exploring Ukraine IT-outsourcing industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hi-tech.org.ua/
2. Miratech research Hi-Tech in R&D: New Market for Ukrainian IT Business [Electronic resource]. – Access mode: http://itukraine.org.ua/– Title from the screen.
3. *Гребешкова О. М.* Становлення ІТ-аутсорсингу в Україні: огляд через призму світової практики [Текст] / О. М. Гребешкова, О. Ю. Стельмах // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – К., 2011. – Вип. 25. – С. 305–313.
4. *Козьменко К.* Аутсорсинг як форма міжнародного співробітництва на ринку ІТ-послуг та перспективи його розвитку в Україні [Електронний ресурс] / К. Козьменко. – Режим доступу: http//:www.papers.univ.kiev. ua/
5. *Мешко Н. П.* Впровадження та управління моделлю аутсорсингу ІТ-послуг на підприємствах [Текст] / Н. П. Мешко, Н. Р. Гловацька // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. – 2014. – №. 22, вип. 3. – С. 46–53.
6. *Ноздріна Л. В.* Управління проектами [Електронний ресурс] / Л. В. Ноздріна. – Режим доступу: http://www.pfor.com/book_493_glava_63_Tema_12_Autsorsing.html
7. Украинский ІТ-рынок: итоги 2016 и перспективы 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dou.ua/lenta/articles/2016-summary/
8. Яким буде 2017 рік для ІТ-аутсорсингу в Україні – прогнози топ-менеджерів провідних компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://biz.nv.ua/ukr/publications/jakim-bude-2017-rik-dlja-it-autsorsingu-v-ukrajini-prognozi-top-menedzheriv-providnih-kompanij-462548.html

Хоменко М.В. (ф-т маркетинг, ІІ курсу)
Khomenko Margaryta

HUMAN RESOURCES AS AN OBJECT OF INNOVATIVE PRACTICE IN UKRAINE
ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ ЯК ОБ'ЄКТ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРАКТИКИ В УКРАЇНІ

The word "innovation" has become widely used in economic terms. Innovative practice includes consistent, interdisciplinary and flexible set of political, economic and social tools in innovation and related activity. Developed countries actively use innovation to compete in world markets. Countries that are developing rapidly, gradually approaching to them, in particular Asian states. Ukraine is also one of the countries that declare the importance of innovation to solution of pressing social and economic problems of the country. But does it mean that the economy of Ukraine has acquired innovative character?

It is a controversial issue for the economy of our country because we have contradictory indicators, which show discrepancy in the use of innovation. For

instance, consider the data of global innovation ranking Bloomberg in 2016, which estimate innovativeness of the economy, including expenses for scientific and technical research, the concentration of technology companies and activity in the field of patents. Ukraine occupies the 57 place out of 128 countries, but patent activity – the 42 place, R&D level – the 39 place. But these indicators do not give opportunities of rising to a high level of economic efficiency. According to global competitiveness rating of the economy of the Institute of Management Development, which estimate all countries by 4 key indicators, such as state of the economy, effectiveness of government, the business environment and infrastructure. Ukraine occupies the 59 place out of 61 countries. This kind of paradox is that Ukraine is developing in extensive way. Since only 15 % of GDP is achieved by human capital, and 85 % by the physical and natural capital. While in the developed countries, such as USA, Switzerland, Germany, Japan, Finland human capital is on average 80 %.

Currently, the main difficulties in proceeding innovation of Ukraine's enterprisess are related to the of human resources, despite a high level of education, good training. Many problems remain such as the aging of knowledge, unemployment, deteriorating quality of life and well-being. Also, training has undergone several remarkable transformations, including the reduction of investment funds. Workers in Ukraine are training at average once every 13–15 years, in developed countries every 3–5 years. At the same time there is a problem of mismatch between the education market and the labor market. This leads to the situation that trained professionals remain unclaimed. It is called phenomenon of "excess education", which indicates a low level of the quality of education or inefficient use of human capital. Ukraine is also a supplier of human resources for other countries. Demographics predicts exhaustion of human capital rather than natural resources. Legal regulation is imperfect, despite the consolidation strategy of innovative development of Ukraine in conditions of globalization challenges for the period during 2010 2020. Government has not created basic approaches to forecasting necessity of skilled workers in production and non-production spheres in the structure of the national economy.

Ukraine's transition to an innovative model of economic development needs to be updated human capital management from innovative sides and balancing of education in all kinds of activities and in the national economy. The subject of performance must be state authorities, businesses, social organizations, innovative companies, social institutions. Their task is to establish programs in order to make long-term sustainability, competitiveness and maximize efficiency of the economy. It is necessary to form highly-efficient, adaptive, creative group that will be able to operate in various fields such as management, marketing, etc. The formation of such groups is a basis of innovative economy because it leads to more effective analysis and solution of problems rather than an individual with his or her abilities. Creating social institutions is important for development of human resources that will shape an active person responsible for his or her activity, prone to self-improvement and development. The approach to the provision of education in Ukraine must be radically changed. New practices should include: new technological management; reconciliation of professional and educational requirements; forming of an active

learning environment through intellectual contests, educational portals, such as training, conferences, business school MBA / MPA, electronic distance education.

The innovative model of economic development clearly shows that the basis of the formation of this development is the human resource. Economic development of Ukraine faces many difficulties, especially in its innovative aspects. The main restraining factor is an insufficient government regulation in the development of the human capital. Therefore, state authorities should explore innovative features of the human capital and promote its development in order to reach a new level of the economy – an innovative economy.

References:

1. Постанова Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»» № 2632-VI від 21.10.2010 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=2632-17.
2. Інноваційні підходи до управління розвитком національного людського капіталу: [монографія] / Наук. ред. аспірант О.В. Білецький. – Д. – 187 с.
3. Аналіз використання концепції розвитку людських ресурсів у пракиці управління персоналом вітчизняних підприємств: [монографія] / Наук. ред., аспірант І.М. Данилюк-Черних. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/146655/85-90.pdf?sequence=1.
4. Сайт Світового банку. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.-worldbank.org/.
5. Сайт Bloomberg. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016-intro5.pdf.
6. Сайт IMD. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf.

Цадзікідзе А.З. (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, IV курс)

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ АКТИВІВ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙ НА МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ

Сек'юритизація є складним процесом, під час якого боргові зобов'язання трансформуються у ліквідні інструменти. Суть сек'юритизації активів полягає в тому, що певну частину дохідних активів (іпотечних або споживчих позик, автокредитів, лізингових активів, комерційної нерухомості, об'єктів застави і т.п.) банк виводить за свій баланс і здійснює їх рефінансування шляхом емісії цінних паперів, які реалізує на відкритому ринку. Такі цінні папери, що забезпечені пулом активів, називають цінними паперами, забезпеченими активами (Asset Backed Securities – ABS). При здійсненні операції сек'юритизації активів права вимоги, які є об'єктами сек'юритизації, повинні бути однорідними.

Метою сек'юритизації активів є перерозподіл ризиків шляхом трансформації активів банку в цінні папери на основі рефінансування. Рефінансування активів

банку може здійснюватися або шляхом випуску цінних паперів, забезпечених активами (Asset-Backed Securities – ABS), або шляхом отримання синдикованого кредиту (Asset-Backed Loan).

Сек'юритизацію класифікують за емітентом цінних паперів та в залежності від рівня діяльності. За «класичної» (позабалансової) сек'юритизації активів, емітентом цінних паперів є SPV, якій оригінатор (кредитор за грошовим зобов'язанням) продає право вимоги і таким чином списує активи зі свого балансу (виводить з балансу).

«Класична» сек'юритизація заснована на принципі «true sale» – «остаточний» або «безповоротний продаж». У Законі України «Про іпотечні облігації» визначено, що іпотечні активи, придбані ДІУ, вважаються придбаними безвідклично, тобто без права їх заміни, зворотно викупити або передати.

За «синтетичної» сек'юритизації активів емітентом є банк-оригінатор, який сформував портфель відповідних активів і самостійно від свого імені випускає боргові цінні папери, забезпечені правами вимоги до цього портфелю активів. На відміну від «класичної», в рамках «синтетичної» сек'юритизації активів продається не пул активів, а певний ризик, пов'язаний з пулом активів. Пул активів залишається у власності оригинатора. Виплата дивідендів власникам сек'юритизованих цінних паперів (інвесторам) здійснюється за рахунок коштів, що надходять банку від позичальників, і інших джерел (прибуток оригінатора, позикові кошти і т.п.).

Процес сек'юритизації в країнах Європи та США має суттєві відмінні риси. В європейських країнах стандартна структура угод з сек'юритизації відрізняється від американських структур. У США використовуються різноманітні види трастів, яким передаються активи, наприклад, іпотечні кредити, і інвестори безпосередньо володіють часткою у трасті. В Європі ця концепція відсутня. У всіх угодах використовуються варіанти такої структури: оригінатор (власник активу) продає активи спеціальній юридичній особі, яка випускає цінні папери. Дані цінні папери покупаються широким колом інвесторів і забезпеченими активами. В багатьох юрисдикціях спеціальна юридична особа — це звичайна компанія, яка діє в рамках традиційного корпоративного права, але має пільги щодо оподаткування. Ця структура має вищу вартість, ніж структура трасту в США. Наприклад, у Бельгії мінімальний капітал для новостворених компаній складає 62 тис. євро, у Швеції – 100 тис. шведських крон, у Нідерландах — 20 тис. євро. Найпопулярнішою юрисдикцією для заснування спеціальної юридичної особи є Великобританія, саме там не існує вимог до мінімального капіталу компаній.

Процес сек'юритизації в Україні починає набирати важливе економічне значення для банківської сфери. На сьогоднішній час, сек'юритизація в Україні набуває важливішого впливу, ніж це, наприклад, було на початкових стадіях. Особливо популярним є сек'юритизація у банківській сфері України.

Для банків сек'юритизація вигідна тим, що дає можливість отримати фінансування вже сьогодні за рахунок майбутніх грошових потоків. Дебіторська заборгованість українських банків, як така, продається досить складно, але, якщо

трансформувати її в цінні папери і запропонувати їх від імені іноземної компанії з високою кредитним рейтингом, то вони будуть користуватися великим попитом. Крім того, перевага сек'юритизації полягає в тому, що вона здатна звільнити баланс банків від іпотечних кредитів і, таким чином, зменшити вимоги щодо резервування власного капіталу. Сек'юритизація стає ефективним механізмом реалізації активів з метою поліпшення фінансових показників і отримання дешевшого фінансування.

Література:

1. *Котова М.В*. Секьюритизація як інструмент управління активами/ М.В.Котова // Економіка управління. – 2012. – 4.
2. *Крекотень І.М*. Особливості посткризового відновлення ринку сек'юритизації активів у Європі / І.М. Крекотень // Ефективна економіка. – 2015.
3. [Електронний ресурс] – https://www.researchgate.net/figure/228136054_fig1_Figure-2-Securitization-Market-Share-by-Asset-Class
4. [Електронний ресурс] – http://bruegel.org/2014/07/asset-backed-securities-the-key-to-unlocking-europes-credit-markets/
5. [Електронний ресурс] – https://www.ipe.com/reports/the-euro-zone/regulatory-environment-still-weighted-against-europes-abs-market/10008234.fullarticle
6. [Електронний ресурс] – https://www.google.com.ua/search?q=assets+securitization&source=-lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjX8PCl_-bTAhXG6CwKHUF7DrMQ_AUICygC&biw=-1366&bih=638#tbm=isch&q=assets+securitization+europe&imgrc=Jx4Y4xpopkeC0M

Цибульський С. В. (ф-т фінансово-економічний, магістрант)

ПРЯМЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ ЗБИТКІВ У ОСЦПВ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ

Стабільне збільшення кількості автомобільного транспорту призводить до ущільнення транспортних потоків і завантаження дорожньо-транспортної мережі. Як результат, автотранспортне страхування займає основне місце у non-life страхуванні. Тому сьогодні існує необхідність пошуку шляхів оптимізації системи автомобільного страхування з метою покращення якості та зменшення терміну виплати відшкодування. Одним із таких шляхів є впровадження системи прямого врегулювання збитків.

Принцип прямого врегулювання полягає в тому, що при настанні страхового випадку (ДТП) потерпілі отримують відшкодування від «своєї» страхової компанії, тобто тієї, що продала поліс, а не у компанії винуватця. При цьому страхова компанія виплачує потерпілому відшкодування, яке в подальшому компенсується страховою компанією винуватця ДТП за посередництвом МТСБУ.

Застосування прямого врегулювання збитків можливе за таких умов:

• ДТП сталося за участю виключно двох транспортних засобів і є контактним (наявне зіткнення) незалежно від наявності або відсутності потерпілих, яким нанесено шкоду життю та здоров'ю;

• обидва водії мали дійсні на момент ДТП поліси ОСЦПВ, видані страховими компаніями, які є учасниками системи прямого врегулювання.

Для страхувальників впровадження прямого регулювання збитків надає такі переваги:

1) Право вибору страховика-«врегулювальника» страхової події;
2) скорочення термінів виплат;
3) гарантування дотримання вказаних строків виплат;
4) визначення неплатоспроможних страховиків;
5) стимулювання страховиків до інвестування у якість послуг.

Переваги від нововведення для страховиків такі:

1) збільшення/утримання клієнтської бази, оскільки за рахунок отримання можливості здійснювати виплати за страховими випадками «своїм» учасникам ДТП, страхові компанії одночасно підвищать лояльність клієнтів у відповідь за швидке врегулювання претензій;
2) підвищення довіри як до страхування в цілому.

Недосконалість даної програми проявляється у тому, що страхувальники не мають можливості скористатись системою прямого врегулювання збитків в таких випадках:

1) у ДТП понад два учасники;
2) ДТП безконтактна, тобто зіткнення з автомобілем винуватця не відбулось;
3) ДТП не оформлена по європротоколу чи поліцією;
4) один з учасників не має діючого поліса ОСЦПВВНТЗ;
5) Винуватець ДТП несе тільки часткову відповідальність за збиток;
6) збитки перевищують ліміт страхової суми, встановленої законом;
7) необхідність отримання виплати за шкоду життю і здоров'ю людей (можливість отримання такого виду виплат виключно в страховій компанії винуватця ДТП).

Впровадження системи прямого врегулювання зіштовхнулося з рядом проблем, однієї з них є політика Антимонопольного комітету України, оскільки має місце факт узгоджених дій учасників ринку, частка яких перевищує 50 %. Тому потрібний дозвіл, що дані дії не є узгодженими з метою отримання вигоди.

Згідно останніх результатів по системі прямого врегулювання, можна вважати, що система запрацювала і має позитивні тенденції у майбутньому. Тому у найближчий час Моторне (транспортне) страхове бюро ініціює перехід усіх учасників ринку ОСЦПВ на пряме врегулювання збитків. «На загальні збори асоційованих членів МТСБУ винесено питання внесення змін до статуту бюро, щоб взаєморозрахунки в рамках прямого врегулювання стали обов'язковими для всіх страхових компаній. Ми сподіваємось на підтримку страховиків», – заявив генеральний директор МТСБУ Володимир Шевченко.

Література:

1. В Україні запрацює пряме врегулювання збитків за договорами ОСЦПВ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу (сайт): http://www.mtsbu.ua/ua/presscenter/news/116356/.

2. Пряме врегулювання за «автоцивілкою»: пощастить не всім. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу (сайт): https://www.epravda.com.ua/publications/2016/11/23/611892/.

3. *Березіна С.* Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: проблеми та рішення / С. Березіна // Економіка. – 2016. – № 7(184).

Цимбаленко О.С. (інститут інформаційних технологій в економіці, 1-й курс)

НІМЕЦЬКА ПОЛІТИКА ВИНИЩЕННЯ ЯК СКЛАДОВА ОКУПАЦІЙНОГО РЕЖИМУ НА ЛУБЕНЩИНІ В 1941–1943 РР.

1942 рік став роком закінчення німецької політики «загравання» з українством. Окупаційна влада розкрила своє обличчя свавілля і жорстокості щодо лубенських краян. Цьому сприяли перші великі невдачі на фронтах і ознаки того, що війна набирає всіх ознак затяжного характеру.

Практично кожного дня в місті над Сулою було чути черги німецьких автоматів поблизу приміщення німецької таємної поліції. На відстані кількох сотень метрів від нього знаходилося урочище Рибки (нині територія військового містечка). Здійснивши поїздку до Рибків, автор дослідження переконався в тому, що це було зручне місце для здійснення масових розстрілів. Від колишнього приміщення гестапо (у ньому з 1946 по 1988 рр дислокувався штаб розквартированої в Лубнах 25 стрілецької дивізії імені В.І. Чапаєва) до урочища навпростець було 400 метрів. Впритул до невеликої лісової галявини підходив глибокий яр, в якому місцеві жителі випасали худобу. Це була східна околиця міста.

Приведених на розстріл окупанти змушували роздягнутися в сараї, що знаходився неподалік. Поліція, що брала участь у масових вбивствах, на одяг розстріляних вимінювали чоботи. Люди перед розстрілом намагалися повідомити про себе. Це була остання спроба не полишити цей світ невідомим. Дехто намагався залишити в одязі невеличку записку і повідомити про себе. Хтось додумувався запхнути клаптик паперу до щілин сараю. Для тих, чий шлях на Голгофу лежав через підвали гестапо, намагалися написати своє ім'я та прізвище на стінах казематів. Уже після війни їх переписав співробітник Лубенського краєзнавчого музею І.І. Горенко [2, с. 4]. Про те, що являла собою катівня лубенського гестапо, можна уявити хоча б з такого запису одного з патріотів, який видно пройшов не одне випробування у застінах гестапо: «…Здесь бьют хуже чем где-либо…» [1, с. 14].

В урочищі Рибки були розстріляні і лубенці, які мали на меті вибудувати державну належність України. Для них Україна була понад усе. Вони любили свою землю і свій народ. Окупаційна влада звинуватила їх в українському буржуазному націоналізмі. Серед розстріляних були, в переважній більшості, вчителі місцевих шкіл, викладачі учительського інституту і лікарі. Кількість розстріляних становила 170 чоловік. Їх розстріляли після того, як окупанти вбили Миколу Мосійчука і Степана Верещаку, що були керівниками похідної групи ОУН-УПА, що діяла у місті Лубни. «Реєстрацію» палких українських патріотів

окупанти проводили в міській управі впродовж 1941–1942 рр. Тоді ніхто з зареєстрованих ще не здогадувався, що «…два мішки української пшениці для окупантів коштували значно дорожче, ніж будь-які розмови про українську незалежність…».

Працюючи в архівному відділі Лубенської міської ради і зустрічаючись з лубенськими старожилами автору вдалося встановити прізвища тих лубенців, які одержали останній спочинок в урочищі Рибки. Документи ДАПО [4, Арх. 32–47] вказують прізвища ще кількох викладачів учительського інституту, що піддавалися катуванню в гестапо і були розстріляні на Рибках. «…Викладач історії Лубенського учительського інституту Галіченко І.В. …викладач педагогіки Карачківський Є.Ф., викладач викладач історії Ціпко…, завідуючий Лубенським РВНО – педагог орденоносець Євтушенко Д.В…» [3, ст. 194–197]. Звичайно, що даний список не повний. Встановити його сьогодні за плинністю часу і обставин неможливо. Тож глибоко переконаний в тому, що напис зроблений на пам'ятнику в Рибках, не є вірним. Дивлячись на розмах масових розстрілів в окупованих Лубнах і на встановленні втрати серед місцевого населення, що становлять близько 13500 чоловік, потрібно зробити правку і виправити напис. Пропоную напис із визначенням того, що в урочищі Рибки загинули не сотні, а тисячі лубенських краян.

Таким чином урочище Рибки стало черговим місцем здійснення німецької політики геноциду. Воно є місцем трагедії і людської пам'яті про те, що на Голгофу були покладені життя тисяч наших земляків.

Усі ми не повинні забувати того, що лубенці занадто дорогою ціною заплатили за перемогу у Великій Вітчизняній війні. Це 19500 розстріляних військовополонених, 13500 місцевих жителів, 4300 лубенських євреїв, 300 циган і близько 200 вихованців Харківського спецдитбудинку. Важко не зауважити, щодо окупації на території Лубенщини проживало до 30 тис. населення. А всього розстріляно близько 38000 чоловік. Вони передчасно пішли із життя, але зробили це ради наступних поколінь. Їх самопожертва повинна постійно нагадувати нам про те, що людське життя – це найбільша цінність кожної людини і відібрати його ніхто не має права. Вони загинули в ім'я майбутнього.

Література:

1. *Карпенко О.* Місця трагедії і людської пам'яті / О. Карпенко // Вісник. – 19 листопада. – С. 14.

2. *Вануак Б.* Цього не забути / Б. Вануак // Ленінська зоря. – 1980. – 6 серпня. – С. 4.

3. *Шевченко В.Ф.* Фашистський окупаційний режим — ворог українського народу. Сторінки воєнної історії. Збірник наукових статей НАН України. Вип. 6 / В.Ф. Шевченко. — К., 2002. – С. 194–197.

4.Державний архів Полтавської області. Дмитро Стріха Два роки німецької окупації Лубенщини. – Ф.П. 105. – Оп.1. – Спр. 46. – Арх. 32–47.

Чернишова В. В.
(інститут інформаційних технологій в економіці, магістрант)

ЗДІЙСНЕННЯ МОНІТОРИНГУ ВИКОНАННЯ ІТ-ПРОЦЕСІВ

Сучасні інформаційні технології (ІТ) відіграють ключову роль у забезпеченні діяльності будь-якого об'єкта. Програмно-апаратні збої можуть погіршити процеси обслуговування клієнтів і спричинити значні фінансові втрати. Тому основним завданням ІТ-підрозділу стає забезпечення високої доступності обчислювальних систем та ІТ-сервісів. Через велику складність таких систем у даний час їх ефективний моніторинг практично неможливий без правильної організації управління інформаційними технологіями.

Нині підприємцям необхідно знаходити нові шляхи оптимізації бізнес-процесів. Одним з найефективніших способів реалізації даної задачі є імплементація систем управління і моніторингу (СУМ). Їх можна однаково успішно обслуговувати як усередині об'єкта, так і за допомогою аутсорсингу. Це залежить від рішення менеджменту, а також рівня формалізації процесів управління й моніторингу ІТ-інфраструктури [1].

За останні кілька років поняття «ІТ-інфраструктури» суттєво розширилося і тепер включає весь комплекс інфраструктурного обладнання і додатків: серверне та інженерне обладнання, системи зберігання, СУБД та інше прикладне забезпечення. Сюди ж відносяться різні процеси і ресурси, пов'язані з обслуговуванням: планування, закупівля, установка, адміністрування, захист, оновлення, резервне копіювання і тому подібне. Базовим критерієм якості роботи ІТ-інфраструктури є показник готовності ІТ-послуг, що надаються. У цьому випадку робота системи і додатків оцінюється не як діяльність окремих незалежних елементів, а як функціонування багаторівневого розподіленого середовища, що забезпечує виконання бізнес-процесів [2].

При впровадженні системи управління і моніторингу першочерговою задачею є формалізація внутрішніх процедур та інвентаризація обладнання. З нею допоможе впоратися системний інтегратор. Тільки після розв'язання цієї задачі має сенс замислюватися про недешеві інструменти управління і моніторингу, інакше з'являється доволі висока ймовірність невдалого впровадження. Адже, СУМ становить від 10 до 30 % ціни всієї ІТ-інфраструктури. При цьому до 50 % цієї вартості коштують роботи з її впровадження. Насамперед, це зумовлено тим, що практично всі виробники створюють не уніфіковані, а адаптовані продукти. Через це СУМ не залежить від обладнання, на якому працює сама контрольована автоматизована система.

Як свідчить передовий світовий досвід, при проектуванні системи управління ІТ-інфраструктурою доцільно використовувати сервісний підхід, процесну модель ITIL і ті функціональні можливості, які пропонують виробники спеціального програмного забезпечення для автоматизації управління ІТ [3, с. 273].

Особливості моніторингу ІТ залежать від ситуації на конкретному об'єкті, але структура процесу й основні заходи для всіх стандартні й передбачають

шість фаз: визначення обсягу моніторингу, відповідної методології та прийомів; визначення критеріїв кожного виду ІТ і бізнес-процесів; безперервне спостереження за функціонуванням ІТ і процесами контролю; проведення періодичного і вибіркового моніторингу; заходи з переорієнтації процесів ІТ для узгодження з цілями; звіти керівників на всіх фазах моніторингу.

Було визначено, що моніторинг потрібен за будь-якого використання ІТ: від планування і організації, придбання і впровадження до реалізації і підтримки. Його слід проводити у вигляді планової перевірки цілей, постійно і разово, з метою виявлення помилок або дефектів. До моніторингу ІТ повинні залучатись усі, хто має конкретне завдання і/або відповідає за цілі та процеси ІТ. Ефективний моніторинг охоплює весь об'єкт, у міру того, як інформацію збирають, об'єднують і доводять до різних рівнів управління. Під час проведення дослідження було підтверджено актуальність визначення, що дає В. К. Галіцин у своїх працях, а саме: моніторинг – основа будь-якої контрольної системи. Це процес спостереження за тим, що відбувається, і порівняння із заданим стандартом (оцінювання). Комунікація, що веде до зміни поведінки спостережуваного, не є безпосередньою частиною моніторингу, але її не слід ігнорувати [4].

З метою наочності було побудовано систему збалансованих показників ІТ, адже вони підсилюють традиційні фінансові функції, додаючи до них вимірювання відносин і нематеріальних активів, необхідних для конкурентної боротьби (орієнтація на клієнта, ефективність процесів, здатність навчатися і зростати).

Моніторинг ІТ особливо важливий через складність і ризикованість дій, пов'язаних з ІТ. Його цілями є гарантування одержання інформації, що допоможе компанії досягти бажаних результатів, і відстежування виконання робочих завдань у сфері ІТ. Було визначено, що усі СУМ слугують для того, щоб знизити роль людського чинника при експлуатації ІТ-Інфраструктури. Слід розуміти, що система моніторингу не може замінити собою кваліфікацію користувачів і адміністраторів. Вона лише надає їм необхідні відомості для ухвалення правильного рішення [4].

Керівництво об'єкта має усвідомлювати, які процеси відбуваються на сучасному етапі розвитку ІТ-інфраструктури, і яка модернізація необхідна в перспективі. Адже, впровадження нових сервісів і технологій вимагає певного рівня розвиненості ІТ на підприємстві. Найчастіше введення нових програмно-апаратних засобів неможливе через «слабку» ІТ-забезпеченість, коли система імплементується, але не може потім повноцінно функціонувати.

Загалом, після проведеної роботи було зроблено висновки, що ІТ-моніторинг – це безперервне спостереження й аналіз підконтрольних об'єктів інформаційної технології, відстеження динаміки змін у них. Він дозволяє якісно та швидко реагувати на появу несправностей у роботі ІТ-інфраструктури, а також заздалегідь запобігати появі збоїв. У даний час існує великий асортимент різних видів реалізацій СУМ даного класу. Вибір конкретного рішення, що цікавить користувача, повністю залежить від завдань, що покладаються на систему, від необхідної функціональності, можливостей упровадження і багатьох інших чинників.

Література:

1. МОНІТОРИНГ ІТ-ІНФРАСТРУКТУРИ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://ua.technoserv.com/services/section.php?ID=45.
2. Моніторинг та оптимізація ІТ-інфраструктури. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.vaco.net.ua/services-monitoring.
3. *Галіцин В. К.* Моніторинг інформаційних технологій у системі ІТ-менеджменту / В. К. Галіцин, С. Ф. Лазарєва // Моделювання та інформаційні технології в в економіці. Збірник наукових праць – К., 2008. – Випуск 78. – С. 270–283.
4. *Галіцин В. К.* Системи моніторингу. – [Електронний ресурс] / В. К. Галіцин, О. П. Суслов, Н. К. Самченко. – Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.com/75830/-ekonomika/tehnologiya_provedennya_monitoringu.

Черенович А. В. (факультет економіки та управління, IV курс)

КОНЦЕПЦІЯ СМАРТ СІТІ В УПРАВЛІННІ ПУБЛІЧНИМ СЕКТОРОМ МІСТА

Актуальність даної проблеми полягає в тому, що до 2050 року кількість городян зросте до 70 %. Їхнє життєзабезпечення стане одним з головних викликів майбутнього. Тому вже зараз, з допомогою інноваційних технологій урбаністи оптимізують міста, роблячи їх більш інтелектуальними і такими, які найкращим чином відповідають інтересам і потребам своїх мешканців.

Сінгапур, Барселона, Лондон, Сан-Франциско, Осло – топ-5 смарт-міст світу у 2016 році за версією Juniper research. Для України втілення у життя концепції смарт-сіті – можливість згуртувати навколо себе владу міста, громадських діячів і бізнес.

Перед сучасними містами постає багато викликів і серед них чи не найскладніший – поєднати комфорт та соціальну привабливість для містян з розвиненою інфраструктурою, екологічною безпекою та швидким розвитком технологій.

Смарт сіті розробки набувають усе більшої популярності та можуть використовуватись у багатьох секторах управління містом: транспорт, «електронний уряд», енергетика, охорона здоров'я, будівництво та суспільне життя. В кожній з цих галузей можуть бути впроваджені інноваційні розробки, які здешевлять та оптимізують використання ресурсів.

Одним з проявів запровадження смарт сіті розробок у публічному управлінні приблизно з 2000 року був «електронний уряд», що являє собою інтеракцію на державному рівні у вигляді G2G (уряд – урядові структури) , G2B (уряд – бізнес), G2C (уряд – споживачі адміністративних послуг) взаємодій. Але е-врядування, окрім е-уряду, охоплює собою ширший спектр взаємодії – як інструмент електронної демократії – вплив громадян на процес вироблення і прийняття управлінських рішень.

«Дій локально, думай глобально» – принцип, за яким має бути побудовано електронне врядування, адже розвиток виключно «згори» не є ефективним[1]. Одним із прикладів залучення концепції смарт у Києві є «Київ Смарт Сіті».

Київська міська влада зосередилася на впровадженні технологій, що дозволяють зменшити корупцію та нецільові витрати в комунальних підприємствах, для чого було запущено проекти «Відкритого бюджету», системи електронних закупівель, єдиної системи управління майном [2]. Крім того триває впровадження системи «Електронний паспортний стіл», що має значно оптимізувати процес замовлення та отримання необхідних довідок у спрощеному режимі.

«Київ Смарт Сіті» прагне до прозорості, можливості до залучення до відповідальності та відкритості влади, надання доступу до усіх муніципальних даних, впровадження смарт-технологій відео спостереження, запровадження зручних та актуальних форм інтеракції міської влади та громадян тощо[3].

Не менш значним є впровадження електронного врядування в інших містах України, зокрема у Дніпрі та Чернівцях. У Дніпровській області вперше в Україні було запроваджено технологію електронного цифрового підпису, а також проведено низку семінарів і тренінгів для органів місцевого самоврядування області, з питань оволодіння сучасними ІКТ, крім того дані заходи запущено у межах проекту «Електронне село», що охоплює сільський, селищний і міський рівні.

У Чернівцях у свою чергу Чернівецькою обласною радою спільно з громадською спілкою «Буковинська партнерська агенція» реалізовано проект «Органи місцевого самоврядування Чернівецької області: інформаційно-комунікативний прорив», який мав низку позитивних результатів, зокрема: комп'ютеризація усіх органів місцевого самоврядування, забезпечення комунікації органів місцевого самоврядування з територіальними громадами та підвищена прозорість діяльності цих органів.[4]

Отже основними цілями запровадження електронного врядування у Києві, як і в будь-якому іншому місті, є:

- досягнення електронної демократії (прозорість, відкритість та громадськість);
- економія фінансових ресурсів;
- безпаперовий уряд;
- економія часу.

Але не дивлячись на усі переваги запровадження е-врядування в Україні, існує низка ризиків і проблем, які несе за собою дане явище:

- відкритість – загроза для національної безпеки (кіберзлочини, інформаційні війни);
- публічна демонстрація інформації та звітів – загроза для економічної безпеки (недоброчесне використання інформації конкурентами), що робить і без того кволе українське бізнес середовище ще більш вразливим;
- втрата приватності (несанкціонований збір персональних даних, втілення у життя оруелівського антиутопічного жаху з роману «1984»);
- сайт «ліг». Документація в електронному форматі в єдиній базі даних може в один момент призвести до державного колапсу у випадку виключення електроенергії або «зависанні» електронної системи) [5];

- не взяття під увагу осіб незаінтересованих у е-врядуванні;
- важкість втілення у життя естонівської моделі навчання пенсіонерів користуватись електронними послугами.

Таким чином, запровадження е-врядування було б доцільним беручи під увагу рекомендації:

- забезпечення всього населення доступом до Інтернету на локальних рівнях;
- поступове запровадження електронних послуг із завчасним інформуванням потенційних користувачів на місцях надання цих послуг у паперовому вигляді, поширенням інформації у ЗМІ та шляхом зовнішньої реклами;
- залишок невеликого відсотку публічних установ «старого формату» для надання можливості старшому поколінню не змінювати традиційні для них методи отримання державних послуг. Крім того, щорічне дослідження необхідності скорочення даних бюрократичних одиниць (відомо, що з кожним роком кількість користувачів Інтернетом зростає навіть серед людей похилого віку);
- підтримання розвитку ІТ-освіти та створення інноваційної інфраструктури для забезпечення кваліфікованим персоналом, який буде займатися розробкою та безпекою у сфері е-врядування;
- створення незалежної системи контролю за якістю та прозорістю існуючого смарт-уряду;
- залучення громадськості до запровадження е-врядування шляхом конкурсних проектів, можливістю обирати та брати участь у розробках.

Отже, концепція смарт-сіті є незамінним атрибутом сучасного публічного управління, який відповідає на актуальні виклики, але в той самий час несе проблеми та ризики, які можна нівелювати застосувавши системний підхід до даного явища.

Література:

1. *Чукут С. А*. Смарт-сіті чи електронне місто: сучасні підходи до розуміння впровадження е-урядування на місцевому рівні / С. А. Чукут, В. І. Дмитренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 13. – С. 89–93.
2. *Поліщук В.Г*. Активізація сталого розвитку міст на основі сучасних технологій у системі Smart city / Поліщук В.Г. Богун Л.В. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №8 – С. 779.
3. Концепція КИЇВ СМАРТ СІТІ 2020. – [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Kyivsmartcity. – Режим доступу: http://www.kyivsmartcity.com/concept/
4. *Баришніков К*. Реалізація проектів електронного урядування в органах місцевого управління України / К. Баришніков, Є. Лук'яненко // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2014. – Вип. 2. – С. 259–265. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dums_2014_2_28
5. *Чукут С.А*. Тенденції та проблеми впровадження електронного урядування в Україні : матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених [«Сучасні проблеми управління: виклики інформаційної епохи»] (К., 2013 р.) — К.: НТУУ «КПІ», 2013. — 176 с.— Режим доступу: http://ktpu.kpi.ua/?page_id=4160

Чижевська Н. П. (ІКН 202)

РЕАЛІЗАЦІЯ ПОЛІТИКИ ЄС НА ПРИКЛАДІ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ

У світі давно зрозуміли, що жарти з природою можуть обійтися людству дуже високою ціною, автотранспорт створює у великих містах великі зони з часткою забруднення повітря у 70-90 %. Електромобіль – автомобіль, що приводиться в рух одним або кількома електродвигунами з живленням від автономного джерела електроенергії (акумуляторів, паливних елементів і т. д.), а не двигуном внутрішнього згоряння. У 1895 році відбувся перший у світі офіційно зареєстрований заїзд, під час якого електромобіль француза Шарля Жанто показав швидкість 63 км / год. А в 1899 році вперше в історії наземний транспортний засіб перевищило 100-кілометровий швидкісний рубіж. У даний час електромобілі набувають усе більшої популярності, адже очевидно, що ринок електрокарів йде вперед величезними кроками. Можна зробити припущення про те, що незабаром вони потіснять автомобілі з двигунами внутрішнього згоряння. Зараз на ринку існує багато марок і моделей електромобілів. Серед переваг електромобіля можна виділити:

- економія на паливі;
- мале забруднення навколишнього середовища;
- скасування для власників податків, плати за парковку й ін.;
- після удосконалення електромобілі зможуть заряджатися не тільки від мережі, але й від інших джерел;
- тиша – двигун працює беззвучно.

До недоліків електромобілів слід віднести:

- мало автозаправних станцій;
- невеликий модельний ряд на ринку;
- висока вартість акумуляторної батареї;
- порівняння в пробігу електромобіля до повного вичерпання заряду батареї з типовим автомобілем значно поступається показникам звичайного автомобіля до вичерпання запасів палива в баку;
- безпеку електромобіля нижче звичайного авто, так як він має полегшений варіант конструкції;
- технічне обслуговування обіцяє бути проблематичним, зважаючи на малу кількість деталей на ринку і спеціально навченого персоналу;
- швидкість її зазвичай обмежують з метою економії заряду;
- утилізація (акумулятори містять небезпечні хімічні речовини і кислоти). З останніх новин у світі вдосконалення електромобілів і зарядних систем розвивається з величезною швидкістю, ось деякі витяги з числа останніх:
- удосконалюються пікові потужності зарядних систем для електромобілів, шляхом даних модифікацій «далекобійні» електромобілі наступної генерації будуть заряджатися на експрес-станціях;
- планується запуск мережі енергообміну в Великобританії для власників електроавтомобілів, підключаючись до якої власники авто зможуть продавати

енергію, накопичену в акумуляторі автомобіля, братньою в єдину енергосистему. Таким чином вони стануть «повноцінними і активними учасниками енергетичного ринку Великобританії;

- у Німеччині йде розробка приватного електричного літаючого автомобіля Lilium Jet, який буде працювати на електродвигуні. Планована дата подання призначена на 2018 рік.

У даний час деякі країни вживають ряд дій, спрямованих на використання електромобілів жителями своєї країни, з метою збереження навколишнього середовища і здоров'я. Наприклад, у Норвегії підготували законопроект про введення заборони продажу нових автомобілів з бензиновими і дизельними двигунами. Якщо ініціатива буде підтримана парламентом, починаючи з 2025 року норвежці зможуть купувати виключно електромобілі, а також машини з водневими силовими установками. Крім Норвегії, можливість заборони продажів машин з ДВС з 2025 року розглядають у Нідерландах. У квітні відповідний законопроект «Партії праці» підтримала Нижня палата парламенту. У Німеччині за купівлю електромобіля будуть виплачувати премію. На дані цілі урядом виділено 600 мільйонів євро. Американська влада проводять тендери для виробників електромобілів у цілях використання в робочих цілях даного транспорту держслужбовцями, тим самим привертаючи увагу і задаючи тон для популяризації електромобілів. Росія відчуває деякі складності з впровадження електромобілів, незважаючи на ряд пільг для їх власників. Серед складнощів: мала кількість заправок, клімат, у зимовий період холод буде негативно впливати на акумулятори, знижуючи пробіг на одній зарядці в 2–3 рази. Майже повна відсутність інфраструктури для його обслуговування. Електромобілі бажано тримати в опалювальному гаражі – зберігання акумуляторів в умовах мінусової температури призводить до їх псування. Розробкою проектів електромобілів займаються і в Україні спільно зі швейцарськими фірмами. Випущено електромобіль (на базі малолітражного автомобіля «Таврі-Пінгвін»). «Таврі-Пінгвін» із запасом ходу 60 км. Розроблено модель «Майстер» – міський комунальний комплекс для прибирання території. Дніпропетровська асоціація «Екотранс» розробила проект «Концепт-Кара» – одномісного міні-автомобіля для міста. Він буде мати масу 200 кг, швидкість 60 км/год, запас ходу 100 км. Розвиток електромобілів багато в чому зв'язано з прогресом розробки нових типів акумуляторів, що володіють меншою масою і більшою енергоємністю. Перші кроки до широкого впровадження електромобілів 2 повсякденне життя вже зроблені.

Література:

1. *Трескова Ю. В*. Електромобілі та екологія. Перспективи використання електромобілів // Молодий вчений. – 2016. – №12. – С. 563–565.
2. Електромобілі. Новини. – Перший електромобільні портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://autotesla.com/category/uncategorized/
3. Марки і моделі електромобілів. – 05.05.2015. – Новинний ресурс, присвячений електромобілям і технологій, пов'язаних з ними. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //autotesla.ru/other-elektrokar/marki-i-modeli-elektromobilej.html

4. Екологічна ефективність електромобіля. – 02.09.2014. – Сайт магазину електромобілів «ЕКОДРОМ.РФ». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //xn--d1alhgbl1g.xn--p1ai/blog/ekologicheskaya-effektivnost-elektromobilya

Чуприна К. О. (ФЕАПК, ІІ курс)

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Інноваційні процеси є дуже важливими у функціонуванні підприємств, а залучення інвестицій є одним із найважливіших напрямів фінансової діяльності. Сталий економічний розвиток неможливий без залучення додаткових коштів для покращення виробництва, залучення нових ресурсів, технологій тощо. Проте, на сьогоднішній день ми спостерігаємо не найкращу ситуацію в Україні. Наразі, більшість інвестиційних проектів фінансують за рахунок власних коштів, не маючи підтримки зі сторони інвесторів. У даній роботі ми розглянемо проблеми інвестиційних процесів.

По-перше, на сьогоднішній день проблемою є фінансування. Це залучення довгострокових кредитів, що обумовлено високим ступенем розвитку вітчизняних інвестиційних проектів, слабкість ресурсної бази банків, відсутність спеціалізованих інвестиційних банків, відсутність фіскальних стимулів з боку держави, нерозвиненість ринку цінних паперів, що зумовило низьку привабливість інвестиційних проектів.

По-друге, проблемою розвитку інвестиційних процесів є інвестиційна криза. В Україні прослідковувалась тенденція до загострення кризи з кінця 1995 року, яка мала нерівномірний характер. Недосконала законодавча база, нестабільність економіки та політики країни та низький рівень захищеності інвесторів призводить до погіршення «інвестиційного клімату».

По-третє, зниження фінансових можливостей бюджетів усіх рівнів, а також господарюючих суб’єктів і населення; недосконалість і часті зміни законодавчої і нормативно-правової бази; слабка розвиненість фондового ринку і ринку капіталів; відсутність системи страхування ризику інвесторів; нестабільна політична ситуація в країні [3].

По-четверте, відсутність обґрунтованої системи державної політики інвестиційної діяльності зумовило гальмування інвестиційних процесів.

По-п’яте, новітні технології, активний розвиток виробництва, світових ринків став руйнівною силою для екології. Екологічні проблеми набули вже планетарного значення і потребують негайного втручання. Будівництво і реконструкцією очисних споруд, запровадженням нових виробничих технологій. Зменшення екологічного тиску на природне середовище і здоров’я людей потребує проведення заходів, пов’язаних з оновленням виробничого апарату. Це можливо лише за належного рівня фінансування інвестиційних екологічно безпечних проектів [1].

Отже, на сьогоднішній день гальмування інвестиційних процесів є великою проблемо у розвитку вітчизняного виробництва. Довготривала інвестиційна, фінансова кризи, нерозвиненість і недостатнє використання ринкових механіз-

мів стримують залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій в Україну. Для покращення становища інвестиційних процесів потрібно активно працювати над покращенням політичної стабільності, вдосконаленню законодавчої бази, фінансуванням з боку іноземних капіталів, створенням правових основ функціонування ринку капіталів, формуванням стратегій і планів, захистом конкуренції, стриманням зростання цін, врівноваженням сукупного попиту та пропозиції. Варто приділити велику увагу розробкам концепцій управління та планування інвестиційного розвитку підприємств, розширенню інвестиційної інфраструктури, стимулюванню комерційних банків, заохочення внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Література:

1. *Борщ Л.М.* Інвестиції в Україні: стан, проблеми, перспективи. – 2-ге вид. – К. : Знання, КОО, 2003. – 318 с.
2. *Івахненко І.С.* Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 2. – С. 7–9.
3. *Лазебник Л. Л.* Інвестиційний клімат та економічна мотивація іноземного інвестування в Україні / Л. Л. Лазебник // Фінанси України. – 2010. – №4. – С. 82–88.

Чупринюк В.А. (Юридичний інститут, І курс)

ПИТАННЯ УЧАСТІ СУБ'ЄКТІВ У ЗАКОНОТВОРЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Успішний розвиток української держави залежить від різних чинників, зокрема від якості законів, за якими живе і розвивається суспільство.

Одним із здобутків сучасної демократії в Україні є можливість участі її громадян в управлінні державними справами. Однією із форм такої участі є функціонування інституту народної законотворчості, що є конституційною гарантією (ст. 38 Конституції України) та забезпечується національним законодавством. Беручи участь у законотворчій діяльності громадяни України юридично впливають на політичне життя країни.

Метою дослідження є визначення засобів правового регулювання суспільних відносин, які виникають у зв'язку із реалізацією громадянами України свого конституційного права на участь в управлінні державними справами.

Ця тема є актуальною, громадяни фактично стали безправною масою, якою керувала невелика група. Ці події кардинально змінили цілеорієнтацію українського політикуму. Тому злам, що відбувся у свідомості українських громадян, спонукав їх до зайняття активнішої життєвої позиції, до прозріння та розуміння свого місця, ролі та участі у сучасному житті держави.

Доступ громадян України до законотворчого процесу, який включає стадії та визначений порядок проходження законопроекту у парламенті, а також шляхи і механізми його впровадження, регулюються нормативно-правовими актами різного рівня.

Громадяни можуть взяти участь у законодавчому процесі опосередковано, шляхом внесення до головного комітету відповідних пропозицій щодо того чи іншого законопроекту, обговорити його на «круглому столі» чи на конференції; висловити думку за умови присутності при його розгляді на комітеті.

Це право тісно пов'язане з реалізацією основних прав і свобод людини і громадянина, закріплених у Загальній декларації прав людини, прийнятої Генеральною Асамблеєю ООН, і за своєю юридичною природою є правом публічним. Тому участь громадян у зазначеному процесі є їхньою публічною діяльністю.

У науковому дослідженні Ющенко Олексій «Поняття та система форм участі громадян України у законотворчому процесі» виділяє такі ознаки участі громадян у законотворчому процесі: публічна діяльність; діяльність, невід'ємно пов'язана з правом громадян на участь у законотворенні; діяльність, спрямована на виявлення суспільних відносин, що потребують врегулювання на законодавчому рівні та прийняття, внесення змін або скасування законів.

Можливість активнішої участі у творенні правових норм надається громадянам у законотворчому процесі, який відбувається у двох формах: безпосередньо, тобто під час проведення у державі референдуму; опосередковано, через обраних громадянами народних депутатів України, які є суб'єктами права законодавчої ініціативи.

З огляду на зазначене, участь громадян у законотворчому процесі може бути як парламентська, так і позапарламентська.

Участь громадян у законотворчому процесі не вимагає від них наявності спеціальної підготовки чи спеціальних знань. Водночас, наявність зазначеного не лише сприяє активізації участі громадян у згаданому процесі, але й робить цей процес цілеспрямованішим, фаховішим, підносить його на вищий рівень. Так, ініціативна участь у законотворчому процесі науковців, наукових колективів і практиків допомогає парламентарям виявляти відповідні недоліки у чинному законодавстві – прогалини, колізії та дублювання, що призводить не лише до відповідних економічних, фінансових тощо втрат для громадян, юридичних осіб зокрема, та для держави в цілому. Крім того, зазначене сприяє підвищенню рівня майстерності при здійсненні планування законотворчої діяльності як парламенту, так і нормотворчої діяльності інших гілок державної влади. Від того, наскільки закон відповідатиме інтересам суспільства, які механізми його реалізації передбачатимуть його творці, залежить рівень його дотримання та виконання громадянами.

Однак, треба визнати, що така відома форма народної законотворчості, як референдум, через різні об'єктивні обставини є не досить простим для реалізації. Тому, вочевидь, варто розвивати інші механізми врахування інтересів громадськості під час ухвалення рішень на державному рівні, зокрема, парламентському.

Ефективнішим зв'язком між законодавцем і громадянським суспільством у законотворчому процесі, на думку значної кількості наукових дослідників і громадянських активістів, стали б громадські слухання, що сприяло б нівелюванню відчуженості громадян від влади, підвищило б соціальну значимість за-

конодавства. Однак для цього необхідно внести відповідні зміни до Регламенту Верховної Ради України або ж прийняти окремий парламентський процедурний акт з цього питання.

Таким чином, і це є значним недоліком законотворчого процесу, можливість участі громадськості та її впливу на процес законотворчості змушує бажати кращого. Громадяни можуть висловлювати своє відношення до того чи того закону, який планується прийняти в парламенті, лише шляхом звернення до народних депутатів або до партій, які представлені у Верховній Раді України. Прикладом такого впливу на законодавчий орган може слугувати звернення громадськості до парламенту щодо голосування з нового Кримінально-процесуального кодексу України. Звернення було скріплено підписами представників більше 30 громадських правозахисних організацій і спілки адвокатів України, що дозволило звернути увагу народних обранців на це питання. Таким чином, проект КПК України не був проголосований парламентом. Але проілюстрований яскравий приклад впливу громадськості на процес законотворення є радше великим винятком, ніж повсякденним правилом.

Також поширеною формою звернення до влади є петиції. На сайті itd.rada.gov.ua/services/Petitions/ можна знайти безліч петицій громадян, укріпленими підписами, а також переглянути відповіді на них.

Літератури:

1. Конституція України : Закон України від 28.06.96 р. № 254к/96-ВР // Відомості ВерховноїРади України (ВВР). – 1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Загальна декларація прав людини : Резолюція Генеральної Асамблеї ООН від 10.12.48 р. № 217 А (ІІІ). – Режим доступу : http://zakon4.rada. gov.ua/rada/main

3. *Ющенко Олексій*. Поняття та система форм участі громадян України у законотворчому процесі // Вісник Центральної виборчої комісії України. – 2007. – № 1(7). – С. 66–68.

4. *Санченко Алевтина*. Участь громадськості у законотворенні як засіб зробити виборця відповідальним за свій політичний вибір // Віче. – 2007. – № 5.

5. «Конституційно-правові форми безпосередньої демократії в Україні: проблеми теорії та практики» / В.Ф.Погорілко, М.І. Ставнійчук та ін. – К., 2001.

6. Законотворчість: Участь громадськості у законотворчому процесі. Основні аспекти законодавчого процесу / Базілевич Д.С., Валентайн Е., Вінокуров І.М., Гаращенко М.В., Жугай Н.С., Крижанівський В.П., Нечипоренко Л.О., Рахімкулов Е.Р., Руденко М.О., Суслова О.І., Фулей Т.І., Чередніченко С.Г. – К.: [ФОП Москаленко О. М.], 2013. – 232 с.

Чупринюк В. А. (Юридичний інститут, І курс)

ПРОБЛЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Освіта – основа інтелектуального, культурного, духовного, соціального, економічного розвитку суспільства і держави. Сьогодні зростає роль і відповідальність вищої школи у створенні комплексу адаптаційних умінь і навичок майбутніх фахівців. Метою вищої школи є створення особистості, психологічно

й духовно готової до сприйняття соціальних змін, освоєння нових цінностей і зразків поведінки, здатної до самореалізації на вільному ринку праці.

Актуальні питання раціонального управління фінансовими та матеріальними ресурсами ВНЗ, шляхи знаходження нових джерел поповнення їх бюджету, засоби адаптації до нових ринкових умов та напрямки здійснення освітніх послуг та наближення їх до світових стандартів описані в працях вітчизняних і зарубіжних учених: Ю. М. Алексєєва, Й. М. Бескид, Я. Я. Болюбаш, Ю. Я. Бобало, І.О. Вакарчук, Ю. М. Вітренко, Є. Г. Єфімов, М. З. Згуровського, Р. Ю. Кігель.

Беручи до уваги дані дослідження Інституту освітньої аналітики України та Фонду «Демократичні ініціативи» ім. Ілька Кучеріва можна виділити такі найголовніші проблеми сучасної вищої освіти станом на 2015 рік:

- застарілі підходи навчання студентів (приблизно 26 % опитуваних);
- застаріла матеріально-технічна база вишів (15 % опитуваних);
- корупція і непрозорий механізм зачислення в вищі навчальні заклади на бюджетну форму навчання (14 % опитуваних).

Вагомим внеском у дослідження є саме оцінка вищої освіти студентами, адже 87 % студентів вважають що реформування освітнього процесу є важливим, а із них 36 % респондентів віднесли це завдання до першочергових [3]. Це демонструє той факт, що проблеми наразі існують і вони відчутні для студентів.

Важливим завданням вищої освіти є також націєтворча роль, яка повинна бути реалізована шляхом виховання високоморальної, національно свідомої особистості. На жаль, належна робота в цьому напрямі в навчальних закладах не має чіткої цілеспрямованості, структурованості і послідовності [1]. Для вирішення цих проблем у Міністерстві освіти і науки України повинен працювати цільовий департамент, який би організовував і координував виховну роботу в навчальних закладах на загальнонаціональному рівні [4].

З метою дослідження питання основних проблем вищої освіти в Україні автором у 2017 році було проведене опитування студентів 1-го курсу юридичного факультету, спеціальність правознавство Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана стосовно їхнього ставлення до вищої освіти в Україні. В рамках дослідження було опитано 56 респондентів.

За результатами дослідження 73,2 % студентів вважають актуальним процес отримання вищої освіти, 14,3 % – не можуть дати однозначної відповіді, 12,5 % – вважають освітній процес не актуальним в Україні. Загальна оцінка якості студентами вищої освіти – 6 балів із 10. На думку студентів, до основних проблем вищої освіти в Україні можна віднести: застарілі підходи навчання студентів (23 %); корупція і непрозорий механізм зачислення в вищі навчальні заклади на бюджетну форму навчання (17 %); застаріла матеріально-технічна база вишів (14 %). 57,1 % студентів відповіли, що вища освіта потребує реформування повністю, 42,9 % – вища освіта потребує часткового реформування. 57,1 % вважають, що освіта за кордоном є кращою за вітчизняну, 35,7 % – що освіта за кордоном є частково кращою, решта (меншість) – освіта в Україні є кращою за іноземну. 66,1 % студентів вважають, що питання реформування процесу освіти має першочергове значення, 33,9 % вважають, що є питання, які

є важливішими. 82,1 % студентів націлені на розумову сферу діяльності і лише 17,9 % на робочу сферу. 85,7 % студентів вважають, що українська вища освіта повинна підпорядковуватись європейським стандартам, 10,7 % вважають, що ні, решта не можуть дати однозначної відповіді.

Проаналізувавши відповіді респондентів можна зробити висновок, що проблеми у сучасному процесі отримання вищої освіти в Україні є. Освіта – це один із головних стадій формування особистості, а тому він повинен бути на належному рівні. Від розвитку вищої освіти залежить майбутнє нашої країни, а отже питання реформування освітнього процесу повинне бути постійно включеним у порядок денний Верховної Ради України. Для розвитку вищої освіти та вирішення проблем необхідні реформи, які будуть направлені на питання фінансування і розвитку вищої освіти України до європейських стандартів. Європейський досвід яскраво демонструє нам приклад навчального процесу і українська спільнота прагне до введення європейських стандартів у вищу освіту. Одним із показників «рецепціювання» європейських норм є Болонська система оцінювання [5].

Література:

1. *Куценко В*. Соціально-економічна модифікація в контексті побудови соціальної держави в Україні // Економіка України.– 2004. – №11. – С. 77–85.

2. *Садлак Я*. Університетські рейтинги і нові запити суспільства // Дзеркало тижня.– 2010. – № 22. – С. 1, 13.

3. Вища освіта в умовах реформи: зміни громадської думки. Соціологічні дослідження Фонду «Демократичні ініціативи» ім. Ілька Кучеріва. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dif.org.ua/category/opinion-polls. — Назва з екрана.

4. Вища освіта України – європейський вимір: стан, проблеми, перспективи // Вища школа. – 2008. – № 5. – С. 88–110.

5. *Згуровський М.З*. Болонський процес: головні принципи та шляхи структурного реформування вищої освіти України. – К.: НТУУ «КПІ», 2006. – 544 с.

Шаляпін О. І. (факультет міжнародної економіки і менеджменту, І курс)

ІННОВАЦІЇ В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ: СВІТОВІИЙ ДОСВІД

У зв’язку з глобалізацією, становленням докорінно нових тенденцій розвитку суспільства, виникає необхідність в модернізації економік світу, що передусім передбачає застосування інновацій, зокрема й інновацій, впроваджуваних у державному секторі економіки.

Порушенню даної проблеми сприяла множина дискусій, що створювали передумови формування, власне, терміну інновації на тлі загальної потреби в економічному розвитку. Найповніший перелік цих проблем представлено в працях, як зарубіжних (А. Лем, Г. Бертуччі), так і вітчизняних (М. Пірен, О. Половцева та інші) науковців. Зважаючи на доробок учених, актуалізується необхідність вивчення світового досвіду задля імплементації позитивної практики впровадження інновацій у зарубіжних країн у вітчизняне середовище.

Зарубіжні вчені під інноваціями в державному управлінні вважають креативні ідеї, які успішно впроваджуються для вирішення нагальних проблем [1, с. 29]. Українські вчені це ж поняття трактують як утворення нових, раніше не існуючих внутрішніх чинників, що з'являються в результаті самостійної, відносно незалежної від зовнішніх соціокультурних умов логіки розвитку системи державного управління [2, с. 17]. Так, Г. Бертуччі визначає концептуальний, інстутиційний та організаційний аспекти у впровадженні інновацій у державному управлінні, необхідність окремого розгляду яких посилюється внаслідок розрізненості технологій [1, с. 22].

Концептуальний аспект інновацій у державному управлінні – інновації, базовані на впровадженні нових форм в управлінні. Державний сектор грає важливу роль у розвинених країнах і вносить вагомий внесок у формування ВВП, водночас, надання якісних державних послуг є однією з основних рушійних сил для підвищення ефективності роботи організацій підприємницького сектора, а також покращення взаємодії держави та громадян (G2C)[14], держави та бізнесу (G2B)[1], а відтак бізнесу і громадян. Інноваційна діяльність в органах державного управління безпосередньо пов'язана з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, прикладом цього слугує запровадження електронного урядування, включає аналіз низки показників, таких як розвиненість онлайн послуг (OSI), телекомунікаційної інфраструктури (TII) та людського капіталу (HCl). Відповідно розраховується індекс електронного урядування (згідно з яким Україна посідає станом на 2016 р. 62 позицію, рейтинг очолюють Велика Британія та Австралія), динаміка індексів-складових якого демонструє позитивні зрушення (табл. 1).

Таблиця 1

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ

	2012	2014	2016
Он-лайн послуги	0,42	0,26	0,58
Телекомунаційна інфраструктура	0,35	0,38	0,39
Людський капітал	0,91	0,86	0,83
Е-урядування (рейтинг/ показник)	68 / 0,5653	87 / 0,5032	62 / 0,6076

Джерело: Статистичні дані [Електронний ресурс] // ООН. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://workspace.unpan.org/sites/Internet/Documents/UNPAN96407.pdf /

Одним з визначальних шляхів впровадження інновацій в державному управлінні вважається **інстутиційний** аспект – метою якого є створення і/або реорганізація існуючих інституцій. Інноватизація економіки нерідко пов'язана зі створенням нових інституцій, організаційні чинники яких сходяться на методах приватно-публічного партнерства (ППП). Яскравим прикладом виступає створення центрів компетенції, що є основним каналом довгострокових ініціатив в

14 Рівні реалізації електронного урядування G2C – Government To Citizens «Уряд до громадян» G2B – Government To Business – «Уряд до бізнесу».

Австрії – країні з позитивним досвідом впровадження методів ППП. Внаслідок створення таких, ППП як: K-ind/K-net (1999)[2] і COMET(2006)[15] вдалося значно розширити наукову базу, посилити зв'язки між наукою та бізнесом, бізнесом і державою. Наразі в Україні більшість ППП з утворюються за концесійними угодами (здебільшого угоди ВОП)[16]; однак, зважаючи на низку пересторог у вигляді високих інвестиційних ризиків, відсутністю гарантій через політичну нестабільність у країні та недостатньо розвиненою правовою інфраструктурою, розвиток ППП носить фрагментарний характер, на це може вказувати і незначна кількість утворених ППП на підґрунті угод DBFO та BOOT, кожна з яких передбачають експлуатацію об'єкту приватним підприємством (для BOOT з подальшою передачею у державну власність), що свідчить про відносну короткотривалу належність іноземних підприємств до національної економіки.

У світових тенденціях інноваційного розвитку державного управління належна увага приділяється удосконаленню персоналу. Організаційний аспект при цьому включає використання нових методів в управлінні, тобто менеджменті. На думку М. Пірен [3, с. 20], осередком втілення організаційного аспекту в управлінні виконавчої влади різних рівнів є представники органів управління: запропонована кадрова політика, що передбачала б «забезпечення умов для постійного підвищення ділової кваліфікації, систематичний добір кадрів, дотримання визначених прав і обов'язків, забезпечення умов для просування кадрів на підставі їх діяльності за поєднання довіри та заохоченості» відіграє важливу роль у підвищенні ефективності функціонування представницьких структур за стандартами міжнародного зразка. З іншого боку, О. Половцев [4, с.26], пропонуючи методологічні підходи раціоналізації праці та розподілу ресурсів, вказує на необхідність використання теорії оптимального управління[17], яка передбачає вибір і здійснення програм з надання кваліфікованих послуг шляхом використання обчислювальної методології при залученні інформаційних технологій, зокрема, адаптованих під он-лайн сервіси: при цьому запропоновані методи М. Пірен та О. Половцева цілком можна вважати взаємодоповнювальними та перспективними у аспекті використання в органах управління різних рівнів.

У розрізі останніх періодів роль інноваційних змін усе більше становить ресурс розвитку економіки. Економіка України, незважаючи на складнощі реалізаційних передумов та їхню фрагментарність, спромагається слідувати інноваційному шляху, впроваджуючи, між тим, новітні методи управління на основі телекомунікаційних технологій, здійснюючи реформи управлінських структур, доказом чого слугує динаміка наведених показників. Проте все ще залишаються

15 Є найвпливовішими ППП Австрії: передбачають можливість створення малих, середніх і великих спільних підприємств і підприємств без інституціоналізації (без створення юридичної особи , налічують понад 16 центрів, співпрацюють з 270 науковими партнерами, 150 промисловими партнерами, включають понад 1500 дослідників станом на 2012 р.)

16 ВОП – Build Operate Transfer – Будівництво – управління – передача : концесіонер здійснює будівництво та експлуатацію протягом встановленого строку, після чого об'єкт передається державі.

17 Теорія оптимального управління являє собою набір рекомендацій та теоретично-прикладного матеріалу : Ф. Ногін. Вступ в оптимальне управління / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apmath.spbu.ru/ru/staff/nogin/publ/publ5.pdf

остаточно не вирішеними питання існування ППП, що неабияк стримує втілення довгострокових ініціатив; подолання відставання телекомунікаційної інфраструктури та тенденції гальмування розвитку людського капіталу.

Література:

1. Bertucci G. Innovations in Governance and Public Administration: Replicating what works. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UN/UNPAN021963.pdf / 2006. – С. 190.
2. *Хачатурян Х.* Інновації в державному управлінні / Монографія / НАДУ. – К., 2005. – С. 224 / Режим доступу: http://www.academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Monogr/300f3409-0970-484c-9eb8-23c681cdf5d7.pdf
3. *Пірен М. І.* Нові підходи до державного управління в Україні на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду [Текст] // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія «Державне управління».
4. *Половцев О. В.* Методологічні підходи формування оптимальної моделі процесу прийняття рішень у державному управлінні:особливості управління обмеженими ресурсами [Текст] // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія «Державне управління».
5. *Ногин Ф.* Введение в оптимальное управление / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apmath.spbu.ru/ru/staff/nogin/publ/publ5.pdf / 2008. – С. 92.
6. Lam A. Organizational Innovation / BRESE / 2004. – P. 192.

Шаляпін О. І. (факультет МЕіМ, І курс)

ВІД ХМАРНИХ ДО ТУМАННИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У зв’язку з глобалізацією, появою нових викликів у використанні мережевих технологій та їхнього розвитку постає гостре питання – ефективності наявних методів передачі даних, їх обробки та зберігання. Наразі вагому роль у реалізації мережевих технологій посідають хмарні технології, ефективне використання яких у силу збільшення обсягів даних стало певною мірою проблемним. Об’єктом подальшого дослідження є пошук методів з підвищення ефективності роботи хмарних технологій, поряд з цим розділяючи думку з Ф. Бономі – щодо доцільності використання туманних обчислень.

Незважаючи на можливості, які відкривають хмарні технології користувачеві: змога здійснювати обмін (доступність), обробку даних, використовуючи при цьому відносно незначні обчислювальні можливості ПК (економність і мобільність), існує спільна для хмарних технологій проблема – ширина каналу зв’язку лімітується, тобто потужності використання даних, що централізовано розміщені на серверах, обмежуються. Між тим, у міру зростання кількості та різноманітності пристроїв – носіїв інформації росте роль у продуктивнішій взаємодії між ними – останнє дало поштовх для актуалізації ідеї щодо масштабного впровадження туманних технологій.

За визначенням Ф. Бономі, ***«туманні технології – віртуалізована платформа, що представляє собою служби зберігання даних, обчислювальні служби, мережеві служби між кінцевими пристроями, не обов'язково зосереджених на крайніх межах мережі»***. Під цим звичайно розуміється децентралізована структура з обслуговування даних.

Володіючи практично необмеженими можливостями і масштабованістю, хмарні технології стали одним з ключових каталізаторів розвитку Інтернету. Тим часом, для Інтернету речей існує потреба в інших методологіях обчислення, що спричинена як обсягами даних, так і шляхами їх пов'язування. Інтернет речей (IoT) – це неосяжна сукупність підключених пристроїв, які взаємодіють з додатками, веб-сайтами, соціальними медіа та іншими пристроями. Задля отримання максимальної користі, необхідно обробляти й аналізувати дані, які генерували би всі залучені об'єкти обопільно в реальному часі. Приміром, розташовані навколо торгового центру пристрої можуть безперервно передавати дані про потік клієнтів і трафік. Торговий центр отримує певну користь з одержуваних даних, відсилаючи їх у хмару для аналізу і виявлення довгострокових тенденцій. Але цю користь можна суттєво примножити, якщо система зможе обробляти дані локально і в реальному часі, а потім миттєво вживати відповідних заходів, викликаючи, наприклад, додаткових касирів перед напливом покупців. Для такого роду додатків, що працюють у реальному часі і займають більшу смугу пропускання, потрібна нова розподілена модель, в якій функціонал хмарних обчислень, мережевої взаємодії та зберігання «*спускається з хмари на землю»*, на власне межу мережі.

Так, туманні технології покликані саме реалізувати функцію розподілення мережевих даних, створюючи при цьому певну «краплину», що має на меті вирішити ряд проблем «класичних хмарних технологій», пов'язаних із:

- затримками в мережі;
- високою вартістю смуги пропускання;
- великим географічним розподіленням систем та клієнтів тощо.

Туманні структури наразі являються ключовим каталізатором розвитку Всеохоплюючого Інтернету, находячи себе у застосуванні в різноманітних галузях співіснування людини та ЕОМ. Звідси випливає і вкрай важливе прикладне значення даних технологій; так, прикладом можуть слугувати датчики деяких пристроїв, які в автономному режимі (без зв'язку з хмарою) можуть накопичувати певні дані або конкретні прототипи існуючих додатків. Зразком останнього може слугувати сервіс потокового мультимедіа Netflix. У разі зберігання даних на парі ЦОДів при виявленні масштабного попиту на дані сервісу цілком можливою постає загроза заповнення каналу зв'язку, а відтак і обмеження чи цілком відсутність шляхів користування даними, через що питання ефективності та подолання існуючих перепон є визначальним і практично здійсненним для туманних технологій. Саме тому подібні сервіси типу Netflix обирають шляхи каскадного розміщення даних на серверах, або «на межі» (фізичний рівень моделі OSI) IoT мереж, інакше кажучи – створюючи певні «краплини» даних користувача. Саме за таких умов частково нівелюються обмеження ширини кана-

лів зв'язку, кількісні обмеження користувачів і піднімається питання «фізичної присутності контенту» користувачів на пристроях, під цим повною мірою і розкривається сутність Інтернету речей.

Література:

1. *А.А. Дворніков*. Туманні обчислення і бездротові сенсорні мережі/ [Публікація]/ Режим доступу: https://www.hse.ru/data/2014/09/19/1315853015/ %D0 %94 %D0 %B2 %D0 %BE %D1 %80 %D0 %BD %D0 %B8 %D0 %BA %D0 %BE %D0 %B2 %20 %D0 %90 %D0 %90_ %D0 %A2 %D0 %B5 %D0 %B7 %D0 %B8 %D1 %81 %D1 %8B_.pdf
2. F. Bonomi. Fog computing and its role in the internetof things /[Публікація] / [Режим доступу]. – http://www.ce.uniroma2.it/courses/sdcc1415/progetti/fog_bonomi2012.pdf

Шарига В.О. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ

Для розвитку макрофінансвої системи в країні повинна бути, перш за все, ефективна податкова система, яка не є тягарем для підприємств (адже саме вони є тією рушійною силою, яка забезпечує стабільний розвиток економіки). Оцінка податкової системи входить до складу методики розрахунку Індексу економічної свободи – показника, який щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу.

Основними індикаторами конкурентоспроможності податкової системи країни є загальна кількість податків і зборів, ставки податку на доходи (прибуток) фізичних і юридичних осіб, ефективність діяльності податкових органів, стабільність податкового законодавстваі [1].

Таблиця 1

ЗАГАЛЬНІ СТАВКИ ОПОДАТКУВАННЯ, %

Країна	Податок на прибуток	Податок на робочу силу	Інші податки	Разом
Україна	8,7	43,1	0,1	51,9
Греція	22,4	27,7	0,6	50,7
Польща	14,5	24,9	1	40,4
Німеччина	23,2	21,3	4,4	48,9

Джерело: складено автором на основі даних джерела [2].

Таким чином, можна зробити висновок, що податкова система в Україні є найменш конкурентоспроможною серед обраних країн, адже загальні ставки оподаткування та податку на робочу силу є найвищими серед обраних країн. Визначальним показником є рівень податку на робочу сила, адже країни з розвинутою економікою намагаються тримати даний податок на відносно нижчому рівні, аніж в Україні. Слід відмітити тенденцію до зменшення податкового навантаження в частині оподаткування праці — зменшення прибуткового пода-

тку та внесків із соціального страхування, особливо для чутливих верств населення. Вартий уваги також такий тип податків, як інші податки, адже вони відіграють суттєво більшу частину в Німеччині та Польщі, аніж в Україні. Зокрема це податки: податок на природні ресурси, податки за забруднення навколишнього середовища і т. д. Усе це свідчить про те, що країни зробили реформи в податковій системі, які є більш інноваційними та більш ефективними. Зокрема, значна частина реформ відбулась у частині оподаткування податком на прибуток — звуження бази оподаткування з метою стимулювання інвестицій і покращення конкурентоздатності окремих секторів економіки.

Отже, можна зробити висновок, що податкова система не є стимулюючою та потребує змін для забезпечення інноваційного макрофінансового розвитку. На мою думку, першими кроками повинно стати скасування податкової міліції, забезпечення рівномірнішого розподілу податкового тягаря між платниками податків, зниження ставок прямих податків, встановлення обґрунтованих ставок податків і спрощення адміністрування задля стимулювання легалізації бізнесу, зменшення податку на робочу силу та, натомість, збільшення податку на прибуток(враховуючи досвід країн з розвинутою економікою).

Література:

1. *Безпалько І. Р.* Аналіз конкурентоспроможності податкової системи України в сучасних глобалізаційних умовах [Електронний ресурс] / І. Р. Безпалько. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4381..

2. Paying Taxes 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2017.pdf.

Шатайло М.І. (*Інститут інформаційних технологій в економіці* , І курс)
Shatailo Maxim

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPING STARTUPS IN UKRAINE
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРПЕКТИВИ РОЗВОТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

The development of startups in the ccurrent Ukrainian economy is a very important aspect of attracting foreign investments to our market, developing innovative activity and supporting small and medium businesses.

The aim of my work is to examine the problems and perspectives of developing startups in our country.

The startups are temporary structures, that exist after the idea, but before the way, this idea can be implemented. It is a search for radical and profitable business model that builds the innovative activity of the country.

The main problem of startup businesses in Ukraine is the absence of any support from the government. There are no initiatives on the legislative level at all. For example, there is only a tax of 9 percent for the workers of the High-tech park in Belarus, or in Romania there are no taxes for the workers of the IT-sphere at all. In

our country the government is an obstacle for innovations. All innovations usually only disturb the calmness of our government officials. In addition, the government tries to avoid the development of investment priorities.

The other problem is the migration of new perspective businesses abroad. For young entrepreneurs European countries, or the USA have much better conditions for advancing their own projects. We don't have essential infrastructure, that could http://www.lingvo.ua/ru/Search/Translate/GlossaryItemExtraInfo?text=%d1%80%d0%b0%d0%b7%d0%b2%d0%b8%d0%b2%d0%b0%d1%82%d1%8c&translation=advance&srcLang=ru&destLang=enunite the authors of startups with the potential investors. And existing venture capital funds don't have enough skilled workforce, to state the value of the project, risks and expediency of investing money.

One more problem for Ukrainian startups is the low level of English among population. When a person can't speak English fluently, it prevents everything: international cooperation, development of new markets abroad, communication with investors. Foreign investors rarely dare to move to Ukraine at least for a while, because they will not be able to communicate with all of our people here, because even the labels on the products in our shops are mostly written in Ukrainian or Russian.

We don't have a simple system for accepting payments from foreign countries, as well. The goal of startups is expansion on new markets in other countries, but it can be problematic to get payments from these countries for starting businesses. For example, PayPal in Ukraine operates in the Send only mode, and the company's management is not going to expand the package of services available in Ukraine.

The image of our country on the international market is really important. Director of TechStars (Boston, USA) and former partner of the Ukrainian startup accelerator Eastlabs Evelyn Buchatsky said in an interview, that a lot of American investors think about Ukraine as a country with constant problems: "communism, corruption, and now war." But I think, that this factor should only stimulate all the population of Ukraine to work in order to improve the image of our county abroad.

Despite this problems, according to Forbes, Ukraine has a lot of successful startups. The director of the business incubator Growth UP says, that there are around 1000 starups in Ukraine and a lot of them are worth success. Their development has a significant perspective for Ukraine. Despite the economic crisis, according to the World Bank, the average growth rate over the past decade is 25 %. Market participants believe, that with proper support from the state, these activities can be much higher.

Business incubators also provide prospects for the development of startups in Ukraine. They are like agents between the new project and the potential investors, that can finance its implementation. There are near ten business incubators in Ukraine like: Eastlabs, iHUB , HappyFarm, GrowthUp, Wannabiz , Voomy IT-park and Polyteco. And it's really small number (for example, in Poland there are more than 120 business-incubators), but this sphere attracts more and more investors and entrepreneurs every year. This can greatly improve infrastructure that provides communication between startups and investors.

Here are some of the most successful startups, created in Ukraine.

Petcube

One of the most famous Ukrainian startups in recent years, confessed as the best startup in Europe in 2014. Petcube specializes in developing devices for pet owners. The company's first product is a device that allows you to remotely monitor, talk and even play with your pet through the mobile application.

Clickky

The largest independent mobile advertising platform in Eastern Europe, the main direction of which is to attract new users and monetize mobile applications.

Nowadays Clickky plans to enter the annual turnover of 50 million dollars. The biggest client of this startup is the well-known Internet market Alibaba. The company's services are used by customers in Europe, Israel, India, China and the USA.

Branto

The Ukrainian startup Branto is the "smart house" of future, the intellect and hands of which is the remote presence robot. The device in the form of a ball is created in a stylish design, and is able to remotely control the "smart house" system.

In conclusion I can say, that the main problems of startups in Ukraine are the lack of support from the state, the absence of favorable investment climates, the migration of new businesses abroad and weak infrastructure that unites startups and investors. However, the present situation improves thanks to the support of business incubators in our country.

References:

1. https://www.wikipedia.org
2. http://24tv.ua
3. http://biz.liga.net
4. https://petcube.com/
5. http://branto.co/#promo
6. https://clickky.biz*s of U*

Швиданенко В. І. (ф-т економіки та управління, магістрант)

ВАРТІСТЬ ЯК КРИТЕРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки широкого використання набула концепція управління бізнесом, що базується на його вартості. Актуалізація даної управлінської концепції зумовлює необхідність вибору адекватних аналітичних метрик, результати практичного використання яких дозволили б менеджменту приймати ефективні управлінські рішення. Сучасна наукова література пропонує велику кількість методик оцінювання вартості підприємства, однак їх дієвість і цільове спрямування не завжди відповідає реальним потребам бізнесу та дозволяє врахувати фактори безпосереднього впливу на досліджувану проблематику. Тому, якщо говорити про вартість, як основу прийняття

управлінських рішень, то виникає потреба у виборі таких підходів, які б у найбільшому ступені інформували менеджмент про особливості та перспективи розвитку бізнесу на основі вартісних критеріїв.

Питання оцінки вартості дуже широко висвітлена як у зарубіжній науковій літературі, так і в наукових працях дослідників країн пострадянського простору. Тому методичне підґрунтя даного процесу є в достатній мірі розпрацьованим та адаптованим до практичного використання. Тлумачення потреби в оцінці підприємства в науковій літературі [1–3] отримало відповідне обґрунтування. Потребу в оцінці підприємства слід визначати через отримання в результаті процесу оцінювання об'єкта відповідних задоволень конкретного користувача інформації (власника, інвестора, кредитора тощо). Мета оцінки вартості підприємства безпосередньо визначає вибір методів, які є адекватними різним ситуаціям, що виникають в оціночній діяльності і залежать, по-перше, від мети, заради якої проводиться оцінка (оцінка завжди носить цільовий характер, ураховує сформовану ситуацію й потреби замовника), по-друге, від використовуваного стандарту вартості, що й визначає вибір методів оцінки.

Оцінювання вартості підприємства, з позицій її інтерпретації, як критерію ефективності розвитку підприємства та подальшого управлінського впливу на ті фактори, що її формують і забезпечують прирощення, зумовлюють необхідність у дотриманні таких вимог до вибору аналітичних моделей: вони мають формувати та розвивати нову філософію економічного оцінювання вартості та концентруватися на здатності забезпечувати формування доданої вартості, що дозволяє визначати сучасний вектор розвитку стратегічної аналітики на підприємстві; при виборі моделі необхідно враховувати рівень відповідності фінансових даних системі інформації та показників, яких потребує існуючий рівень розвитку бізнес-моделей, що спираються на інтелектуальні ресурси, а не на матеріальний і фінансовий капітал.

Результати аналізу основних характеристик та обмежень застосування моделей оцінювання вартості підприємства дозволяють говорити про те, що в процесі оцінювання ефективності розвитку доцільним є комбінування вартісних моделей, які розвиваються в межах бухгалтерської та фінансової аналітичних моделей. Однак при цьому варто усвідомлювати, що об'єктивність оцінювання за вартісними критеріями може бути досягнута лише за умови дотримання співставленості параметрів вартісних моделей, які формуються на основі як бухгалтерської так і управлінської звітності.

Література:

1. *Андреев В.В.* Проблема сопоставления и выбора VBM-критерия при постановке ценностно-ориентированного менеджмента на предприятии / В.В. Андреев // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – №4 (56). –2008. – С. 162–169.

2. *Коупленд Т.* Стоимость компании: оценка и управление: пер. с англ. / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мурин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.

3. *Клименко С.М.* Фундаментально-вартісний підхід до оцінювання ефективності функціонування національних промислових підприємств / С.М. Клименко, Н.В. Шевчук // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4 (59). – С. 104–111.

Швидка О.В. (факультет маркетингу, IV курс)

ВІРТУАЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУЧАСНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

Сучасне бізнес-середовище характеризується стрімким розвитком і поширенням новітніх цифрових та інформаційних технологій, які, в свою чергу, призводять до неминучої зміни традиційних аспектів ведення бізнесу. У зв'язку з цим усе популярнішим постає питання ведення бізнесу за допомогою створення віртуального підприємства, як однієї із інноваційних форм організації бізнесу. Процес створення віртуального підприємства відбувається шляхом об'єднання фахівців у різних сферах, залежно від того, чим віртуальне підприємство буде займатись, і підрозділів інших підприємств.

Концепції віртуального підприємства на практиці можуть бути дуже різноманітними: від інтернет-майданчиків до повномасштабної виробничої і логістичної системи, в якій web-представництво служить сполучною ланкою між покупцями, продавцями і виробниками.

За схемою віртуалізації діяльності у сфері закупок працюють такі гіганти автомобілебудування, як Daimler Chrysler, Ford і General Motors, що розробили єдиний цифровий ринковий простір Covisint для закупівель у майбутньому сировини для виробництва автомобілів і деяких комплектуючих [1, с. 89].

Класичними прикладами віртуальних підприємств є європейський консорціум Airbus Industries, який виготовляє усім відомі аеробуси, а також об'єднання зусиль компаній Apple та Sony у процесі реалізації бізнес-проекту стосовно Powerbook.

Так, наприклад, компанія IBM має віртуальні офіси в Україні, багато компаній створюють віртуальні команди, офіси яких здійснюють свою діяльність у віртуальній манері, як це роблять команди компанії Ford у Європі й у США.

Дослідження аспектів функціонування віртуального підприємства дає можливість виокремити переваги та недоліки цієї форми організації бізнесу. Очевидними є переваги для самих співробітників віртуального підприємства:

– можливість обирати і використовувати найкращі ресурси;

– ефективніше поєднання роботи та особистого життя на основі використання телероботи;

– значно ширші можливості щодо вибору роботи, не обмежені просторовими факторами;

– можливість працевлаштування людей з обмеженими можливостями;

– економія часу та адміністративних витрат [2, с. 87].

Але також є певні недоліки віртуалізації підприємства, а саме:

– учасники мережі залежні від бізнес-партнерів;

– існує ризик втрати винаходів і конкурентних позицій;

– рівень прихильності клієнтів не є стабільним, оскільки в мережі Інтернет відсутній персональний контакт;

– конкурентна перевага може використовуватися лише спільно;

– неохопленим залишається деякий сегмент населення, що не має доступу до Інтернету [3, с. 201].

Підсумовуючи викладене, можна зробити певні висновки. Віртуальне підприємство – це нова, сучасна, інноваційна модель ведення бізнесу, яка дає змогу досягти конкурентних переваг за рахунок економії часу, зниження витрат, інтернаціоналізації бізнесу, зростання гнучкості та адаптивності, підвищення інноваційної активності. Наведені приклади віртуальних підприємств доводять той факт, що віртуальна організація бізнесу є ефективним механізмом отримання прибутку та найкращим способом задоволення потреб споживачів і має місце як на міжнародному, так і на українському ринках товарів і послуг.

Література:

1. *Спіцина Н.М.* Теоретичні аспекти віртуального підприємства як сектора глобальної економіки / Н.М.Спіцина // Торгівля і ринок України, Тематичний збірник наукових праць. – 2012. – № 34. – С. 87–91.
2. *Падерін І. Д.* Віртуальне підприємство як резерв підвищення ефективності у нових умовах / І. Д. Падерін, О. В. Романов, І. В. Савельєв // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 3 (27). – С. 85–88.
3. *Рудь Н., Мохнар М.* Віртуальні підприємства:сутність та доцільність використання в інноваційній діяльності / Рудь Н., Мохнар М. // Економічний форум. – 2016. – № 4. – С. 197–207.

Шевченко О.С. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) відіграє значну фіскальну роль, але головною проблемою цього податку є те, що він є соціально несправедливим і не є нейтральним. Бідні верстви населення у структурі власних витрат сплачують значно більший обсяг коштів, ніж заможні, так як для більшості громадян з невисокими статками єдиним джерелом доходу є заробітна плата.

Враховуючи тенденції до зростання надходжень від ПДФО, все ж необхідно вдосконалити механізм його нарахування. На сьогодні, багато уваги приділяється проблемам пропорційного оподаткування доходів громадян за основною ставкою на рівні 18 % [3], адже використання даної пропорційної ставки протягом останніх років не підтвердило мету відмови від прогресивної шкали – збільшення доходів і масового виведення їх з тіньового сектора не відбулося. Це пов’язано з тим, що пропорційна система, хоч би якою справедливою вона не видавалась, не може забезпечити рівномірність податкового навантаження, гарантувати принцип нейтральності податку за значного діапазону доходів. У суб’єкта оподаткування після сплати податку мають залишатися кошти для споживання та інвестування (накопичення) [1].

Очевидно, що ПДФО в Україні не виконує своїх основних функцій. Його можливості ефективного впливу на економічний цикл та обсяги масового спо-

живання обмежені. Крім того, цей податок не справляється зі своїм стратегічним завданням перерозподілу доходів між прошарками населення. Навпаки, податкове навантаження на громадян, котрі не мають високих доходів, серйозно зросло. Саме на цю категорію населення зараз покладено основний тягар сплати ПДФО.

Також наявність таких негативних явищ, як використання роботи незареєстрованих найнятих робітників, виплата заробітної плати «в конвертах» або в розмірі, нижчому за законодавчо встановлений мінімум, є актуальними, оскільки від «тіньових» розрахунків втрачає бюджет [2]. Громадяни, які погоджуються отримувати зарплату «у конвертах», не лише сприяють розвитку тіньових схем, а й позбавляють себе соціальної захищеності. Однак свідомість українських роботодавців щодо сплати належних сум податків до бюджету, зокрема ПДФО із заробітної плати, все ще залишається на низькому рівні. Характерною особливістю сучасного оподаткування доходів громадян є масове ухилення від сплати податків населенням, причиною якого виступає відсутність довіри до державних інституцій. Саме довіра до уряду або відчуття «соціальної солідарності» спонукає людей платити податки, навіть якщо раціональною поведінкою було б уникнення від їхньої сплати [4].

У результаті досліджень було виявлено, що для формування ефективної системи оподаткування доходів громадян необхідно:

- перейти на прогресивне оподаткування доходів громадян, але прогресія має бути розрахована таким чином, щоб врахувати реальний, наявний у цей час діапазон доходів громадян. І при цьому, за будь-якого доходу, вилучатись у вигляді податку може тільки частина доходу, яка йде на накопичення (інвестування), і в жодному разі не зачіпати коштів, що витрачаються на споживання. Такий захід зняв би соціальне напруження в суспільстві та рівень податкового тягаря на малозабезпечені верстви населення;
- розширити діапазон доходів громадян, який дозволить отримувати податкову соціальну пільгу. Такий захід стане сприятливим для зменшення кількості «заробітних плат у конвертах», адже розмір сплачуваного працюючим громадянином ПДФО буде компенсуватись за рахунок отримання податкової соціальної пільги;
- значно спрощене викладення податкових законів і значно зрозуміліша податкова звітність зробить їх доступними для кожного платника ПДФО. Це позитивно вплине на ефективну та успішну діяльність державних податкових органів, бо замість роз'яснень податкового законодавства та надання консультацій відносно порядку заповнення податкових декларацій вони зможуть витрачати свій час, наприклад, для проведення податкового контролю за платниками податків;
- необхідно підвищити рівень податкової культури та податкової дисципліни платників податків, тобто кожен громадянин України повинен розуміти, що сплата податку не має на меті відбирання коштів у людей, а вона поєднує в собі наш обов'язок перед країною, яка потім поверне нам ці кошти у вигляді різноманітної соціальної допомоги та наданні різноманітних послуг.

Література:

1. *Сидоренко Т.А*. Сутність та причини ухилення від сплати податків // Економічний часопис. – 2014. – № 21.
2. *Шарікова О.В*. Податкова політика як фактор легалізації «тіньової» заробітної плати // Економіка та держава. – 2015. – № 6.
3. Податковий Кодекс України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
4. *Корецька-Гармаш В.О., Злобіна В.В*. Проблемні аспекти в оподаткуванні доходів фізичних осіб України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zavantag.com/tw_files/3601/d-3600117/7z-docs/23.pdf

Шевченко В. С. (фінансово-економічний факультет, 3 курс)

СОЦІАЛЬНА МЕРЕЖА ЯК СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ

Сьогодні існує поширена тенденція до широкого використання соціальних мереж людьми різних вікових категорій. На перший погляд, ВКонтакте, Twitter, YouTube та безліч інших соціальних мереж створені для розваг і спілкування переважно молоді. Але, як виявляється насправді, соціальні мережі, які на сьогодні об'єднують мільйони користувачів по всьому світу, набувають також статусу таких, що надають можливість для розвитку маркетингу.

За останні роки кожна соціальна мережа суттєво зміцнила свої позиції щодо втілення новітніх маркетингових технологій [1]. На це вказують конкретні дані, цифри, що говорять саме за себе, адже реклама в соціальних мережах за досить короткий час пройшла дуже великий шлях від простого привернення уваги потенційного клієнта-споживача певного продукту чи послуги до одного з найпотужніших інструментів [2].

Говорячи про динамічність розвитку соціальних мереж і маркетингових стратегій у них, можна стверджувати, що зв'язок між цими двома поняттями дуже тісний, і найкращий шлях до зміцнення їхніх позицій – це гармонійний розвиток.

Соціальна мережа проявила себе як ідеальне джерело для реклами, оскільки саме в такий спосіб можна донести необхідну інформацію про будь-який продукт чи послугу до широкого кола людей. Адже, як відомо, різні вікові категорії надають перевагу різним соціальним мережам. Зокрема, користувачі ВКонтакте – це школярі та студенти, Facebook і Twitter – переважно 17–40-річні особи, Одноклассники – соціальна мережа, в якій зустрічається найбільша кількість представників зрілого віку, а ось користувачем YouTube нині є практично кожен – від маленької дитини до особи літнього віку [3, 4].

Як відмічають дослідники, якщо вибудувати ієрархію соцмереж за вже отриманими результатами впливу реклами на її користувачів, то найкращі результати були отримані у соціальних мережах Facebook і ВКонтакте, а ось маркетинг в Одноклассниках хоча і є досить розвиненим, але є менш ефективним.

Маркетингові стратегії, втілені у соціальних мережах, тонко та влучно враховують усі психологічні особливості людини; вони чинять на людину свій вплив, навіть коли користувач сам того не підозрює, однак саме така реалізація ідеї у більшій чи меншій мірі ненав'язливої реклами, ніби стає сигналом потенційному споживачеві про те, що товар чи послуга, які є об'єктом реклами, є необхідними йому.

У даний час необхідно зазначити також про соціальну мережу, яка від років свого заснування, що є порівняно невеликим терміном, до сьогодні вміло привабила до себе не один мільйон користувачів, і зуміла, у свою чергу стати важливим інструментом реклами. Ця соцмережа носить назву Instagram [5].

Загалом, варто приділити більше уваги до розвитку маркетингових стратегій у соціальних мережах, оскільки на сьогодні така система хоч і має певні позитивні кроки, але залишається недосконалою.

Література:

1. Економіка і організація управління: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/2887
2. Вісник Книжкової палати : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 2014. – № 10 – С. 1–3.
3. Економіка і організація управління: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/2887/2926
4. Маркетинг і менеджмент інновацій: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013_4_86_98.pdf
5. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2429

Шепеленко І.В. (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, магістрант)

ПОДАТКОВА КОНВЕРГЕНЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ОПОДАТКУВАННЯ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Питання фіскальної конвергенції зазвичай піднімається, коли мова йде про Європейський Союз та Україну. Обраний Україною євроінтеграційний шлях вимагає необхідності коригування податкового законодавства нашої країни відповідно до вимог країн – членів Євросоюзу, адже це допоможе нівелювати негативні наслідки податкової конкуренції, зробити прозорішим застосування норм податкового законодавства, запобігти ухиленню від сплати податків тощо.

Дослідженням проблем зближення податкових систем займались вітчизняні та іноземні вчені Н. Антонюк, Х. Бехруз, А. Булатов, К. Дворокова, К. Дервіш та інші. У проведених раніше дослідженнях залишається нерозглянутим питання про вплив зближення податкових систем країн на їх зовнішньоекономічну діяльність. Крім того, з точки зору обраного Україною вектору розвитку існує суперечність між необхідністю та доцільністю стягнення такого важливого бюджетоутворюючого податку, як податок на додану вартість, фіскальний ефект

якого після відшкодування не виправдовує очікування, та неможливістю скасування цього податку через існуючі європейські стандарти.

Податкова конвергенція — це процес зближення податкових систем країн, які мають різний рівень політичного та соціально-культурного розвитку. Конвергенція у сфері податкових взаємовідносин серед країн – членів ЄС здійснюється на національному і наднаціональному рівнях. Серед механізмів, які застосовуються у податкових відносинах, виділяють: а) схожі процедури та умови адміністрування податкових та інших бюджетних надходжень національних бюджетів; б) диференційовані ставки оподаткування, верхня межа та умови коригування яких є однаковими для всіх; в) уніфіковані бази оподаткування та загальні вектори податкових реформ. Конвергенція є ширшим поняттям і складнішим процесом, ніж лібералізація тарифів. Прикладом може бути вступ України до СОТ у 2008 році: після вступу до СОТ середньоарифметична ставка ввізного мита Митного тарифу України знизилася з 10,9 (початок 2005 р.) до 4,7 % (після вступу). Україна та ЄС домовились зменшити або скасувати мито на товари згідно із встановленими графіками, причому для України перехідний період триватиме від 3 до 10 років (для автомобільного сектору — 15 років), тоді як зміна тарифного розкладу ЄС відбудеться одразу після набрання чинності Угодою.

$$\text{базова ставка} - \frac{\text{базова ставка}}{\text{перехідний період} + 1} \qquad (1)$$

Наприклад, якщо ставка мита для товару з України була 10 %, а перехідний період складає 3 роки, то нова ставка (з 1 січня 2016 року) складатиме 10 – 10 / (3 + 1) = 10 – 2,5 = 7,5 %.

ЄС уже скасував мита на 94,7 % українських промислових і 83,4 % сільськогосподарських товарів, а розширення тарифних квот передбачається на такі товари, як пшениця, м’ясо птиці, консервовані томати тощо. Проте зважаючи на те, що такі товари, як український мед, яблучний і виноградний соки навіть у рамках наявної квоти залишаються конкурентоспроможними на ринку ЄС, навряд чи зміни стосуватимуться і них. Для деяких товарів, якими торгують Україна та ЄС, запроваджено тарифні квоти, які передбачають нульову ставку ввізного мита у межах квоти та ненульову поза межами квоти.

Податкова система України характеризується наявністю спільних рис з податковими системами країн – членів ЄС, перелік яких подано в табл. 1.

Таблиця 1

СТАВКИ ПДВ І ПДФО КРАЇН – ЧЛЕНІВ ЄС, ЯКІ МАЮТЬ СПІЛЬНІ РИСИ З ПОДАТКОВОЮ СИСТЕМОЮ УКРАЇНИ [4, 5], %

Назва країни	Ставка ПДВ у 2017 році	Знижені ставки ПДВ	Ставка ПДФО у 2017 році
Болгарія	20	9	10
Чехія	21	10 та 15	15
Естонія	20	9	20
Латвія	21	12	23
Литва	21	5 та 9	15
Румунія	19	5 та 9	16
Словаччина	20	10	25
Україна	20	7	18

Саме ці країни є потенційними податковими конкурентами України, адже умови оподаткування в них відзначаються суттєвим рівнем подібності — особливо це стосується ставок ПДВ та ПДФО. Найнижча ставка ПДВ у ЄС 19 % у Німеччині та Кіпрі, а найвища — 27 % в Угорщині. При цьому ставка ПДФО в Єврозоні складає 42 %, у ЄС — 38 %, мінімальна ставка по Європі складає 9 % у Черногорії, а максимальна — 57,10 % у Швеції. Від конвергенції податкових систем держав, які є членами ЄС, значною мірою залежить ефективність функціонування Єдиного ринку. Сьогодні непрямі податки переважають лише у 8 країнах – членах ЄС, таких як Ірландія, Великобританія, Бельгія, Данія, Німеччина, Фінляндія, Люксембург, Мальта.

В Україні непрямі податки також превалюють над прямими. Необхідним є створення єдиного підходу у правовому регулюванні основних непрямих податків в Україні, таких як ПДВ та акциз для того, щоб забезпечити вільний рух товарів і послуг при скасуванні митних бар'єрів між країнами – членами співтовариства. Наша країна належить до держав, у яких спостерігається перевищення ставок ПДВ над корпоративним прибутковим податком, що свідчить про перекладання податкового навантаження з підприємств на кінцевих споживачів.

Література:

1. *Дубовик О.* Конвергенція механізмів оподаткування доданої вартості України та Євросоюзу / О. Дубовик, Т. Ковальчук // Науковий вісник [ОНЕУ]. – 2016. – № 8. – С. 16–28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2016_8_4
2. Зміни Митного тарифу України після вступу України до СОТ // Вісник / 17 жовтня 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/ id/7595
3. *Кулай А. В.* Механізми бюджетно-податкової конвергенції в ЄС / А. В. Кулай // Наук. вісник Міжнародного гуманітарного ун-ту. – 2015 р. – Вип. 14. – С. 14–17. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://esnuir.eenu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10088/3/5.pdf
4. List of Countries by Personal Income Tax Rate | Europe [The electronic resource]. The access regime: http://www.tradingeconomics.com/country-list/personal-income-tax-rate?continent=europe
5. 2017 European Union VAT rates by Country [The electronic resource]. The access regime: http://www.vatlive.com/vat-rates/european-vat-rates/

Шептицька М. Е. (ф-т економіки АПК, І курс)

СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ У ТРУДОВИХ ВІДНОСИНАХ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Сучасні реалії вимагають розвитку і вдосконалення трудових відносин. Дедалі більшої популярності та поширення набувають такі методи інновацій у трудових відносинах, як аутсорсинг та аутстаффінг.

Сутність аутсорсингу полягає в передачі компанією частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду. Це дозволяє скоротити витрати робочого часу і дає можливість уникнути найму тимчасових співробітників. Такі фірми зараз дуже популярні серед українських компаній, адже мають багато переваг.

Основні види аутсорсингової діяльності – це IT-аусторсинг і бухгалтерський аутсорсинг. Наразі IT-аутсорсингом займається багато українських профессіоналів, котрі постачають свої послуги європейським країнам.

Бухгалтерський аутсорсинг використовується здебільшого вітчизняними фірмами. В останнє десятиліття в Україні увійшли в ужиток поняття аутстаффінгу. Аутстаффінг – це вивід співробітника за штат компанії-замовника і оформлення його в штат компанії-підрядника.

Перевагою аутстаффінгу для компанії є відсутність необхідності витрачати кошти на утримання персоналу. Зазвичай такий вид інновацій застосовується під час кризи, адже витрати на персонал повинні скоротитися, а обсяг робіт залишається таким же. Сторонньому персоналу немає сенсу надавати соціальний пакет і встановлювати надто високу зарплатню, також кар'єрне зростання такому працівнику не потрібне.

З розвитком цифрових технологій багато компаній стало широко їх застосовувати в своїй діяльності: впроваджують digital-інструменти і різні IT-рішення та сервіси: ATS-системи, ERP-системи cloud-технології, корпоративні соціальні мережі, e-learning-портали, онлайн-оцінку кандидатів і співробітників та ін.

Такі інновації надзвичайно спрощують роботу підприємства, дозволяють зекономити час та, як не дивно, скорочують витрати: зникає необхідність у зовнішніх накопичувальних пристроях, роздруківці матеріалів і навіть у офісі.

Соціальні пакети, що надаються різними фірмами своїм працівникам, можна розглядати теж як своєрідну інновацію у трудових відносинах і засобом боротьби за конкурентоздатного працівника. Проте українські компанії з великою неохотою надають таку перевагу, тому лише 38 % українців отримують послуги за соціальним пакетом. Медичне обслуговування, житло та інші складові соцпакету є дуже дорогими в наш час, тому у працівника, який не може собі дозволити їх, може значно знизитися працездатність. На жаль, не всі роботодавці це розуміють.

Загалом, інновації мають набувати все більшого поширення, але кризові процеси та інші чинники заважають цьому, проте будемо сподіватися на краще!

Література:

1. Аутсорсингова діяльність виробничих підприємств : монографія / І. В. Алєксєєв, Г. О. Партин, О. В. Дідух ; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львів. Політехніка». – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2015. – 152 с.

2. *Докторович А.Б.* Социальные инновации и развитие трудового потенциала стран СНГ [Электронный ресурс] / А.Б. Докторович // Материалы Форума Алушта-2006: полное собрание материалов XI международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики» (Алушта 2006) – Режим доступа: http://iee.org.ua/files/alushta/40-doktorovich-soc_innov_i_razv.pdf

3. *Лукашевич М.П., Мигович І.І.* Навч. посіб. – 2-ге вид., доп. і випр. – К.: МАУП, 2003. – 168 с.

4. Соціальні інновації: концептуальні підходи, можливості розвитку та запровадження : наук. доп. / В. П. Антонюк, О. Ф. Новікова, О. В. Воловодова та ін. / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2010. — 102 с.

5. https://www.eduget.com/news/ukraina_na_pershomu_misci_v_ievropi_z_it-autsorsingu-1345

6. http://www.promotion-staff.com/rus/exp/autstaffing-v-ukraine-preimushestva-nedostatki-i-klyuchevye-trendy/

Шеремет А.О. (ф-т маркетингу, ІІ курс)
Sheremet Albina

NEW MODELS OF INNOVATIONS IN UKRAINE
НОВІ ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ В УКРАЇНІ

Exploring the core of an innovative economic model, at first, we must consider the concept of innovation. Innovation – the advantageous use and implementation of new scientific ideas, in commercial terms.

Innovation is the most risky type of development. Nobody knows which research will be successful in the market. Therefore, about 40–60 % of capital spent in preparation and 10–25 % – in the sales organization. Least of all funds spent on the search of the innovation (about 1 %). Search of innovation idea may take an unspecified amount of time. Research process lasts 2–3 years, and the development process - about 2 years. But such steps as preparation for production, production and marketing – only 1 year. However, not all country development is so fast. For example, in countries with developed industry innovation cycle lasts 5–6 years, the other from 8–25 years. After determining the way of development it is necessary to define the model of innovation. There are many models that are used in other countries: full model of innovation cycle (used by the USA), model of innovation policy major European countries (the UK, Germany, Italy, France), model innovation policy in Sweden and the Netherlands, model of Asian innovation policy (Japan). But there are two basic models of innovation which are used in Ukraine. The first — model of innovation chain. The model of innovation chain is based on several steps. The first is fundamental research, the second – applied research, the third — experienced production and development, next – preparation for production, then production and the last – sale. This model shows that all parts of the innovation process exist separately, but members of the scientific stage should receive and analyze information from other stages. In general, the development of innovation of used model should be as following: new scientific knowledge, technological development, production and economic growth. The advantage of this model is its simplicity. On the other side that it does not provide comprehensive communication links between certain lack of feedback and does not take into account the influence of external factors.

Cybernetic model is the second basic model of the innovation process. It is already more advanced and provides a continuous flow of information between links of the process. Innovation over this model is cycle due to the fact that some discovery leads to the emergence of new products and new research is "feedback." So in this meaning the model is successful. In this model next elements are cycling: we start from the engineering and pilot production and then move to the production, after that we move to marketing and sale and at the end we move to research.

In this model system is divided into subsystems which have a close relationship. And thanks to this research, production and sales analyzes, generate and share information that is not provided in the innovation chain. This is necessary condition for innovation. Although the success of the process depends on the purpose, but only adjusted work of innovation system will provide benefit. The effectiveness of this range depends on the management think tank. General goal - is to achieve uninterrupted circulation of information resources and technologies in a circle and smooth functioning of cycle. The disadvantage of this model is that it does not take into account the impact of external factors.

Ukraine belongs to the group of countries with very low rate of highly technological products in export (5 %) while the average world's rate is 21 % (Philippines — 65 %, Ireland — 41 %, USA — 32 %).

The Interfax wrote on 7th of April 2017 that Ukraine has launched a platform for the development of defense innovations, created on the basis of Israel's experience, the press service of Ukroboronprom state informed.

Problems of innovative development in Ukraine

- disconnection between research and business
- low support of commercialization
- necessity to create an enabling environment for development of research and business

Features of an innovative enterprise in Ukraine

- most of novations are focused on science and technology as on the goal in itself but not the basis for capitalization
- most of novations are not ready for venture mechanism – there is no profound market analysis, business strategy or model, plan and budget of measures
- lack of qualified caliber workers at innovative enterprises.

Analysis of innovative development in Ukraine.

- Creation of favourable market conditions for implementation of innovations in production activity and people's life;
- Gradual increase in budget financing for needs of scientific-technical development;
- Formation of potential factors for increase in demand for innovative products in domestic economy;
- Rise of competition at home and foreign markets making enterprises to understand the importance of innovative production redirection;
- Activation of Ukrainian manufacturers' participation in competition at outer markets that advance additional rigid demands on their innovative adequacy;
- Increase in Ukrainian scientists' orders from foreigners for research activity, including the USA and the EU countries. It confirms fundamental science potential is not lost.

To sum up, it can be noted that, all of the innovative economic models that exist and operating in Ukraine, namely: model of innovation chain and cybernetic model, the most effective result will be if we combine advantages of named models. In this case we will get ideal innovative way of development.

References:

1. *Мілевська Т. С.* Моделі інноваційного розвитку економіки. – Харків, 2012.
2. *Прахалад К.К., Кришнан М. С.* Пространство бизнес-инноваций. Создание ценности совместно с потребителем. 2012.
3. *Тимченко О.І.* Формування конкурентоспроможності малих підприємств…. – К., 2013.
4. «Ukraine launches platform to develop innovations in defense sector», Interfax-Ukraine, Ukraine news agency, 2017. http://en.interfax.com.ua/news/economic/414550.html

Шитова Є. (ФЕтаУ, ІІ курс)

БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

В умовах економічної кризи розвиток підприємництва є чи не найпріоритетнішим завданням як держави, так і суспільства в цілому. Створення нових підприємств сприяє пожвавленню економіки, появі додаткових робочих місць, збільшенню валового внутрішнього продукту та зростанню рівня життя населення. В контексті напрямів розвитку підприємництва слід розглянути відкриття бізнес-інкубаторів, як осередків зародження комерційних ідей та їхнього втілення у життя.

Бізнес-інкубатори – це так звані «програми», створені з метою забезпечення швидкого розвитку бізнес-ідеї та її супроводу на початкових етапах реалізації [1]. Діяльність інкубатора полягає у наданні послуг, що потребують стартапи, наприклад, дешеве робоче місце, бухгалтерський облік, юридичні консультації тощо.

Важливість розвитку бізнес-інкубаторів полягає в потенційній можливості регулювання кон'юктури ринку, що виражається в кількісній та якісній зміні його складових. У той же час, бізнес-інкубатори несуть певні цінності для своїх резидентів, зокрема, надання послуг за ціною меншою за ринкову; можливість налагодження корисних зв'язків та отримання доступу до інвестиційних фондів. Такі умови створюють сприятливий клімат для розвитку підприємництва в країні та можуть позитивно впливати на її економіку. Таким чином, бізнес-інкубатори залучають іноземні інвестиції у країну, сприяють зменшенню еміграції талановитої молоді закордон, стимулюють збільшення підприємницького потенціалу та зароджують бажання населення до створення власного бізнесу.

Розглянемо досвід штату Оклахома, що має власну програму розвитку підприємницької екосистеми, реалізованою Департаментом торгівлі. У 2016 році на території штату було сертифіковано 36 інкубаторів, які працюють з метою перетворення стартапів на малий бізнес. За всю історію існування цієї програми, більше 700 стартапів було розміщено в бізнес-інкубаторах, з яких більше 400 стали випускниками програми або перейшли до масштабніших установ. Наразі, новоутворені підприємства розміщуються на території штату та надають майже 2000 додаткових робочих місць. Результатом програми підтримки бізнес-інкубаторів є збільшення кількості підприємств та осідання талановитої молоді на території штату [2].

В Україні є великий підприємницький потенціал, але економічні та політичні умови не сприяють його реалізації в межах країни. Наслідком такої державної політики є еміграція молодих підприємців і реєстрація їх компаній закордоном. Це спричинено відсутністю інвестиційної підтримки стартапів з боку держави, а також існуванням перешкод у залученні іноземних інвестицій (оподаткування, тривалість надходження грошей тощо). Наприклад, відомий український стартап Petcube офіційно зареєстрований у Сан-Франциско, Каліфорнія, США, що значно полегшує розробникам даного проекту займатися залученням інвестицій і виходом на світовий ринок.

Інвестуванням у стартапи переважно займаються венчурні фонди, які вкладають гроші в інноваційні проекти, ризикуючи їх повністю втратити у разі не виходу об'єкту інвестицій на ринок. В Україні такими фондами є Digital Future, Almaz Capital, Magnetic One Ventures та інші [3]. Слід зазначити, що 2015 рік став переломним у сфері інвестування– сумарний обсяг венчурних інвестицій склав 132 млн доларів США, що на 237 % більше за показник 2014 року [4].

Бізнес-інкубатори є важливою складовою підприємницької екосистеми країни, вони забезпечують швидкий зв'язок новаторів з інвесторами, що зацікавлені в інноваційних проектах. Таким чином, бізнес-інкубатори виступають посередниками між своїми резидентами та венчурними фондами. Належне інвестування проектів значно пришвидшує розвиток стартапів і їх перехід до форми підприємства, що має свою частку на ринку товарів чи послуг.

Основними проблемами розвитку підприємництва в Україні є значні недоліки державного регулювання у вигляді несприятливого оподаткування, відсутність захисту прав інвесторів, тривалість процедури залучення іноземних інвестицій, неефективна патентна система, слабка інвестиційна привабливість країни, непрозорість і нестабільність державної політики тощо. Подолання даних проблем сприятиме утворенню комфортних умов для розвитку підприємств, зокрема, за допомогою програм бізнес-інкубаторів. Вдосконалення законодавчої бази може призвести до покращення інвестиційного клімату, збільшення кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання, податкових надходжень до бюджету тощо.

Отже, створення бізнес-інкубаторів і підтримка їхньої функціональності на належному рівні є необхідною умовою для створення сприятливої екосистеми підприємництва. Інкубаційні програми виконують одразу кілька важливих завдань сьогодення: надання актуальних знань у сфері ведення власного бізнесу, налагодження комунікації підприємців з інвесторами, збільшення частки малого та середнього бізнесу в економіці країни, реалізацію інноваційних товарів і послуг, що є конкурентоспроможними на світовому ринку тощо.

Література:

1. *Васильченко Г.* Планування розвитку територіальних громад. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасюк, Н. Єременко / Асоціація міст України – К.: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 256 с.

2. Small Business Incubator Certification Program 2016 Annual Report. – [Електронний ресурс] / Oklahoma Department of commerce. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://okcommerce.gov/wp-content/uploads/2015/06/Small-Business-Incubator-Certification-Program-2016-Annual-Report.pdf.

3. Investors Book [Електронний ресурс] // Ukrainian venture capital and private equity association. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://inventure.com.ua/upload/library/UVCA %20 %20Investors %20Book %202017 %20(1 %20edition).pdf.

4. The dealbook of Ukraine. – [Електронний ресурс] / Y.Sychikova, A. Degeler, Y. Sysoev, A. Henni // Aventures & Ukraine Digital News. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://uadn.net/ua_dealbook.pdf.

Шпак А.О. (ф-т економіки та підприємства, ІІ курс)

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТА РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Компанія не може благополучно функціонувати, поки прибуток не генерує інновації. Інновації, що створюють багатство, в свою чергу є очікуваним результатом управління знаннями. Все це представляє інтелектуальний капітал. Щоб зрозуміти, яку стратегію потрібно обрати, підприємству потрібно знати на скільки ефективно використовується інтелектуальний капітал.

У швидкоплинному середовищі головним завданням менеджменту є ефективне оновлення та впровадження нових технологій, набуття знань і накопичення інтелектуальної цінності у вигляді інтелектуального капіталу, аби зберегти свою конкурентоспроможність на ринку.

Знання – це основа інтелектуального капіталу і відтак можливостей для розвитку підприємництва, підприємницької діяльності. В умовах сьогодення, підприємці зіштовхнулися з проблемою необхідності змінити їх політику та стратегію у відповідь на соціальний розвиток і демографічні зміни, такі як глобалізація, зростаюча конкуренція, технологічний прогрес і швидке зростання популяції населення. Внаслідок цього, традиційна організація менеджменту не відповідає найдоречнішій стратегії ведення підприємницької діяльності, тому підприємства змушені обміркувати інші шляхи конкурентної боротьби на ринку. Завдяки таким змінам, підприємства концентрують свою увагу на інвестиції у навчання співробітників, відносини з клієнтами, дослідження і розробки, а також комп’ютерні системи, на додаток до інтелектуальних ресурсів та їх використання [1]. Ці інвестиції, також знайомі як інтелектуальний капітал, завойовують своє місце поряд із інвестиціями у фізичний і фінансовий капітал підприємства. Інтелектуальний капітал проявляє свою ефективність створеною цінністю. Цінність створена завдяки інноваційній діяльності описує процес, завдяки якому ресурси інтелектуального капіталу були розпізнані, вихолощені та застосовані на практиці. Цінність демонструє, як ці ресурси сприяють змінам в організації підприємницької діяльності змінюючи його від звичайного бізнесу, до провідних виробників продукції у їх галузях [2]. Ефективне використання

цих ресурсів дозволяє підприємству набути статусу провідного лідера галузі. Досвід та успіх у професіональному житті вчить багато чому. Вчить менеджерів, як досягається успіх у бізнесі і завдяки цій методології вони зберігають набуті знання. Концептуальна модель цього дослідження може навчити їх у непередбачувані моменти, коли вони мають відповідати негайно, робити це не задумуючись, тому що вони можуть оперувати набутим власним досвідом [4]. Кожен індивід має різний досвід і по різному використовує свої знання і компетенції відповідно. Мета створення цінностей полягає у розкритті ментальної моделі менеджера. За допомогою організаційного процесу навчання, розроблена модель може сприяти досягненню стратегічних цілей підприємства. З розвитком такої моделі стає зрозуміло, як саме вони мають наміри створювати цінність. Вони визначають які ресурси використовувати, чому слід використовувати саме ці ресурси, як їх використовувати та приходять до взаємного розуміння про значимість кожного з цих ресурсів [1]. Трансформація знань, яка відбувається впродовж створення цінності, допомагає досягти бажаних цілей підприємства.

В умовах сьогодення, підприємства почали зосереджувати свою увагу на інтелектуальному капіталі, ставлячи його інколи навіть на вищі позиції, ніж традиційно фізичний і фінансовий капітал, як основу для конкуренції. Впровадження моделей розвитку підприємницького процесу, як дослідження діяльності підприємства, дозволяє залучати обізнаних і досвідчених менеджерів до управління організацією, використовуючи, безпосередньо, їх інтелектуальний капітал. Такі співробітники в змозі запропонувати кращі варіанти стратегії, процеси та методи управління інтелектуальним капіталом.

Література:

1. Amiri, A, Jandghi G, Alvani S, Hosnavi R and Ramazan M. (2010). Increasing the intellectual capital in organization: Examining the Role of Organizational Learning. European Journal of Social Sciences, 14(1): 98–108.
2. Shah, N. and Shah, S. (2010) Relationships between Employee Readiness for Organisational Change, Supervisor and Peer Relations and Demography. Journal of Enterprise Information Management, 23, 640-652. https://doi.org/10.1108/17410391011083074
3. OECD (2008) Intellectual Assets and Value Creation-Synthesis Report. OECD, Paris.
4. Ariff, A.H., Islam, A. and van Zijl, T. (2016) Intellectual Capital and Market Performance: The Case of Multinational R&D Firms in the US. The Journal of Developing Areas, 50, 487–495. https://doi.org/10.1353/jda.2016.0052
5. Peppard, J. and Rylander, A. (2001), “Leveraging intellectual capital at ApiON”, Journal of Intellectual Capital, 2(3), 225–235.
6. Masa’deh, R., Shannak, R., Maqableh, M. and Tarhini, A. (2016) The Impact of Knowledge Management on Job Performance in Higher Education: The Case of the University of Jordan. Journal of Enterprise Information Management, 29, 13–34.

Шрамко Я. Р. (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

ПОДАТКИ ЯК РУШІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Держава – та потужна політична та територіальна одиниця, яка відповідає за задоволення потреб громадян, які проживають на її території. А за допомогою чого вона це робить? Переважно основним джерелом фінансування потреб населення у всіх сучасних країнах є податкові надходження, які поповнюють бюджет і в подальшому розподіляються між всіма напрямками діяльності та забезпечення.

Поповнення бюджету здійснюється на основі господарської діяльності населення та бізнесу резидентами та нерезидентами держави. З цього випливаю ще одне основне завдання держави, забезпечити даних суб'єктів такими умовами, які б сприяли їх розвитку, а для скарбниці збільшення надходжень.

Однак тут є проблематика, податкова система в Україні складна в адмініструванні, що засвідчує шкала «Paying Taxes» (107 з 189 країн) рейтингу «Doing Business» Світового банку [1]. Згідно даних річного звіту [2], Рада бізнес-омбудсмена з травня 2015 р. отримала 585 скарг від компаній на роботу державних органів. Найбільше (43 % усіх скарг від українського бізнесу) надійшло щодо роботи органів Державної фіскальної служби [3]. Серед типових проблем податкового адміністрування визначаються: недостатня прозорість системи електронного адміністрування ПДВ і затримка з поверненням бюджетного відшкодування до її запровадження, одностороннє розірвання фіскальною службою договорів про визнання електронних документів, порушення мораторію на податкові перевірки платників з обсягом доходу до 20 млн грн за попередній календарний рік; призначення та проведення податкових перевірок за відсутності достатніх підстав, процесуальні порушення в її ході та/або прийняття необґрунтованих рішень за її результатами; неефективність процедури адміністративного оскарження – обмежений строк оскарження для платника податків, формальні підходи податкових органів, обмежена особиста відповідальність посадових осіб податкових органів.

Також значною проблемою є низький рівень довіри до фіскальних органів. Лише 17 % громадян довіряють співробітникам ДФС [4]. Проблеми управлінської та виконавської дисципліни в основному через часті зміни керівництва фіксуються контрольними заходами Рахункової палати [5]. Слабке матеріальне та програмно-технічне забезпечення зумовлює довгу обробку інформації та прецедент втрати даних. Експерти також наголошують на слабкому рівні комунікацій у середині служби та з громадськістю, недостатності інформації, однобічно позитивних показниках висвітлення роботи ДФС на відомчому сайті [6]. Податкова та митна служби наразі очолюють анти-рейтинг [7] органів державної влади за рівнем корупції, хоча в Європі вони зазвичай користуються високим ступенем довіри, професійним іміджем та авторитетом. У цих умовах для підприємців економічно вигіднішим постає тіньова економіка та корупція, оскільки можливо уникати покарання за ухилення від оподаткування.

За рахунок цього Україна втрачає свої податкові вливання, які при умові закінчення військових конфліктів пріоритетно могли б спрямовуватися на розвиток соціально-економічних складових добробуту країни та поліпшувати умови громадян разом з тим і бізнесу. Вирішення даних проблем повинно здійснюватися через такі напрями впливу: податкове регулювання та податкове адміністрування.

Література:

1. Ease of Doing Business 2016 in Ukraine / Doing business, The World Bank. – October 27, 2015. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ ukraine/
2. Системний звіт «Проблеми адміністрування податків для бізнесу в Україні» / Рада бізнес-омбудсмена. – 30.10.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://boi.org.ua/ publications/reports/6--sistemnij-zvtproblemi-admnstruvannya-podatkv-dly
3. Річний звіт 2015 / Рада бізнес-омбудсмена. – 11.04.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://boi.org.ua/media/uploads/annual_report_2015/annual_report_boc_2015_ukr.pdf
4. Моніторинг прогресу реформ. Звіт за 2015 рік. Розділ «Податкова реформа» / Національна рада реформ, Проектний офіс. – С. 49. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/ua/reformy/zvity, http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/broshura_a4_ukr.pdf
5. Результати контрольних заходів Рахункової палати України в органах ДФС у 2015–2016 рр.: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16748245
6. *Дроговоз Ю.* Як та навіщо реформувати державну фіскальну службу України (Policy Paper) / Ю. Дроговоз, Д. Черніков. – Європейський інформаційно-дослідницький центр. – К., 2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/ documents/28826.pdf
7. Рівень сприйняття корупції очима бізнесу. Серпень-жовтень 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://corruption-index.org.ua/

Поливана Ю. М., Штемпель О. А.
(фінансово-економічний ф-т, ІІ курс)

ЧИ ДОТРИМУЮТЬСЯ ПРОФЕСІЙНІ БУХГАЛТЕРИ В УКРАЇНІ КОДЕКСУ ЕТИКИ ПРОФЕСІЙНОГО БУХГАЛТЕРА?

Для бухгалтерів поняття професійної етики є особливо важливим. Під час надання послуг поведінка професійних бухгалтерів і аудиторів впливає на економічний добробут не тільки організації, де вони працюють, а й на добробут країни в цілому. Тому бухгалтер повинен дотримуватись таких фундаментальних принципів, як чесність, об'єктивність, компетентність і належна ретельність, конфіденційність, незалежність і професійна поведінка **[1].** Стверджують, що в Україні існує проблема дотримання та реалізації кодексу етики професійних бухгалтерів.

Що ж таке професійна етика? Професійна етика — це кодекс правил, що визначає поведінку спеціаліста у службовій обстановці, норм, які відповідають існуючим законам і відомчим нормативним документам, професійним знанням, стосункам у колективі, глибокому усвідомленню моральної відповідальності за виконання професійних обов'язків **[2].**

Для того щоб перевірити чи дійсно існує проблема дотримання кодексу етики професійних бухгалтерів, було проведене анонімне опитування 150 спеціалістів, під час якого вони надали відповіді на такі питання:

1) Чи завжди Ви дотримуєтеся принципу чесності при виконанні своєї роботи? – «так» 90 осіб, «ні» 60 осіб (40 %).

2) Чи завжди Ви дотримуєтеся принципу об'єктивності при виконанні своєї роботи? – «так» 100 осіб, «ні» 50 осіб (33 %).

3) Чи є ви професійно компетентним спеціалістом? – «так» 100 осіб, «ні» 50 осіб (33 %).

4) Чи завжди Ви дотримуєтеся принципу конфіденційності при виконанні своєї роботи? – «так» 70 осіб, «ні» 80 осіб (53 %).

5) Чи завжди Ви дотримуєтеся принципу професійної поведінки при виконанні своєї роботи? – «так» 130 осіб, «ні» 20 осіб (13 %).

6) Чи завжди Ви дотримуєтеся принципу незалежності при виконанні своєї роботи? – «так» 90 осіб, «ні» 60 осіб (40 %).

Згідно з дослідженням, 40 % опитуваних відповіли, що вони не завжди дотримуються принципу чесності при виконанні своєї роботи. Вважаємо, що це найголовніший принцип, якого повинен дотримуватись кожен професійний бухгалтер, адже, перш за все, він повинен бути відвертим і чесним при наданні професійних послуг. Також третина бухгалтерів при виконанні своєї роботи не є об'єктивними. Це означає, що вони не є справедливими і дозволяють собі необ'єктивність або упередженість, конфлікт інтересів і вплив інших осіб. Усе це шкодитиме об'єктивності професійного бухгалтера, і відповідно шкодитиме їх роботі.

Професійно компетентним спеціалістом не можуть назвати себе третина опитуваних. Професійний бухгалтер має володіти не тільки іноземною мовою, знаннями відповідних програм для ведення бух обліку, а й уміти синтезувати та аналізувати отриману інформацію про зміни в законодавстві. (Наприклад форми податкової звітності – акциз). Професійний бухгалтер зобов'язаний постійно підтримувати високий рівень своїх професійних знань і вмінь, щоб забезпечити отримання клієнтом чи роботодавцем переваг професійних послуг, наданих компетентною особою, яка спирається на сучасні тенденції у практиці, законодавстві та методах роботи. Тому, вважаємо, що необхідно, аби всі спеціалісти, які займають відповідні посади, були компетентними у своїй справі.

Більша частина бухгалтерів не завжди дотримуються принципу конфіденційності при виконанні своєї роботи. В Кодексі етики професійних бухгалтерів сказано, що професійний бухгалтер повинен зберігати конфіденційність інформації, одержаної в процесі надання професійних послуг, і не повинен використовувати чи розголошувати таку інформацію без належних і визначених повноважень, окрім випадків, коли є юридичне чи професійне право або обов'язок розкривати цю інформацію **[1].** Порушуючи цей принцип, спеціаліст провокує до себе недовіру з боку клієнтів, що є свідченням непрофесійної поведінки бухгалтера, і тим самим знижує його рейтинг і авторитет.

Завдяки анкетуванню ми виявили певну суперечність: люди які ведуть не чесну професійну діяльність, вважають себе зразком професійної поведінки.

Тобто, такі спеціалісти не усвідомлюють, що саме спекуляції та зловживання своїм статусом і є яскравим прикладом низького рівня професійної поведінки.

Згідно з анкетами, 40 % спеціалістів не дотримуються принципу незалежності. На нашу думку, саме цього принципу не можливо дотримуватися апріорі, так як між спеціалістами обліку й аудиту є зв'язки з іншими людьми, які безпосередньо впливають на перших, що і створює межі та залежності (закон; думка керівників). Звичайно, залежність від будь-чиєї позиції з приводу діяльності спеціаліста визначається чесністю та об'єктивністю людини.

У наш час професійна етика займає важливу роль у регулюванні різних видів трудової діяльності, що пов'язано з прагненням постійно удосконалювати професійні норми відповідно до суспільних відносин, що постійно змінюються.

Таким чином, важливим завданням етики є підвищення рівня підготовки фахівця, озброєння його знаннями, завдяки яким можуть бути більш ефективно подолані протиріччя у його професійній діяльності **[2].** Кодекс етики формулює правила поведінки професійних бухгалтерів на різних етапах діяльності підприємства і в різних ситуаціях, а також викладає порядок дозволу етичних конфліктів і ситуацій, якщо погляди і думки професійних бухгалтерів, клієнтів і роботодавців не збігаються. Для підтримки високого авторитету бухгалтерської професії в суспільстві необхідно неухильне дотримання законодавства і принципів етичного кодексу **[1].** Згідно з отриманими даними, професіоналізм наших бухгалтерів залишає бажати кращого, оскільки не всі дотримуються Кодексу етики професійних бухгалтерів.

Література:

1. Кодекс етики професійних бухгалтерів // Редакція 2012 р. – К., 2014. – С. 172.
2. *Бралатан В. П.* Професійна етика [Текст] : навч. посіб. / В. П. Бралатан, Л. В. Гуцаленко, Н. Г. Здирко.— К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
3. *Хоружа Л.* Етична компетентність учителя як основа реалізації гуманістичної парадигми освіти / Л. Хоружа // Шлях освіти. – 2003. – № 3. – С. 27–33.

Ющенко А. І. (ОЕФ, 4 курс)

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ОТРИМАНИХ БЛАГОДІЙНИМ ФОНДОМ

Положенням ст. 133 ПКУ передбачено, що до неприбуткових організацій, що не є платниками податку на прибуток, віднесено благодійні фонди. Відповідно до статті 133.4.1. ПКУ неприбутковим підприємством, установою та організацією є підприємство, установа та організація, що одночасно відповідає таким вимогам:

- утворена та зареєстрована в порядку, визначеному законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації;
- установчі документи якої містять заборону розподілу отриманих прибутків або їх частини серед засновників, працівників (крім оплати їхньої праці, на-

рахування єдиного соціального внеску), членів органів Управління та інших пов'язаних з ними осіб;

- внесена контролюючим органом до Реєстру неприбуткових установ та організацій.

Також до неприбуткових організацій можуть бути віднесені: бюджетні установи, громадські об'єднання, політичні партії, творчі спілки, релігійні організації, благодійні організації, пенсійні фонди, кооперативні об'єднання та ін.

Загальні засади благодійної діяльності в Україні визначає Закон № 5073, відповідно до ст. 1 якого благодійною організацією вважається юридична особа, частки права, засновницькі документи якої визначають благодійну діяльність в одній або кількох сферах, визначених цим Законом, як основну мету діяльності.

Метою благодійних організацій не може бути отримання і розподіл прибутку серед засновників, членів органів управління, інших пов'язаних з ними осіб, а також серед працівників таких організацій (ст. 11 Закону № 5073). При цьому благодійні організації мають право здійснювати господарську діяльність без мети отримання прибутку, яка сприяє досягненню їх статутних цілей.

Під благодійною діяльністю слід розуміти добровільну особисту та майнову допомогу для досягнення визначених зазначеним Законом цілей, що не передбачає отримання благодійником прибутку, а також сплати будь-якої винагороди або компенсації благодійникові від імені або за дорученням бенефіціара.

У випадку, якщо неприбуткова організація отримує дохід із джерел, інших, ніж визначені пунктами 157.2–157.9 цієї статті, то така неприбуткова організація зобов'язана сплатити податок на прибуток, який визначається як сума доходів, отриманих із таких інших джерел, зменшена на суму витрат, пов'язаних з отриманням таких доходів, але не вище суми таких доходів. При визначенні сум оподатковуваного прибутку сума амортизаційних відрахувань не враховується.

Неприбуткові організації, які включено органами ДПС до Реєстру неприбуткових організацій, складають Податковий звіт про використання коштів неприбуткових установ та організацій.

У разі недотримання неприбутковою організацією вимог, неприбуткова організація зобов'язана подати у термін, визначений для звітного періоду, звіт про використання доходів неприбуткової організації за період з початку року по останній день місяця, в якому вчинено таке порушення, та зазначити суму самостійно нарахованого податкового зобов'язання з податку на прибуток.

Податкове зобов'язання розраховується, виходячи із суми операції нецільового використання коштів. Така неприбуткова організація виключається контролюючим органом з Реєстру неприбуткових установ та організацій.

Платник податку, який за підсумками першого кварталу звітного року не отримав прибуток або отримав збиток, має право подати податкову декларацію та фінансову звітність за перший квартал звітного року та не сплачувати авансові внески: за підсумками першого кварталу – з червня–грудня звітного року та січня–травня наступного звітного року; за півріччя – з вересня–грудня звітного року та січня–травня наступного звітного року; за три квартали – з грудня

звітного року та січня–травня наступного звітного року. Податкові зобов'язання визначаються на підставі поданих податкових декларацій.

Пунктом 157.13 ст. 157 Податкового кодексу встановлено, що у разі ліквідації неприбуткової організації її активи має бути передано одній або кільком іншим неприбутковим організаціям відповідного виду або зараховано до доходу бюджету, якщо інше не передбачено законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації.

Отже, внесена до Реєстру благодійна організація не сплачує податок на прибуток з доходів, отриманих від статутної діяльності, у тому числі з частки прибутку (дивідендів), отриманого від діяльності створеного нею суб'єкта господарювання, за умови, що такі доходи (прибутки) використовуються такою неприбутковою організацією виключно для фінансування видатків на утримання такої неприбуткової організації, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами.

Література:

1. *Задорожний О.І.* Податок на прибуток. – [Електронний ресурс]: http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/4497
2. *Каганец А.В.* Юрліга. – [Електронний ресурс]: http://legalspace.org/ua/napryamki/bezpeka-nuo/item/4999-novyi-poriadok-opodatkuvannia-neprybutkovykh-orhanizatsii
3. Податковий кодекс України : за станом на 20 листопада 2016 р. ст. 133.4.1 / Верховна Рада України.
4. Податковий кодекс України: за станом на 1 січня 2017р. ст. 157/ Верховна Рада України.

Ющик І.В. (фінансово-економічний ф-т, ІІ курс)

ПОШИРЕННЯ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ У ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ ТА МЕТОДИ ПРОТИДІЇ ЇЙ

Сьогодні всім відомий вираз про те, що той, хто володіє інформацією, той володіє світом. І це дійсно в певному роді так, але не зовсім. Що ми розуміємо під терміном «інформація»? Для когось це – чужа таємниця, для когось – відповідь на нагальні запитання. Але є люди, для яких інформація та інформаційне середовище означають набагато більше ніж ми можемо особі уявити. В суспільстві, котре кожен день використовує технології, гаджети та інші пристрої інформаційне середовище передбачає собою сукупність технічних і програмних засобів зберігання, обробки і передачі інформації, а також політичні, економічні і культурні умови реалізації процесів інформатизації. Інформація вже перестала бути просто інформацією, вона вийшла на новий рівень.

Кіберзлочинність в Україні дуже поширена, адже Україна є країною, в котрій не важко як викрасти кошти, так і вивести їх. Загроза кіберзлочинності залишається значущою і актуальною. За інформацією багатьох українських охоронних компаній у 2017 р. можлива поява на ринку України «нової західної шкідливої технології» – «вебінжекти». Це шкідливі додатки, котрі атакують смартфони і планшети, котрі використовуються в мобільних версіях систем ди-

станційного банківського обслуговування (далі – СДБО) – у більшості під управлінням операційної системи Android. Ціллю даної програми є викрадення логінів, паролів і іншої конфіденціальної інформації за допомогою вікон, котрі показуються поверх будь-яких додатків.

На сьогоднішній день, існує багато видів шкідливих програм, сенс існування яких заключається в тому, щоб до певного часу тихо сидіти на жорсткому диску персонального комп'ютера, і починати працювати в той момент, коли Ви починаєте вводити реквізити платіжної карти з клавіатури.

Корисливі кіберзлочини вчиняють «хакери» – переважно молоді люди, добре технічно і професійно підготовлені для роботи з електронно-обчислювальною технікою та зі складання комп'ютерних програм. Дослідження показують, що безпосередній несанкціонований доступ вчинюється співробітниками банків: програмістами, інженерами, операторами, які є користувачами або обслуговуючим персоналом такої техніки (41,9 %). Майже удвічі менше такий доступ використовують інші співробітники банку (20,2 %); у 8,6 % випадків злочин було вчинено співробітниками, які були звільнені, а у 25,5 % несанкціонований доступ вчинився сторонньою особою.

Що стосується банківського сектору, то необхідно дотримуватися кількох простих правил щодо безпеки з користування платіжними картками: 1) не давати стороннім у руки свою платіжну картку; 2) не носити разом із карткою PIN-код; 3) час від часу змінювати PIN-код; 4) прикривати долонею цифри коду, які ви вводите у банкомат; 5) користуватися послугами СМС-інформування.

В Україні стартує Національна програма сприяння безпеці електронних платежів і карткових розрахунків. Програмою передбачено комплекс заходів і активностей Асоціації, медіа, учасників платіжного ринку і державних органів у п'яти напрямках:

1) підвищення обізнаності громадян України про ефективні способи захисту власної інформації;

2) удосконалення Кримінального законодавства України в області неправомірного обороту коштів платежу та приведення його у відповідність зі світовими стандартами;

3) удосконалення системи оперативного отримання та перевірки правоохоронними органами інформації про злочини з платіжними картками, електронними платежами і в банкоматах;

4) удосконалення взаємодії між банками, патрульної поліцією, кіберполіції, наслідком при розслідуванні і протидії злочинам з платіжними картками, електронними платежами і в банкоматах;

5) підвищення інформованості суддів і прокурорів про схеми скоєння злочинів з платіжними картками, інтернет-платежами і в банкоматах.

Важлива роль у зменшенні випадків шахрайства з використанням платіжних інструментів відводиться, безумовно, правоохоронної та судової систем.

Створення департаменту кіберполіції Національної поліції України – дієвий крок в боротьбі з картковим шахрайством. Співробітники пройшли навчання, ознайомилися з кращого світового досвіду протидії кіберзлочинів.

Викладене дозволяє стверджувати, що Україна є дуже вразливою у питанні поширення кіберзлочинності у фінансово-кредитній сфері, і якщо не почати діяти негайно, то ситуація може значно погіршитися. Як кажуть, «Хочеш щось зробити – почни з себе», тому перш за все для боротьби з кіберзлочинністю потрібно мати населення, котре знайоме з проблемою яка щодня становить загрозу для їх коштів. Незнання – наша головна проблема, і поборовши її, ми зможемо досягти значного прогресу в боротьбі з кіберзлочинністю.

Літератури:

1. *Зубок М.І., Яременко С.М.* Безпека банківської діяльності: підручник. – К: КНЕУ, 2011. – 582 с.

2. Інформаційне забезпечення діяльності фінансових установ [Електронний ресурс]: навч. посіб. у схемах і таблицях / М.І. Зубок, Є.В. Позднишев; М-во освіти і науки України, Держ. ВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". – Електрон. текстові дані. – К.: КНЕУ, 2014. – 258, [6] с.

Ющик І.В. (фінансово-економічний ф-т, ІІ курс)

ВПЛИВ СУЧАСНОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ТА ХУДОЖНЬОЇ ЛІТЕРАТУРИ НА ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ СТУДЕНТА

Аналізом даної проблематики за останні роки займалося досить небагато науковців, особливо вітчизняних. Серед авторів, хотілось би відмітити: Susan Krauss, Jerome Kagan, Michelle de Freitas Bissoli, Пілявська К.М., Токарєва А.А., Чмеленко Ю.А., які зазначали, що сучасна література відіграє чималу роль у формуванні особистості, а особливо особистості школярів чи студентів, чия життєва позиція, цінності чи ідеали можуть змінитися під достатнім впливом, котрий і можуть спричинити книги.

Оскільки досліджень даної проблематики дуже мала кількість, я вирішив взяти за основу своєї роботи власне дослідження і підкріпити його дослідженнями інших авторів.

Для початку, нами було проведено опитування серед студентів (КНЕУ, 1–4 курсів, усіх факультетів), для того, щоб сформувати основу для дослідження. Нами було опитано 100 студентів за допомогою опитувальника Google Form’s, і результати були такими:

- 95 % респондентів вважають читання книг корисним;
- 76 % надають перевагу художній літературі, аніж навчальній;
- 65 % вважають, що книги позитивним чином впливають на розвиток їх особистості;
- 81 % респондент після прочитання своєї улюбленої книги помічала зміни в собі.

В основному (75 %), позитивні відповіді були спрямовані на художню літературу. Опитування показало, що більшість студентів (60 %) негативно відносяться до навчальної літератури, запропонованої університетом, адже більша

частина коментарів (60 %) з цього приводу мала такий зміст: «не актуально, застаріла інформація, дуже багато непотрібного тексту який потрібно скоротити і т.п.». Проте, були й студенти (27 %), котрі відстоювали користь навчальної літератури.

Отже, повернувшись до нашої проблематики, бачимо таке: сучасна навчальна література дуже сильно поступається художній у популярності. На нашу думку, це спричинено тим, що в сучасному світі кожен хоче виділитися. Літературний критик Нартроп Фрай одного разу помітив, що в давні часи наші літературні герої були майже Богами, але з розвитком цивілізації вони спускалися з Олімпу і ставали все людянішими й не такими героїчними. Нижче від них знаходяться чудові, але смертні герої, великі полководці, воїни, і нарешті у самого підніжжя гори стоять антигерої. Насправді, антигерой – це не злодій і не антогоніст — це головний персонаж багатьох сучасних творів, які раптом самі того не підозрюючи, кидають виклик владі і йдуть проти системи. Антигерої відкрито кидають виклик суспільству і намагаються протистояти брехні. 35 % опитуваних нами студентів, на питання про їх улюблену книгу вказали саме твір, де присутній антигерой. Присутність антигероя в сучасній літературі спричинює як позитивний, так і негативний вплив. Позитивними рисами є те, що люди бачать перед собою можливість змінити щось на краще, піти проти всіх і довести всім свою правоту, але чи завжди такі ідеї є правильними? Відповідь однозначно «ні». Прикладом цьому є книга Джерома Селінджера «Над прірвою у житі». Вплив цієї книги на окремих людей, котрі її читали був наступним:

- книгою був одержимий Джон Хінклі – людина, яка вчинила в 1981 р. замах на 40-го президента США Рональда Рейгана;
- вбивця Джона Леннона, Марк Чепмен, після п’яти пострілів у кумира, в очікуванні поліції, сівши під вуличний ліхтар, став читати цю книгу. Чепмен заявив у поліції, що зашифрований наказ убити Леннона він знайшов на сторінках «Над прірвою в житі».

І ця книга не єдиний приклад. Це спостерігається як у біографічних книгах, так і в романах, детективах і т.д. Тенденція антигероїв пронизує сучасний світ.

Інша третина (32 %) опитуваних відповідала на запитання про улюблену книгу біографічними розповідями успішних людей, або книгами котрі «вчать бути успішною людиною, або виховувати в собі навички котрі допоможуть в цьому. Вплив такої книги на особистість також може бути як позитивним, так і негативним, адже хоч людина й може виховати в собі певні звички, навички чи інші характеристики і це буде добре, адже ми повинні брати від інших людей краще, але слідування чиїмось вказівкам подекуди може погубити індивідуалізм, закрити особистість ніби забороняючи їй формувати власні навички і вміння, а потребу слідувати лише за чужими, котрі ніби ведуть до успішного життя.

Вплив навчальної літератури на особистість, як ми бачимо, здійснюєтьсься в допоміжному аспекті для підготовки та супроводу навчальної діяльності, проте мало в чому відбивається саме на особистості людини. Навчальна література не має у своїй структурі сучасної аналітики, роздумів чи статей, котрі можна було проаналізувати, відторгнути або погодитися з ними і слідувати їм.

Літератури:

1. *Фрай Н.* Анатомия критики // Зарубежная эстетика и теория литературы XIX–XX вв. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987. – С. 232–263.
2. *Юнг К.Г.* Структура психики и архетипы. – 2-е изд. – М.: Академический проект, 2009. – 303 с.

Якимчук В. В.(факультет економіки та управління, IV курс)

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ МІГРАЦІЄЮ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Сьогодні у нашій країні спостерігаються тендценції того, що Україна переживає пік внутрішньої та зовнішньої трудової міграції. Актуальність даного дослідження обумовлюється необхідністю систематизації інформації щодо кількості мігрантів, визначення основних проблеми цього явища та розробки заходів для оптимізації міграційних потоків всередині країни.

Метою даного дослідження є аналіз існуючих тенденцій внутрішньої та зовнішньої міграції в Україні та розробка пропозицій до її оптимізації.

Уперше поняття міграції було введене англійським ученим Е. Равенштейном [1], однак подальшому аналізу даної проблематики були також присвячені роботи Єлісєєвої Л.В, Гаврилюка М., Уварової І.С., Ілюхи О.В. та інших. Проаналізувавши теоретичні концепції міграції, ми розробили власне визначення даного явища, яке полягає у тому, що міграція – переміщення населення по певним локаціям, які супроводжуются зміною місця проживання та праці, та спричинені певними економіко-соціальними негараздами.

Окремим видом міграції є трудова міграція, яка є проявом переміщення особи на іншу територію з метою пошуку роботи там протягом певного невизначеного періоду часу.

До основних причин міграції ми відносимо настання певних непередбачуваних подій (наприклад, військові дії), скрутне соціально-економічне становище у регіоні, які є приводом до того, що населення прагне знайти для себе кращі умови для проживання.

До основних заходів по боротьбі із міграцією в ЄС можна віднести [2]:

- встановлення квот на біженців – уряди Німеччини та Бельгії ввели квоти на прийом окремих біженців;
- натомість Англія виступає проти такого методу, як квотування, і оскільки її уряд вважає, що квоти тільки будуть стимулювати більшу кількість мігрантів шукати собі нові мешкання;
- окремі уряди європейських припортових країн (наприклад, Італія) створюють спеціальні служби по боротьбі з мігрантами, які намагаються морським шляхом потрапити до країни: вони примусово зупиняють судна та їх заарештовують.

Однак для розробки заходів для боротьби з міграцією в Україні доцільно проаналізувати існуючу ситуацію. Згідно останніх даних, отриманих у ході дослідження, проведеного МОМ у 2014–2015 р., чисельність внутрішніх трудових

мігрантів в Україні перевищує 1,6 млн і сягає 9 % економічно активного населення. Причому найближчим часом внутрішня трудова міграція може зрости приблизно на 50 % [3]. Як свідчать інші соціологічні дослідження, для 55 % респондентів з числа внутрішніх трудових мігрантів їхнє робоче місце є постійним, для переважної більшості – єдиним. Разом із тим, лише 20 % опитаних внутрішніх трудових мігрантів працюють офіційно, за трудовою угодою, інші – за усною домовленістю, або вважають себе самозайнятими [4].

Починаючи з 2014 р. численні внутрішні переселення в Україні, спричинені анексією Криму та воєнними діями на Донбасі, носять вимушений характер. За інформацією Міжвідомчого координаційного штабу з питань соціального забезпечення внутрішньо переміщених осіб (ВПО), станом на 20 липня 2016 р. з непідконтрольних Уряду територій до інших регіонів України переміщено 1 млн 29 тис. 571 особа, у тому числі у тому числі з Донецької і Луганської областей 1 млн 7 тис. 112 осіб та Автономної Республіки Крим і міста Севастополь 22 тис. 459 осіб, серед яких 170 тис. 581 дитина та 495 тис. 93 особи з інвалідністю та похилого віку [5].

Таким чином, більшість ВПО перебувають у найближчих до місць попереднього проживання регіонах, що свідчить про намір повернутися до покинутих домівок. Водночас, за даними соціологів, близько третини ВПО орієнтується на постійне проживання в інших регіонах України [6].

Іншою проблемою України є зовнішня міграція. За статистикою, яку наводять демографи, на заробітки за кордон за останні 20 років виїхало від 7 до 15 % економічно активних громадян. Певний відсоток з них «осів» за кордоном назавжди, інша частина – продовжує працювати й плекати надії повернутися в Україну з кращими економічними можливостями. Найбільша ж частина українців їде за кордон на сезонні заробітки, аби вижити.

Найбільша кількість осіб виїхала з України до Польщі та Росії, а до України найбільше мігрантів прибуло із Молдови та Білорусії. Тому до основних проблем зовнішньої міграції ми можемо віднести те, що особи, які полишають територію України більшою мірою на нелегальних умовах, намагаються працювати закордоном, що призводить до тінізації економіки країни. Натомість така ж ситуація відбувається, коли на територію України приїздять особи з інших країн, які намагаються свою культуру, звичаї та норми адаптувати для українських реалій.

На наш погляд, більше шкоди економіка країна зазнає саме від зовнішньо міграції, оскільки досить часто такі мігранти не офіційно ведуть свою діяльність, подекуди можуть мати проблеми із законом. Натомість внутрішня міграція є менш небезпечною, оскільки переміщення осіб всередині країни все рівно зберігає її цілісність і суверенність.

Тому на основі проведеного дослідження ми можемо запропонувати такі рекомендації для українського уряду щодо боротьби із зовнішньою та внутрішньою міграцією [7]*:*

- створити сприятливі умови в країні для ведення бізнесу та можливості повної реалізації потенціалу особистості;

- розвинути внутрішню міграції громадян для задоволення потреб ринку праці України та як альтернативи виїзду за кордон;
- захистити права громадян, що працюють за кордоном;
- регулювати імміграцію, заохочуючи приїзд освіченіших і кваліфікованіших іммігрантів;
- визначити регіони для розселення іммігрантів, їх працевлаштування;
- посилити охорону на східних кордонах України;
- інтегрувати новітні міграційні спільноти.

Таким чином, уряду потрібно не тільки боротися із внутрішньою міграцією, але й в окремих випадках її стимулювати для вирівнювання економічного розвитку регіонів. А щодо зовнішньої міграції, то варто захищати права наших громадян закордоном, аби у них виникав внутрішній стимул повернутися на Батьківщину.

Література:

1. Міграційні процеси в сучасному світі: Енциклопедія / Уклад. Ю. І. Римаренко. – К. : Довіра, 1998. – 910 с.
2. Как ЕС собирается бороться с нелегальной миграцией / Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dw.com/ru/ как-ес-собирается-бороться-с-нелегальной-миграциейкак-ес-собирается-бороться-с-нелегальной-миграцией/a-18452521как-ес-собирается-бороться-с-нелегальной-миграцией/a-18452521
3. Міграція як чинник розвитку в Україні. – / Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_-rozvytku_v_ukrayini.pdf
4. Аналітичний звіт за результатами біоповедінкового дослідження «Моніторинг поведінки та поширеності ВІЛ-інфекції серед українських трудових мігрантів, як компонент епіднагляду за ВІЛ другого покоління» / Л.М. Амджадін, О.А. Малиновська, І.С. Миронюк та ін. – К: МБФ «Міжнародний альянс з ВІЛ/СНІД в Україні», 2012.
5. Міжвідомчий координаційний штаб повідомляє / Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dsns.gov.ua/ua/Mizhvidomchiykoordinaciyniy-shtab.html
6. *Діхтяренко А*. Потреби та проблеми внутрішньо переміщених осіб. / Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.khpg.org/en/pda/index.php?id=1451930074
7. Україна 2020: демографічний та міграційний виміри безпеки. – [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://uipp.org.ua/uploads/news_message/at_file_uk/0070/43.pdf.

Яковенко Н. Ю. (фінансово-економічний ф-т, магістрант)

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ У ПОПЕРЕДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ І ПОСИЛЕНІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

З огляду на сучасну ситуацію в Україні та світі, проблема економічної безпеки держави є одним із актуальних питань. Важливе значення при цьому відіграють міжнародні резерви.

Метою дослідження є визначення ролі міжнародних резервів у системі економічної безпеки, виокремлення основних факторів, які впливають на структуру міжнародних резервів.

При дослідженні питання економічної безпеки держави низка науковців схиляються до думки, що основними її компонентами є сировинно-ресурсна безпека; енергетична безпека; фінансова безпека; соціальна безпека; інноваційно-технологічна безпека; продовольча безпека; зовнішньоекономічна безпека [1]. Безперечно кожна складова економічної безпеки країни є важливою, проте у дослідженні зосередимо увагу саме на фінансовій безпеці, одним із ключових інструментів досягнення належного рівня якої є достатній розмір міжнародних резервів за мінімального ризику їх втрати [2].

Економічна безпека країни є важливою складовою національної безпеки, головна мета якої – захист національних інтересів. Формування золотовалютних резервів країни є необхідною умова існування і функціонування будь-якої держави.

Відповідно до ЗУ «Про Національний банк України» міжнародні резерви являють собою резерви України, відображені у балансі Національного банку України, що включають в себе активи, визнані світовим співтовариством як міжнародні і призначені для міжнародних розрахунків.

Заслуговує уваги твердження В. Козюка про те, що золотовалютні резерви є змінною, яка узгоджує внутрішню та зовнішню рівновагу економіки, і є основним трансмісійним механізмом (разом із валютним курсом) у системному зв'язку між платіжним балансом і монетарною політикою, а також одним із визначальних каналів пристосування до нових зовнішніх рівноважних умов [3].

Національний банк забезпечує управління золотовалютними резервами держави, здійснюючи валютні інтервенції шляхом купівлі-продажу валютних цінностей на валютних ринках з метою впливу на курс національної валюти щодо іноземних валют і на загальний попит і пропозицію грошей в Україні [4].

Відповідно до законодавства України міжнародні резерви складаються з таких активів:

- ✓ монетарне золото;
- ✓ спеціальні права запозичення;
- ✓ резервна позиція в МВФ;
- ✓ іноземна валюта у вигляді банкнот і монет або кошти на рахунках за кордоном;
- ✓ цінні папери (крім акцій), що оплачуються в іноземній валюті;
- ✓ будь-які інші міжнародно визнані резервні активи за умови забезпечення їх надійності та ліквідності.

Призначення міжнародних резервів поєднує трансакійне (забезпечення країни достатнім запасом міжнародних платіжних документів з метою здійснення своєчасних розрахунків за своїми зовнішніми зобов'язаннями) та інтервенційне (підтримка попиту та пропозиції на валютному ринку грошей та обмінний курс національної валюти, шляхом здійснення валютних інтервенцій).

Основними факторами, які впливають на структуру та динаміку обсягів міжнародних резервів, є:

- ✓ обсяги валютних інтервенцій, проведених для підтримки курсу національної валюти;

- ✓ урівноваженість платіжного балансу країни;
- ✓ стан зовнішньої заборгованості країни;
- ✓ інвестиційний клімат;
- ✓ обсяги кредитів, залучених від міжнародних фінансових організацій.

Оптимальний розмір золотовалютних резервів має важливе економічне значення, оскільки занижений обсяг їх погіршує платоспроможність держави на світовому ринку й обмежує регулятивні можливості держави у монетарній сфері, а завищений призводить до заморожування значної частини національного багатства країни на тривалий період [5].

Отже, міжнародні резерви України виступають одним з найважливіших чинників економічної безпеки, саме тому підтримка їх на достатньому рівні є стратегічним завданням держави. Тому, вважаємо, в умовах складної політичної та економічної ситуації, обумовленої різким падінням національної грошової одиниці та збільшенням боргового навантаження на країну, управління міжнародними резервами України є вкрай необхідним.

Література:

1. *Чучка І. М., Молдавчук Р. І.* Транскордонне співробітництво в контексті економічної безпеки // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №9 (111). – С. 92–98.
2. *Карчева Г. Т., Сириця А. В.* Роль міжнародних резервів у забезпеченні фінансової безпеки України // Інвестиційно-інноваційна діяльність, бюджетна і податкова політика. – 2015. – Випуск 2 (112). – С. 33–37.
3. *Колдовський А. В.* Зарубіжний досвід управління золотовалютними резервами. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1809
4. ЗУ «Про Національний банк України». – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14
5. *Степанова В. О., Руда Р. В.* Сутність та призначення золотовалютних резервів України // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – № 4 (28) – 2014. – С. 122.

Якубовська А. Ю. (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЙ У БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Криптовалюта у сучасній системі міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин є зручною формою електронних розрахунків, перспективною формою інвестування. Одночасно криптовалюта є викликом для монетарних систем, оскільки вона носить децентралізований характер обігу, і державні інститути не можуть впливати на трансакції учасників.

Історія подібних технологій нараховує не більше двох десятків років, тому не так багато науковців досліджували це питання.

Перша робота над криптографічно захищеним ланцюгом блоків була описана в 1991 році Стюартом Хабером і Скоттом Стурнетта, далі – у 1996 році Роса Дж. Андерсона та 1998 року Брюса Шнайдера та Джона Келсі [1]. Паралельно

Нік Сабо в 1998 році описав механізм децентралізованої цифрової валюти, яку назвав бітове золото [2]. У 2000 році Стефан Конст опублікував загальну теорію криптографічних забезпечених ланцюгів і запропонував набір рішень для реалізації.

Перша блок-схема була описана Сатоши Накамото у 2008 році і реалізована у якості основного компоненту цифрового валютного біткоіну, де вона служить у якості публічного реєстру для всіх транзакцій [3]. Винахід блок-ланцюгу для біткоінів зробило його першою цифровою валютою для вирішення проблем подвійних витрат, не вимагаючи довіреного адміністратора [4].

Блокчейн – це розподілена база даних, яка підтримує список записів, які називають блоками, захищеними від несанкціонованого доступу та перегляду. Кожен блок містить часову мітку та посилання на попередній блок [5]. За своєю природою блокуючі ланцюги стійкі до модифікації даних – після їх запису дані у блоці не можуть бути змінені заднім числом, що забезпечує контроль над кожною витраченою віртуальною копійкою, мінімізуючи бюрократичні процедури [6].

Криптовалюта і блокчейнова система її використання кардинально змінюють систему фінансового регулювання національних економік і з часом ліквідують виняткову монополію держави в сфері монетарного регулювання.

Міжнародна платіжна система MasterCard, що об’єднує 22 тисячі фінансових установ у 210 країнах світу, стала однією з 11 компаній, що інвестують у «Digital Currency Group» – компанію, яка допомагає будувати та зміцнювати фундамент для використання цифрових валют і блокчейн-технологій. Серед охочих розвивати блокчейн-технології такі велетні, як Barclays, Credit Suisse, J. P. Morgan, Royal Bank of Scotland, Bank of America, Citi, Commerzbank, Deutsche Bank, Morgan Stanley та UBS. Блокчейн-технології з метою державного управління вже почали використовувати Швеція, Естонія, Грузія, Японія та США.

Що стосується банківської сфери, у 2016 року НБУ схвалив і презентував дорожню карту Cashless Economy, де прописав плани щодо застосування технології Blockchain в Україні. У 2017 року НБУ стане емітентом електронних грошей на базі технології Blockchain у рамках проекту НСП Простір. Така форма електронних грошей зробить еквайрінг дешевшим і альтернативою картковим платежам.

У нашій країні поки що нема чітких правил гри. Тому компанії мають працювати спільно з НБУ, щоб їх визначити. Так зробила компанія Bitcoin Foundation Ukraine, яка спільно з НБУ створила ініціативну групу, яка намагається визначити правила гри і розробити стандартизацію.

В Україні держава має визнати криптовалюту як потужне джерело інвестиційного ресурсу, зростання доходів і зайнятості, додавши його до національного реєстру платіжних систем. Подальші наукові дослідження необхідно зосередити на прикладних аспектах використання криптовалют щодо збалансованого розвитку національних економік, зростання їх конкурентоспроможності.

Використання центральними банками технології Blockchain змінить фінансову систему та бізнес модель комерційних банків. Як тільки з’явиться націо-

нальная кріптовалюта, то для повсякденних операцій банки стануть непотрібні: рахунок перейде в кріптовалюту, де Нацбанк буде працювати з громадянами напряму. Просто буде потрібно встановити собі на телефон або комп'ютер додаток для «бітгривні». Усі розрахунки проводитимуться за допомогою адреси цього гаманця. Наприклад, щоб зняти готівку через банкомат, достатньо буде перерахувати «бітгривню» на його адресу, і АТМ видасть гроші. Паралельно будуть працювати і картки, прив'язані до гаманця.

Правда, якщо українські банки вже упроваджують Blockchain, то для створення в країні національної кріптовалюти знадобиться не один рік.

Література:

1. Konst, Stefan (2000-08-09). "Sichere Log-Dateien auf Grundlage kryptographisch verketteter Eintraege".
2. InPopper, Nathaniel (2015-05-15). "Decoding the Enigma of Satoshi Nakamoto and the Birth of Bitcoin". New York Times. Retrieved 2016-11-29.
3. Economist Staff (2015-10-31). "Blockchains: The great chain of being sure about things". The Economist. Retrieved 18 June 2016. The technology behind bitcoin lets people who do not know or trust each other build a dependable ledger. This has implications far beyond the crypto currency.
4. Brito, Jerry; Castillo, Andrea (2013). Bitcoin: A Primer for Policymakers Fairfax, VA: Mercatus Center, George Mason University. Retrieved 22 October 2013.
5. Jump up to: a b "Blockchain". Investopedia. Retrieved 19 March 2016. Based on the Bitcoin protocol, the blockchain database is shared by all nodes participating in a system.
6. *Желюк Т.* ВИКОРИСТАННЯ КРИПТОВАЛЮТИ НА РИНКУ ПЛАТЕЖІВ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК / Т. Желюк, О. Бречко // Вісник ТНЕУ. – 2016. – №3. – С. 50–59.

Ярошенко С.С. (ФЕФ, III курс)

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

З 2014 року населення України збідніло в кілька разів. Це збідніння пов'язано з падінням курсу гривні більш, ніж у 3 рази за 2014–2016 рр. Як результат, відбулася інфляція, яка підвищила ціни на всі товари та послуги. Політики пояснюють інфляцію початком воєнних дій на Сході України, масовим відтоком капіталу з України через ці події, а також помилками регуляторної політики НБУ. НБУ звинувачує українців, які запанікували та почали скуповувати долари, витрачати гривні, а також масово забирати кошти з банків, що призвело до кризи всієї банківської системи. Прості українці звинувачують політиків, які допустили таке падіння гривні та інфляцію.

Тому метою роботи є виявлення факторів, суттєво впливаючих на інфляцію, та на їх основі створити модель, яка буде описувати інфляцію для України, що дає змогу прогнозувати значення інфляції на майбутнє.

Західні економісти виділяють грошову масу як основний фактор, що впливає на темп інфляції. Саме тому перший регресор моделі – грошова маса (X1). Вра-

ховуючи, що економіка України диспропорційна, тобто існує переважання галузей групи А в структурі ВВП, логічним є значна залежність економіки від імпорту товарів групи Б. З цього можна зробити висновок, що на темп інфляції в Україні також впливає обмінний курс гривні до долара, тому цей чинник є другим регресором (X2). Крім того, є доцільним додати ще й такий регресор як інфляційні очікування. Враховуючи, що для України інфляція є хронічною, економічні суб'єкти сформували інфляційні очікування. Наразі, це лише припущення, які необхідно перевірити в процесі моделювання.

Перш за все необхідно було перевірити досліджувані часові ряди, на основі яких будувались моделі, на стаціонарність і наявність коінтеграції [1]. Для дослідження були взяті щомісячні дані показників за період 2002–2016 рр. Крім того, враховуючи, що темп інфляції є відносним показником, логічно аналізувати його з приростами грошової маси та обмінного курсу.

Перевірку на стаціонарність вибраних часових рядів здійснено на основі тестів Дікі-Фулера, наявність коінтеграції праналізовано за критерієм Енгеля-Грангера. У результаті було виявлено, що ряди є стаціонарними та між ними існує коінтеграція. Це підтверджує можливість спільного аналізу цих показників.

У роботі було досліджено вплив інфляційних очікувань на темп інфляції, для цього були побудовані ARMA-моделі. За критеріями AIC та BIC найкращою моделлю виявилася ARMA(1;2). Ця модель має вигляд:

$$Y_t=a_0+a_1Y_{t-1}+ b_1e_{t-1}+ b_2e_{t-2}, \quad (1)$$

де Y_t – темп інфляції в період часу t; e_t – стохастична складова в період часу t.

Моделювання здійснювалося пакетом EViews5, і побудована модель (1) є достовірною та має значущі оцінки параметрів:

$$Y_t=0,0034+0,5181Y_{t-1} - 0,9154e_{t-1} - 0,087e_{t-2}.$$

ARMA-модель важлива для моделювання інфляції. Вона показала, що саме темп інфляції в попередньому періоді часу t-1 має суттєвий вплив, і саме в такому вигляді можемо представити інфляційні очікування в моделі (1).

Для подальшого аналізу інфляції була створена авторегресійнаа модель:

$$Y_t=a_0+a_1Y_{t-1}+ b_1X1_t+ b_2X1_{t-1}+ b_3X1_{t-2}+ b_4X1_{t-3}+c_1X2_t+c_2X2_{t-1}+e_t,$$

де Y_t – темп інфляції; $X1_t$ – темп приросту грошової маси; $X2_t$ – темп приросту обмінного курсу; e_t – стохастична складова.

Розрахунок дав такі результати:

$$Y_t=0,0932+0,5231Y_{t-1} -0,0518X1_t -0,0219X1_{t-1}+0,0131X1_{t-2}+$$
$$+0,1935X1_{t-3}+0,0506X2_t+0,0952X2_{t-1}+e_t.$$

Ця модель з економічної точки зору є логічною. Як бачимо, грошова маса не одразу впливає на інфляцію. Наявність часового лагу між приростом грошової маси та інфляції вже доведена економістами. Ця концепція дістала назву «не нейтральності» грошей. Цей факт ще раз підтверджує, що тема дослідження відповідає теоретичним законам економіки.

В моделі були фактори, які можна усунути через наявність несуттєвих оцінок параметрів. В результаті була отримана модель:

$$Y_t=-0,0128+0,5318Y_{t-1}+ 0,1804X1_{t-3}+0,0507X2_t+0,1054X2_{t-1}+e_t. \quad (2)$$

Отже, на темп інфляції в України суттєвий вплив мають такі фактори: інфляція в минулому періоді (інфляційні очікування), приріст грошової маси з лагом *t*-3, динаміка курсу долара за поточний і попередній періоди.

За обраною моделлю (2), що описує інфляцію, було побудовано такі моделі [2]: ARCH(1,1), ARCH(2,2), ARCH(2,1) для моделювання умовної дисперсії випадкової компоненти. За статистичними критеріями найкращою моделлю була визначена ARCH(2,1):

$$\sigma_t^2 = c + \gamma_1\varepsilon_{t-1}^2 + \gamma_2\varepsilon_{t-2}^2 + \alpha_1\sigma_{t-1}^2, \quad (3)$$

де σ_t – умовна дисперсія залишків у період часу *t*.

Модель (3) була визначена для побудови довірчих інтервалів прогнозу та має такі оцінки параметрів:

$$\sigma_t^2 = 00328 + 1,0771\varepsilon_{t-1}^2 - 0,8760\varepsilon_{t-2}^2 + 0,8374\sigma_{t-1}^2. \quad (4)$$

За моделлю (2) було розраховано точковий прогноз, за моделлю (3) довірчі інтервали прогнозного значення інфляції. Похибка прогнозу склала 0,8 % від реального темпу інфляції. Враховуючи ARCH-ефект, можна стверджувати, що зараз для зростаючих темпів інфляціїї характерним є зростання волатильності. Прогноз стає точнішим з урахуванням на темпи інфляції – збільшуються темпи, збільшується волатильність, зменшуються темпи – відповідно зменшується волатильність темпів інфляції.

Показник інфляції за моделлю склав 1,03 %, тоді як реальне значення 1 %, тобто модель дає досить точний результат і її можна використовувати для прогнозування інфляції. Ця робота також може бути актуальною для НБУ, який зараз дотримується політики інфляційного таргетування.

Література:

1. *Вітлінський В. В*. Економіко математичне моделювання: навч. посібник / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний, О. Д. Шарапов; за заг. ред. В. В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
2. Brook Chris. Introductory Econometrics for Finance / Brook Chris. – Cambridge: Cambridge University Press, 2008. – 674 с.

Ярошенко С. С. (фінансово-економічний ф-т, ІІІ курс)

ОПТИМАЛЬНИЙ РЕЖИМ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ДЛЯ УКРАЇНИ

Протягом останніх років в Україні досить дискусійним є питання вибору режиму валютного курсу. Для центрального банку в перехідній економіці важливо зрозуміти, коли необхідно відмовитися від фіксованого валютного курсу

та перейти до вибору гнучкішого режиму валютного курсу. Це складно, бо несвоєчасний перехід або вибір неоптимального режиму валютного курсу, зазвичай, спричиняє економічну кризу, через недостатній розвиток ринкових механізмів, що мають ефективно реалізувати нову валютну політику.

За останні 20 років в Україні кілька разів змінювався режим валютного курсу. З моменту введення гривні і до 2014 року кожне правління НБУ разом з політичними силами, що в той момент знаходилися при владі, ставили за мету стабільність гривні, щоб в очах населення створити ілюзію економічної стабільності, яка в результаті, дуже дорого коштувала для країни. Для цього НБУ реалізовував режим фіксованого валютного курсу, що часто призводило до нераціонального використання золотовалютних резервів. Крім того, в періоди значної економічної нестабільності (1998, 2008, 2014 роки) НБУ не міг втримати курс гривні і тому, що оголошував перехід до плаваючого валютного курсу. Тим самим НБУ знімав з себе всю відповідальність за ситуацію на валютному ринку. Така ж ситуація спостерігається з 2014 року, коли НБУ допустив трьохкратну девальвацію гривні. Але, при цьому, з 2014 року НБУ проголосив інфляційне таргетування у поєднанні з плаваючим курсом, тобто, підкреслив, що головне завдання центрального банку – стабільність цін.

Вважаємо, в Україні неможливо забезпечити інфляційне таргетування при плаваючому валютному курсі. Для підтвердження цієї тези ми розробили економіко-математичну модель, що описує період 2002–2016 рік [2, с. 363–364]:

$$Y = B_0 + B_1 X_1 + B_2 X_2 + E \quad , \qquad (1)$$

де Y – темп інфляції [3];

B_0 – вплив факторів, що не включені до моделі впливу на інфляцію;

B_1 – вплив грошової маси на інфляцію;

X_1 – темпи приросту грошової маси [4];

B_2 – вплив курсу гривні до долара на інфляцію;

X_2 – приріст курсу гривні до долара [4];

E – стохастична складова.

Розрахунок моделі дав такий результат (табл. 1).

Таблиця 1

РЕЗУЛЬТАТ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ МОДЕЛІ

	B_2	B_1	B_0
Оцінки параметрів	0,24	0,06	0,66
Похибки оцінок параметрів	0,03	0,06	0,14
R^2	0,30	0,89	#Н/Д
F-критерій	36,00	169,00	#Н/Д
Вибіркові дисперсії	57,06	133,95	#Н/Д

Джерело: результат самостійних розрахунків автора

F-критерій за моделлю = 36,00; критична точка F (0,05;2;169) = 3,05.

$F > F_{кр}$, отже, ця модель є достовірною [4, с. 416–417]. Наступним кроком є виявлення тих факторів, що суттєво впливають на результат. Для цього розраховується t-критерій. Він обчислюється за формулою [4, с. 386]:

$$t_b = \frac{\text{Оцінка параметру}}{\text{Похибка оцінки параметру}}, \quad (2)$$

де t_b – t-критерій; критична точка t (0,05;170) = 1,97;

t_{b0} = 4,73>tкр, отже, оцінка є суттєвою;

t_{b1} = 1,05<tкр, отже, оцінка є несуттєвою;

t_{b2} = 8,05>tкр, отже, оцінка є суттєвою.

Отже, за результатами моделювання з 2002 по 2016 рік ми виявили, що на темп інфляції впливає курс долара. Тобто, якщо почнеться девальвація гривні і НБУ не буде здійснювати заходів на валютному ринку, обов'язково підвищаться темпи інфляції і НБУ не зможе забезпечити встановлений таргет.

На нашу думку, необхідно перейти до керованого плавання валютного курсу, тобто, встановити валютний коридор, що забезпечить виконання встановленого інфляційного таргету. Тільки при досяганні верхньої межі цього коридору НБУ може застосовувати валютні інтервенції.

Виділяємо 4 основні позитивні наслідки переходу до режиму керованого плавання валютного курсу:

1) ефективніше використання золотовалютних резервів у поєднанні з стабільністю валютного ринку;

2) цінова стабільність, що досягається завдяки стабільності курсу;

3) зменшення інфляційних очікувань і можливість точнішого стратегічного планування;

4) економічний ріст на тлі зменшення невизначеності у суб'єктів економіки.

Отже, на нашу думку, для України оптимальним режимом валютного курсу є кероване плавання валютного курсу. Ця політика забезпечить стабілізацію економічної ситуації, а в результаті – економічне зростання. Крім того, кероване плавання досить вагомо доповнить політику інфляційного таргетування і саме це поєднання призведе до позитивних змін в економіці.

Література:

1. *Савлук М. І.* Гроші та кредит: підручник/ М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін. ред. М. І. Савлука. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 589 с.
2. *Вітлінський В. В*. Економіко математичне моделювання: навч. посібник / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний, О. Д. Шарапов; за заг. ред. В. В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
3. Індекс інфляції [Електронний ресурс] / Мінфін. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/infl/
4. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/cotrol/uk/index

Ярох В. М. (факультет економіки та управління, V курс)

РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ

Політична криза 2014 року, зміна адміністративного апарату держави, нестабільність валютного курсу через ведення індикативного курсу Національним банком України, поглиблення боргової ями за рахунок іноземних кредитів, недосконалість законодавчої бази – все це призвело до майже нульової інвестиційної привабливості України на світовій арені, відтоку іноземного капіталу, спаду обсягів промислового виробництва й у результаті – уповільнення темпів розвитку національної економіки.

Прямі іноземні інвестиції почали зменшуватися ще перед подіями 2014 року, проте негативний ефект посилився саме у період 2014–2016 років. З огляду на зазначене, за даними Державної служби статистики України, можемо спостерігати, що обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України у період з 2013 по жовтень 2016 року зменшилися з 57,1 млрд дол. США до 42,5 млрд дол. США (або на 25,6 %) [1]. Це формує такі явища, як дефіцит оборотних коштів у державі й зменшення темпів розвитку як виробничої, так і невиробничої сфери економіки.

У іноземній практиці існує дієвий механізм стимулювання притоку іноземних інвестицій. Особливого розповсюдження та розвитку нижчезазначений механізм набув у Сполучених Штатах Америки у XXI столітті й називається «Інститутом спільного інвестування» [2].

У вітчизняному законодавстві поняття «Інститут спільного інвестування» визначено Законом України «Про інститути спільного інвестування» (від 09.12.2015 №5080-VI). Таким чином, Інститут спільного інвестування – це корпоративний або пайовий фонд, сформований за рахунок коштів спільного інвестування, є сукупністю майна, корпоративних прав, майнових прав і вимог та інших активів, передбачених законами та нормативно-правовими актами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку[3].

Проте, як відомо, зазначений інструмент залучення іноземних інвестицій не є дієвим у нашій державі, не формує притоку капіталу, не здійснює інвестування у вітчизняну промисловість, не є учасником на фондовому ринку. Чому інвестиційний механізм не спрацював і не виконує покладені на нього функції та надії – незрозуміло. Тому, задля уникнення блукання у невідомому, одразу спробуємо створити «бета-версію» українського інституту спільного інвестування за рахунок іноземного досвіду та напрацювань.

Інститут спільного інвестування як центральне ядро інструменту є юридичною особою та гравцем на фондовому ринку, має часткове підпорядкування Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку, здійснює залучення капіталу (зазначу, як іноземного, так і вітчизняного) від юридичних і фізичних осіб (резидентів і нерезидентів) та одночасно інвестує у вітчизняну промисловість за рахунок купівлі опціонів і розміщення їх на фондовій біржа (бажано, на

українській фондовій біржі задля розвитку вітчизняного ринку цінних паперів). Розглянемо детальніше.

Перше. Підприємство-виробник випускає безумовне право на придбання його товарів, робіт, послуг у вигляді опціонних сертифікатів. Базовий актив опціону – ціна собівартості продукції з урахуванням мінімальної рентабельності. Опціон розміщується виключно на фондовій біржі для формування ринкової ціни опціону, а особливістю є те, що його первинний продаж здійснюється за премію (плата за право, не обкладається ПДВ, а так само становить мінімальний відсоток від вартості товару).

Друге. Інститут спільного інвестування купує опціон разом із 10 % корпоративних прав (задля можливості контролю з боку інвесторів, що тим самим збільшує інвестиційну привабливість) підприємства за мінімальну вартість (премію) і продає кінцевому споживачеві за ринкову, реальну вартості, таким чином, формуючи «дельту» між первинним і ринковим продажом опціону, що має високу рентабельність і осідає в активах Інституту спільного інвестування. Зазначена «дельта» може бути повернута у вигляді кредиту або інвестиції в оновлення основних фондів промислового сектору економіки.

Цим самим, виникає велика кількість переваг як для інвесторів, так і для підприємств. Виокремимо їх нижче.

Переваги для інвестора:

1) дохід від акцій;
2) дохід від опціонів;
3) трансферне ціноутворення відповідно до Закону;
4) контроль за демпінгом;
5) гарантія мінімальних втрат і мінімізації будь-яких ризиків за рахунок такого фінансового інструменту як опціон.

Переваги для підприємств:

1) оновлення основних фондів;
2) зменшення податкового навантаження;
3) автоматичне відшкодування ПДВ.

Проте, переваги для держави є набагато масштабнішими аніж перелічені вище. Тож використання інноваційного іноземного інструменту залучення інвестицій сприятиме зростанню прямих іноземних інвестицій, створення величезної бази оборотних коштів, зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовій арені за рахунок модернізації застарілого фонду промисловості нашої держави, зростанню реальних доходів населення за рахунок зменшення податкового навантаження, розвитку національного фондового ринку та головне – зростання інвестиційної привабливості у кризовий і післякризовий періоди й цілковитий розвиток економіки.

Література:

1. Державна служба статистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. SEI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.seic.com/enUS/im/8781.htm

Ясинський А. О. (факультет інформаційних системі і технологій, ІІ курс)

ЕЛЕКТРОННЕ ВРЯДУВАННЯ: ГНОСЕОЛОГІЯ КАТЕГОРІЇ, СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД

Електронний уряд, або англіською «E-government» – означає використання пристроїв електронного зв'язку, комп'ютерів та Інтернету для надання державних послуг громадянам та іншим особам у країні або регіоні. Термін складається з цифрових взаємодій між громадянином і його або її уряду (C2G), між урядами та іншими державними органами (G2G), між урядом і громадянами (G2C), між урядом і співробітниками (G2E), а також між державою і бізнесом (G2B) [1]. Електронне управління традиційно розуміється як розширення сфери публічного управління шляхом включення участі громадян у процес управлінні. Таким чином, дотримуючись відповідно до визначення ОЕСР електронного уряду, електронне управління можна визначити як використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в якості інструменту для досягнення ефективнішого управління.

Глобалізація несе за собою розповсюдження інформаційних технологій, продуктів і систем у всьому світі. Велика інформаційна прозорість сучасного світу, імперативи ринкової конкурентоспроможності, зокрема, прискорюють поширення демократичних цінностей, адже кількість формально демократичних держав на планеті зростає. Але при цьому створюються всеосяжні електронні бази даних про телеметричні параметри, структуру ДНК, відбитки пальців, звички і т.п. кожного, хто живе на планеті. Тим самим різко зростають можливості для втручання в особисте життя і навіть для глобального контролю за поведінкою суспільства та людини. Одночасно із глобалізацією збільшується розвиток інформаційно-комунікаційних технологій. ІКТ створює інструментальну і технологічну базу для запровадження електронного врядування. Розвиток інтернету, постійне вдосконалення технічних засобів, (зокрема, збільшення пропускної можливості і швидкості кабелю або покриття більшої частини планети безпровідним доступом до інтернету), і багатьох сервісів, що від цього залежать, змінюють підходи до управління бізнесом або суспільством. З'явився реінжиніринг – зміна основних технологій в управлінні та виробництві. Ще на початку 90-х рр. ця тенденція охопила розвинуті країни, розвиток ІКТ і поширення їх здобутків на хвилі глобалізації призвели до революції в управлінні. Компанії Apple та Microsoft задали нову планку у цій галузі. За ІТ-корпораціями реінжиніринг охопив і розвинуті країни. «Піонерами» в цій сфері прийнятовважати західні демократії. Ця обставина має глибокі історичні корені у традиціях Римської держави. Тому й сьогодні для більшості європейців зміни в житті — це строго регламентовані та письмово зафіксовані зміни-процедури.

Саме поняття «електронного уряду» на Заході з'явилося на початку 90-х років, реалізовуватися ж практично воно почало тільки наприкінці 90-х. Однак, першим у світі ідею урядового порталу реалізував Сінгапур. Портал не тільки надає інформацію про державні органи, але й дозволяє вчиняти деякі дії, для яких раніше

населення було змушене відвідувати державні установи. Кожна державна установа підтримує свій сектор. Законодавча система США пішла далі всіх у процедурному підході до фіксації змін у житті суспільства, тому не дивно, що саме ця держава стала однією з перших у розробці систем електронного уряду [2].

Стратегії електронного уряду визначаються як «зайнятість Інтернету і світовою павутиною для надання інформації та послуг уряду для громадян» [3]. Електронний уряд, по суті, відноситься до «використання інформаційних технологій (ІТ), інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), а також інших веб-телекомунікаційних технологій для поліпшення і/або підвищення ефективності надання послуг у державному секторі»[1].

Електронний уряд робить акцент на: 1) використанні ІКТ, і зокрема Інтернету, як інструменту для досягнення кращого уряду; 2) використанні інформаційних і комунікаційних технологій у всіх аспектах діяльності державної організації; 3) безперервній оптимізації надання послуг, участі території (округу або ін.) та управління шляхом перетворення внутрішніх і зовнішніх відносин за допомогою технологій, Інтернету і нових засобів масової інформації. Існує 2 моделі розвитку e-Gov 1.0 та e-Gov 2.0., яка відноситься до державної політики та спрямована на використання спільних технологій та інтерактивних інструментів Інтернету для створення обчислювальної платформи з відкритим вихідним кодом, в якому уряд, громадяни та інноваційні компанії можуть підвищити прозорість і ефективність. Простіше кажучи, Уряд 2,0 означає «покласти уряд в руки громадян». Gov 2.0 поєднує в собі інтерактивні основи веб 2.0 з електронним урядом і збільшує участь громадян з використанням відкритих джерел платформи, які дозволяють розробку інноваційних програм, веб-сайти і віджети. Роль держави полягає в забезпеченні відкритих даних, веб-сервісів і платформ в якості інфраструктури [4].

Варто зазначити, що кожні два роки адміністрація громадської мережі ООН проводить обстеження електронного уряду країн, яке включає розділ під назвою електронного уряду готовності. Розраховується індекс розвитку електронного уряду ООН шляхом визначення порівняльного рейтингу країн світу за двома основними показниками: а) стан готовності електронного уряду; і б) ступінь електронної участі3. Поширеність електронного урядування в світі демонструє табл. 1.

Таблиця 1

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОГО ВРЯДУВАННЯ В СВІТІ

Країна	Ступінь поширення електронного врядування
КЕНІЯ	Уряд реалізує стратегію надання сервісу для своїх громадян за допомогою мобільного зв'язку.
НЕПАЛ	Группи добровольців ІКТ впроваджують електронне врядування в країні завдяки вдалій децентралізації та ініціативам місцевих органів самоуправління.
ЕСТОНІЯ	Естонія створила свою програму електронного уряду за підтримки Європейського Союзу з 1996 року з введенням електронної банківської справи. У 2017 році, Естонія описала свою цифрову всеосяжність під назвою електронного уряду з широким спектром електронних послуг.
КАНАДА	У даний час проводиться загальне оновлення державної служби і прийняття спільних мережевих інструментів. Приклад такого інструменту є GCPEDIA – вікі-платформи для федеральних державних службовців.

США	2009 році США федеральний уряд створив Data.gov з даними Data.gov, громадськість може створювати додатки, веб-сайти і колажі. Хоча «Gov 2,0», як поняття і як термін, існує з середини 2000-х років запуск Data.gov зробив цей термін «вірусним». У липні 2009 року в Сан-Франциско був запущений перший Twitter 311 сервіс, названий @ SF311. Робота з Twitter і з використанням платформи з відкритим вихідним кодом CoTweet. На процес закупівель програмного забезпечення знадобилося менше трьох місяців. @ SF311 рятує гроші міста оскільки замінює дорожчий Call-центр.

Варто також звернути увагу на вади та переваги електронного урядування (табл.2 [6]).

Таблиця 2

ВАДИ ТА ПЕРЕВАГИ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ

Вади		Переваги	
1.	звільнення від посередників (disintermediation)	1.	демократизація
2.	кібер-атаки	2.	екологічні премії
3.	система довіри побудована не на репутації, а на ефективності у сучасних умовах	3.	швидкість, ефективність і зручність
4.	потреба у законодавчій базі	4.	громадське схвалення
5.	тотальне спостереження	5.	економія бюджету у два рази
6.	доступ до особистої інформації		
7.	«цифровий розрив»		

Слід кілька слів сказати про розвиток електронного врядування в Україні. Основний етап розвитку електронного урядування в нашій країні почався у 2015 році після прийняття Коаліційної угоди парламентських фракцій Верховної Ради України (2014 рік) та Стратегії сталого розвитку «Україна–2020», схваленої Указом Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. Розгалуження розвитку електронного урядування України на 2 моделі розвитку e-Gov 1.0 та e-Gov 2.0 почалось у 2015 році після залучення до розробки програмного забезпечення волонтерів та іноземних фахівців. Основні напрями електронного врядування в Україні представлені в табл. 3 [7].

Таблиця 3

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕЛЕКТРОННОГО ВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

1	Документообіг, взаємодія, шина даних (document management systems, interoperability, data transfer backbone)
2	Електронна ідентифікація (electronic identification)
3	Електронні сервіси (public e-services)
4	Електронні закупівлі (e-procurement)
5	Відкриті дані (open data), реєстри та публічна інформація
6	Закриті дані
7	Електронна демократія (e-democracy)
8	Відкритий код та співпраця (open source and open collaboration)
9	Авторське право та відкрита ліцензія у контексті e-gov

Цікавим є те що за допомогою таких ресурсів, як http://www.dknii.gov.ua та e-gov.com.ua суспільство може здійснювати контроль у системі державних закупівель, бюджеті, а також спостерігати за місцевими виборами, обмінюватись і пропонувати нові ідеї, розробляти свої сайти. Такі можливості надають як і офіційні сайти, так і неофіційні ресурси, які не мають підтримки з боку держави. Наприклад, волонтерський проект iGov. У його створенні беруть участь сотні та тисячі волонтерів по всій країні та навіть світу. Цей портал зроблено волонтерською командою iGov у рамках боротьби з корупцією в Україні та вдосконалення бізнес-процесів у наших державних органах. Тут зібрано послуги, які державні органи України надають громадянам та бізнесу. Зокрема, сайт e-gov.com.ua має на меті висвітлення ІТ-ініціатив у публічному секторі в Україні. До публічних ІТ-ініціатив відноситься створення державних реєстрів, інформаційних систем, політики у сфері електронного урядування, проведення хакатонів з метою створення некомерційних суспільно-корисних сервісів. Також планується висвітлення міжнародного досвіду з запровадження електронного урядування та створення публічних (некомерційних) ІТ-сервісів [8].

В якості висновку можна констатувати, що сайтова система державних установ досить розвинута у екстенсивному плані, але ця система не має стандартизації вимог до сайтів і загальновідомчого центрального ресурсу, де вони були б пов'язані один з одним. Деякі з сайтів застаріліші порівняно з іншими у технологічному плані, інші – мають застарілу інформацію періоду до Революції Гідності. Наразі рівень участі громадян в електронному управлінні залишається на рівні Інтернет-петицій. Також державні працівники активно використовують соціальні платформи «Фейсбук» і «Твіттер» для інформування і спілкування з громадянами.

Література:

1. *Джеонг Чун Наі* @Ibrahim. «Фундамент адміністрації розвитку», 2007 рік.
2. «Управління соціального забезпечення Електронного Надання послуг: Стратегічна оцінка», Глава: Додаток Е. Коротка історія електронного уряду, 2007 рік.
3. Департамент ООН з економічних і соціальних питань. "E-Government опитування Організації Об'єднаних Націй 2014".
4. O'Reilly, Тім. «Gov 2.0: Все про платформу». TechCrunch, 2009 рік.
5. Аткінсон, Роберт ; Кастро, Даніель (2008). «Цифрова якість життя.» Інформаційні технології та Фонд інновацій. стр. 137–145.
6. «E-gov in Ukraine: Публічні ІТ-ініціативи в Україні», розділ: Про сайт, 2015 рік.

Ястремська Т.Т. (юридичний інститут, І курс)

ПЕРФЕКЦІОНІЗМ – ЕТИКА ОСОБИСТОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

«Все або нічого!» — кажуть перфекціоністи, намагаючись довести будь-яку справу до ідеалу. Контрольна робота чи переїзд, прибирання чи звичайний сніданок – усе має бути взірцевим, бездоганним… таким, що комар носа не підточить!

Всепоглинаюча пристрасть до досконалості, неперевершеності та ідеальної гармонії і є перфекціонізмом. Походить слово від англійського «perfect» (ідеальний). У розумних межах ця риса прекрасна, адже перфекціоністи — організовані, відповідальні, надійні люди.

Перфекціоніст — це людина, яка у всьому прагне досконалості. Виконати доручене завдання «на трієчку» — не для нього, адже зробити щось гірше від інших — нижче його гідності. Перфекціоністів хвалять і люблять, адже вони як ніхто знають, як краще, правильніше та красивіше.

Перфекціонізм у розумних межах — прекрасна риса, ті, кому вона притаманна, — наполегливі, організовані, надійні люди. Але живеться їм, чесно кажучи, не надто солодко. Адже вимоги й стандарти — надвисокі. Перфекціоніст-школяр по десять разів переписує домашнє завдання, інженер роками вдосконалює прилад, який давно вже міг би працювати, а господиня день і ніч шкребе чисту квартиру. Люди зі схильністю до перфекціонізму, не можуть звернутися по допомогу, бо це, на їх думку, ознака слабкості. Вони бояться захворіти або кудись поїхати, оскільки ніхто не виконає так добре, як вони самі, їхню роботу. Вони не довіряють навіть собі і часто перевіряють правильність власних дій, постійно хвилюються, переживають, бояться припуститися помилки. Якщо перфекціоніст змушений зупинитися, не досягнувши максимально високого результату, то його мучить невдоволення собою і почуття провини. Він живе у стані хронічного стресу.

Більшість перфекціоністів так само вимогливі й до оточуючих. Особливо від батьків-перфекціоністів страждають діти. Дитина старається робити все бездоганно, аби їм догодити, боїться, що її розлюблять, якщо вона не буде ідеальною, якщо у неї щось не вийде...

Для перфекціоністів дуже важливим є самовдосконалення, саморозвиток. Самовдосконалення – це постійний, безперервний розвиток особистості. І відбувається він як природним шляхом – людина вчиться, змінюється і розумнішає протягом життя, отримуючи досвід з ситуацій, які з нею трапляються, так і за допомогою самої людини – вона читає книжки, бажаючи отримувати знання, черпає мудрість зі спілкування з іншими людьми, постійно прагне до самовдосконалення і відточення людських якостей і навичків, естетичних і релігійних поглядів.

Розвинута розумово і духовно особистість, яка весь час прагне до вдосконалення моральних якостей і отримання знань, завжди буде на крок попереду людей інертних і менш розумних і честолюбних як у буденному житті, так і в кар'єрному плані. Адже якщо у людини високі моральні принципи, якими вона не поступається, на роботі у неї фонтан ідей, і все завжди робиться нею якісно і вчасно, та окрім цього ще й постійно підвищує свій професійний рівень, таку людину цінуватимуть і поважатимуть.

Індивідуальність – цілісна характеристика окремої людини, її оригінальність, самобутність психічного складу. Не кожен індивід є індивідуальністю. Для цього йому необхідно стати особистістю. Це відбувається у процесі розвитку особистості – становлення та формування її під впливом зовнішніх і внут-

рішніх, керованих і некерованих чинників, серед яких провідну роль відіграють цілеспрямоване виховання та навчання. Розвиток людини не можна зводити лише до засвоєння, простого накопичення нею знань, умінь і навичок з різних галузей науки і практичної діяльності. Він полягає передусім у якісних змінах психічної діяльності, в переходах від її нижчих щаблів до вищих, у виникненні нових можливостей пам'яті, сприймання, уявлення, мислення, волі, характеру тощо, у формуванні нових якостей особистості. Всі ці психічні процеси є необхідною умовою формування особистості – становлення людини як соціальної істоти внаслідок впливу середовища і виховання на внутрішні сили розвитку.

Самовиховання відоме з давніх давен. Багато видатних діячів минулого й сьогодення розробляли й розробляють для себе індивідуальну методику самовдосконалення, що дозволяє виправляти помилки природи, розвивати потрібні моральні якості й здібності. О. В. Суворов, для прикладу, народився достатньо кволим. Мріючи про службу в армії, він ще в дитинстві став обливатися холодною водою й займатися гімнастикою. До глибокої старості великий полководець вирізнявся невтомністю й бадьорістю духу.

У будь-якому випадку, розвиток особистості, кроки до підвищення рівня інтелекту та відшліфування моральних якостей, духовності завжди допомагатимуть людині досягати успіху у житті, вершин у кар'єрі та поваги оточуючих.

Література:

1. *Павлова В.С.* Перфекціонізм як психологічний феномен // Збірник наукових праць. Психологічні науки. – Том 2. – Випуск 10 (91). – С. 242–246.
2. Етика самовдосконалення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://um.co.ua/4/4-12/4-120768.html;
3. *Дадак О.* «Самовдосконалення – навіщо воно потрібне». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oleksandrdadak.com/personal/samovdoskonalennya-navischo-vono-potribne.html
4. *Козлов Н.І.* «Самовдосконалення». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://psychologis.com.ua/samosovershenstvovanie-1.htm

Яценко Н. (ф-т маркетингу, IV курс)

ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Практика багатьох іноземних компаній свідчить про те, що на певному етапі свого розвитку підприємству вигідно передати певні функції для виконання на аутсорсинг, щоб зосередити увагу на ключовій компетенції фірми. Яскравим прикладом використання є досвід компанії «Nike», яка вирішила концентрувати свої дії на маркетинговій діяльності, передавши всі інші функції стороннім організаціям. Особливо важливим для своєчасного розвитку підприємства, налагодження бізнес-процесів у середині компанії – передача логістичних функцій на аутсорсинг. Для підприємств, які випускають власну продукцію і займаються її реалізацією, логістичні процеси вимагають значних вкладень і часу, які фірма могла б витратити на власний розвиток і створення конкурентних переваг на ринку.

Українським підприємствам не вистачає уявлення про сутність логістичного аутсорсингу та можливості його застосування. Для зрозуміння в необхідності підприємства створювати власну логістику або передавати її на аутсорсинг необхідно розглянути дану функцію з чотирьох аспектів: стратегічного фокусу, операційної здатності, фінансової вигоди і можливості вдосконалень усередині підприємств (рис. 1) [3].

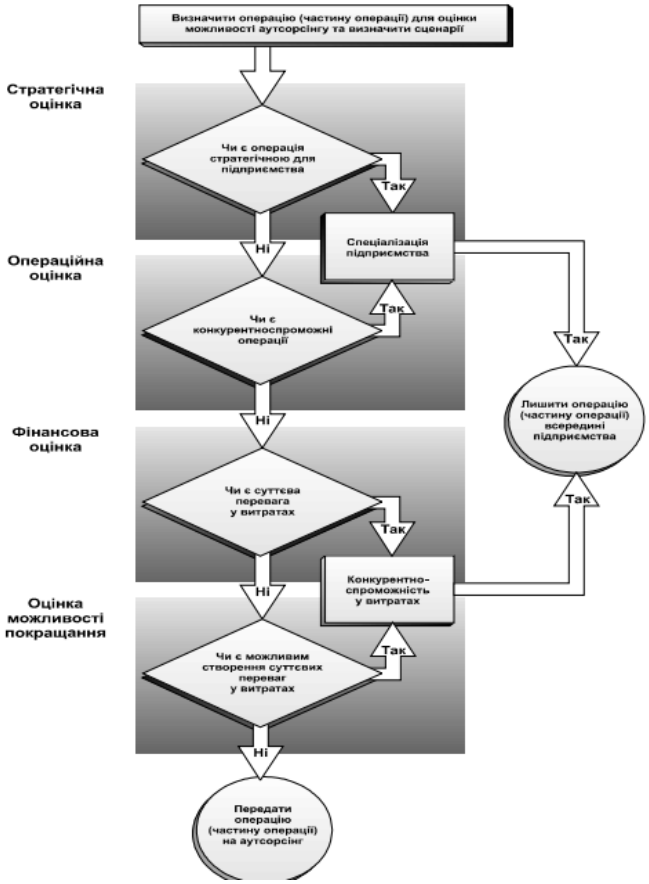


Рис. 1. Алгоритм визначення доцільності передачі функцій на аутсорсинг

Найактуальнішим завданням використання логістичного аутсорсингу для підприємств є економія на витратах. Особливо гостра необхідність компаній вдаватися до аутсорсингових послуг відчувається через падіння купівельної спроможності населення. Саме із цієї причини в українських реаліях доцільно залучати сторонні організації, що надають послуги за доступною ціною, дозволяючи істотно скорочувати собівартість продукції. Для повного з'ясування питання відносно того, чи приносить логістика компанії прибуток або збиток, необхідно проаналізувати витрати, пов'язані з передаванням певних функцій сторонній організації та власну реалізацію тих самих функцій з урахуванням рівнів рентабельності і кількості продажу. Це встановлює певний поріг для прийняття рішень щодо реалізації операцій власними силами.

Цей поріг можна визначити через порівняння повних витрат на аутсорсинг і повних витрат, пов'язаних із самостійним здійсненням логістичних функцій.

На рис. 2 пунктирною лінією наочно відображений прибуток, що може виникнути внаслідок передачі функцій логістики організації-аутсорсеру.

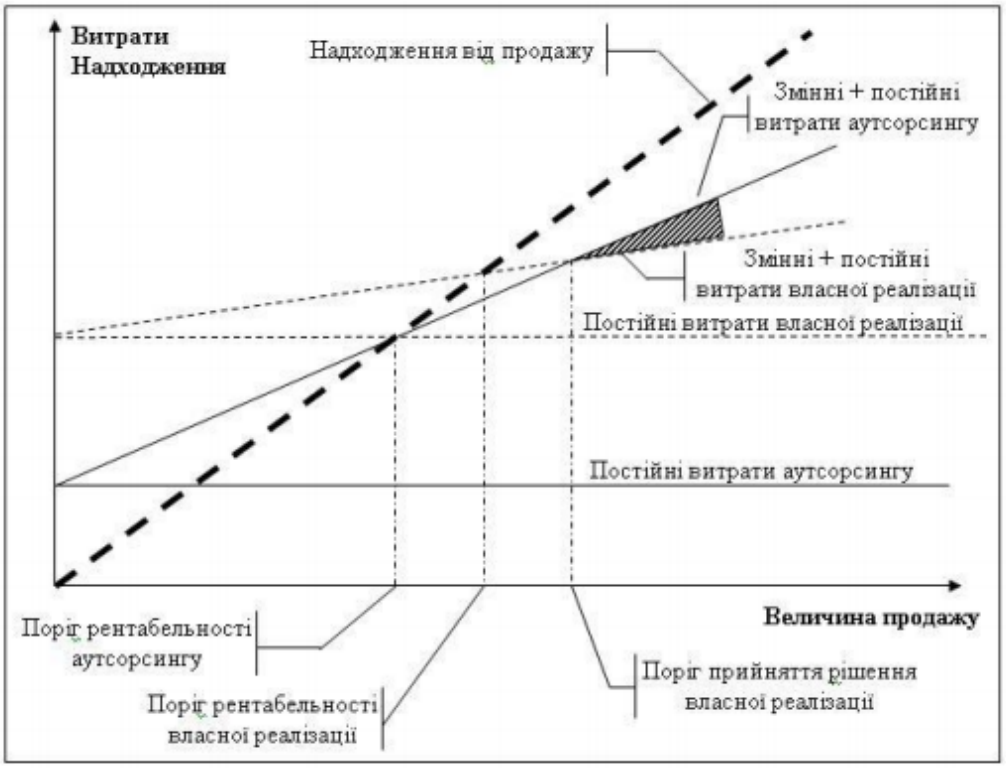


Рис. 2. Порівняльний аналіз рішень щодо аутсорсингу і реалізації логістики власними силами [2]

Також, можна виділити окремою проблемою стереотипне та застаріле мислення деяких управлінців українських підприємств. Як виконавчий директор логістичної компанії «Українські вантажні кур'єри», Владислав Швидун: «Основною перешкодою до прийняття рішення про передачу функції на аутсорсинг є український менталітет, який говорить, що все має бути своїм. Якщо склад, то свій: «Я ж зможу краще ним управляти». Транспорт — теж свій: «Хто краще мене довезе? Іноді й продають самі» [1].

Отже, на українському ринку не вистачає достатнього та якісного інформування (навчання) керівників підприємств щодо застосовування логістичного аутсорсингу на практиці. Зміна стереотипного мислення деяких підприємців може сприяти ефективному розвитку їх фірм і стану кон'юктури національного ринку загалом.

Література:

1. *Бережанський А*. Їхати продано // Український діловий тижневик «Контракти». – № 47 від 20-11-2006.
2. *Чухрай Н.І.* Логістичні рішення щодо аутсорсингу // Логистика. – 2007. – № 6. – С. 37–39.
3. *Шарчук Т.В*. Логістичний аутсорсинг – шлях до оптимізації управління бізнес-процесами підприємства. – [Електроний ресурс]/ Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/112.pdf

Навчальне видання

Інноваційний ресурс соціально-економічного розвитку України

Збірник доповідей 84-ї наукової конференції студентів КНЕУ

24 квітня–23 травня 2017 р.

Редактор *Н. Довгань*
Коректор *І.Савлук*
Верстка *О. Федосенко*

Підп. до друку 07.06.17. Формат 60×84/8.
Друк. арк. 58,3. Зам. 17-5377.

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)
Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua